

Ekonomski horizonti



Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
ISSN 1450-863X
2019 21 (1)

Fashagba, M. O.

Fagbemi, T. O.

Beker Pucar, E.

Kocić, M.

Ristić, L.

Ristić, M.

Olaniyi, T. A.

Bošković, N.

Milojević, R.

Dunmade, E. O.

Ogundipe, A. A.

Glavaški, O.

Radaković, K.

Despotović, D.

Radosavljević, M.

Ekonomski horizonti



Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu

Za Izdavača

Dekan, Petar Veselinović

Uredništvo

Zora Arsovski, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u penziji
Verica Babić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
Nebojša Janićijević, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
Ljubinka Joksimović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
Nikola Makojević, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
Srđan Marinković, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu
Zorica Mladenović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
Vladimir Obradović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
Marko Slavković, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
Dejan Spasić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu
Violeta Todorović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Sekretar Uredništva

Nenad Stanišić

Lektor

Slobodan Rakić

Tehnički urednik

Slavoljub Radojević

Štamparija

InterPrint, Kragujevac
Tiraž - 200

Kontakt

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu,
Liceja Kneževine Srbije 3, 34 000 Kragujevac; Tel. 034 303 546
www.horizonti.ekfak.kg.ac.rs horizonti@kg.ac.rs

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

ISSN 1450-863X

eISSN 2217-9232

UDC 33

COBISS.SR-ID 158022663

Glavni i odgovorni urednik

Vlastimir Leković

Međunarodni uredivački odbor

Lubica Bajzikova, Faculty of Management, Comenius University, Bratislava, Slovakia
Marijan Cingula, Faculty of Economics, University of Zagreb, Zagreb, Croatia
Angappa Gunasekaran, University of Massachusetts, Dartmouth, USA
Harald Hagemann, University Hohenheim, Germany
Svenn Are Jenssen, Bodo Graduate School of Business, University of Nordland, Bodø, Norway
Davorin Kračun, Faculty of Economics and Business, University of Maribor, Maribor, Slovenia
Pawel Lula, Cracow University of Economics, Cracow, Poland
Pece Nedanovski, Faculty of Economics, University of Skopje, Skopje, F.Y.R. Macedonia
Goran Putnik, Departamento de Produção e Sistemas, University of Minho, Guimarães, Portugal
Tomasz Rojek, Cracow University of Economics, Faculty of Management, Cracow, Poland
Matthew Todd Royle, Langdale College of Business, Valdosta State University, Georgia, USA
Andreas Zins, Department of Tourism and Hospitality Management, Vienna University of Economics and Business Administration, Wien, Austria

.....
Časopis se referiše u bazama:

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

.....
Izdavanje Časopisa finansijski je podržalo Ministarstvo
prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije,
Rešenje broj: 451-03-237/2018-14/2.

Ekonomski horizonti



Ekonomski fakultet
Univerziteta u Kragujevcu

SADRŽAJ

Volumen 21 Sveska 1

Januar - April 2019.

UVODNIK

- Vlastimir Leković 1-2.
doi:10.5937/ekonhor1901001L

IZVORNI NAUČNI ČLANCI

Evaluating the Benefits of the Old and the New Pension Schemes in Nigeria

- Mathew Olasehinde Fashagba and Emmanuel Olaniyi Dunmade 3-14.
doi:10.5937/ekonhor1901003F

The Corporate Tax Planning and Financial Performance of Systemically Important Banks in Nigeria

- Temitope Olamide Fagbemi, Taiwo Azeez Olaniyi and Ayobolawole Adewale Ogundipe 15-28.
doi:10.5937/ekonhor1901015F

Monetarne faze i okviri emergentnih zemalja Evropske unije

- Emilija Beker Pucar i Olgica Glavaški 29-42.
doi:10.5937/ekonhor1901029B

Implikacije elektronske interpersonalne komunikacije za izbor *wellness* ponude

- Milan Kocić i Katarina Radaković 43-56.
doi:10.5937/ekonhor1901043K

PREGLEDNI ČLANCI

Održivi integralni razvoj poljoprivrede i turizma u Republici Srbiji

- Lela Ristić, Nikola Bošković i Danijela Despotović 57-74.
doi:10.5937/ekonhor1901057R

Dugoročna rezervisanja kao mehanizam obezbeđenja usled izostanka kvaliteta

Milica Ristić, Radenko Milojević i Marija Radosavljević 75-89.

doi:10.5937/ekonhor1901075R



UVODNIK

Nakon dvostrukog anonimnog recenzentskog postupka i unapređenja prispelih rukopisa, Sveska 1 Volumen 21 Godište 2019 *Ekonomskih horizontata* sadrži, pored Uvodnika, šest priloga: četiri izvorna naučna i dva pregledna članka.

Na osnovu istraživanja razlika u iznosu naknada koje ostvaruju lica nakon odlaska u penziju po starom penzijskom režimu, koji se zasniva na tekućem finansiranju, i po novom penzijskom sistemu, koji se finansira uplatama doprinosa u penzijski fond, *Mathew Olasehinde Fashagba* i *Emmanuel Olaniyi Dunmade* utvrđuju da se po novom penzijskom sistemu isplaćuje manji iznos penzija u odnosu na penzije koje se isplaćuju po starom penzijskom režimu, uprkos činjenici da su uplate zaposlenih u penzijski fond, u oba penzijska sistema tokom istog broja godina staža, približno slične. Shodno navedenom zaključku, koautori ukazuju na potrebu efikasnijeg upravljanja investicionim ulaganjima penzijskog fonda, kako bi se ostvario njihov adekvatan povraćaj, čime bi se premostio jaz u primanjima koji postoji između dva penzijska sistema.

Visoko poresko opterećenje, što se negativno odražava na poslovanje svih ekonomskih subjekata u Nigeriji, razlog je za sprovođenje korporativne strategije poreskog planiranja, radi identifikovanja mogućnosti da se uplate poreza svedu na najmanju moguću meru, kako bi se ublažio negativan efekat poreza na dobit i finansijsko poslovanje. Shodno tome, *Temitope Olamide Fagbemi*, *Taiwo Azeez Olaniyi* i *Ayobolawole Adewale Ogundipe* istražuju implikacije planiranja korporativnog poreza za finansijske performanse

sistemski važnih banaka u Nigeriji, u periodu 2006-2016. Na osnovu rezultata istraživanja, ukazuju da povećanje efektivne poreske stope ima negativan uticaj na finansijski učinak sistemski važnih banaka. Shodno tome, preporučuju poreskim organima Nigerije da koriguju stope korporativnog poreza, kako bi se smanjile njihove negativne implikacije za poslovne rezultate.

Polazeći od stava da je pristupanje Evropskoj uniji (EU) postepen razvojni proces zemalja kandidata, *Emilia Beker Pucar* i *Olgica Glavaški* razmatraju monetarne faze kroz koje prolaze emergentne zemlje EU (zemlje u razvoju i usponu). Istražujući okvire monetarne politike, identifikuju glavne izazove monetarnih vlasti u različitim etapama monetarne konvergencije, kao i nastojanja da se odabere adekvatna kombinacija režima deviznog kursa i monetarne politike. Naglašavaju da fleksibilni režimi deviznog kursa, uz zadržavanje monetarne autonomije, pružaju veći manevarski prostor monetarnim vlastima, apsorbujući eksterne šokove u kriznim uslovima, dok su rigidni režimi deviznog kursa podložniji makroekonomskom pregrejavanju, sa posledičnim oštijim internim i eksternim prilagođavanjima u post-kriznom periodu. Shodno tome, u procesu pristupanja EU, potrebno je imati u vidu ekonomsku žrtvu monetarne integracije i neophodnost pripremljenosti za funkcionisanje unutar rigidnog monetarnog okvira.

Budući da je, pod uticajem informacionih i komunikacionih tehnologija, izmenjen tradicionalni način komunikacije između potrošača, *Milan Kocić* i *Katarina Radaković* ukazuju na to da je usmena komunikacija, kao jedan od bitnih marketinških instrumenata, dobila novu dimenziju, zahvaljujući

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

digitalnim oblicima komuniciranja. U tom cilju, koautori istražuju relevantne aspekte uticaja elektronske interpersonalne komunikacije na ponašanje potrošača, testirajući stavove na poverenju potrošača u oblasti *wellness* ponude. Rezultati ovog istraživanja mogu biti od koristi kako za kreatore *wellness* sadržaja i, shodno tome, za podsticanje razvoja turističkog sektora, tako i za korisnike navedenih usluga, jer se bržim širenjem informacija i komentara povećava poverenje potrošača, što je prepostavka uspešnog tržišnog pozicioniranja.

Oslanjajući se na koncept održivog razvoja, kao kompleksan proces koji podrazumeva usaglašavanje ekonomskih, socijalnih i ekoloških ciljeva razvoja, uz adekvatnu institucionalnu podršku, *Lela Ristić, Nikola Bošković i Danijela Despotović* istražuju ključne aspekte održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma u Republici Srbiji (RS). Na osnovu rezultata istraživanja, ukazuju na to da, uprkos činjenici da se poljoprivreda i turizam u RS odlikuju relevantnim bogatstvom prirodnih i kulturno-istorijskih resursa, raspoloživi poljoprivredni i turistički potencijali se nedovoljno koriste. Shodno tome, imajući u vidu komplementarnost poljoprivrede i turizma, ukazuje se na neophodnost institucionalnog podsticanja intenzivnijeg povezivanja poljoprivrede i turizma, kroz koncept integralnog održivog razvoja, čime se mogu ostvariti povoljni ekonomski efekti u razvoju

poljoprivredno-prehrabrenog sektora, turizma, i ruralne privrede u celini.

Shodno opšteprihvaćenom stavu da je kvalitet osnova konkurentnosti preduzeća, *Milica Ristić, Radenko Milojević i Marija Radosavljević* razmatraju izostanak kvaliteta, što ima negativan uticaj na lojalnost kupaca i njihovo nezadovoljstvo, što prati rast troškova isporučenih proizvoda. Budući da ne postoji relevantan mehanizam upravljanja troškovima koji su uslovljeni izostankom kvaliteta, koautori nastoje da istraže uzajamnu povezanost dugoročnih rezervisanja i troškova eksternih otkaza. Polaze od stava da dugoročna rezervisanja mogu biti relevantan instrument kontrolinga u upravljanju troškovima eksternih otkaza. Analizom prvih sto najuspešnijih preduzeća u Republici Srbiji, potvrđena je polazna prepostavka da dugoročna rezervisanja mogu da budu koristan mehanizam kontrolinga, kada se radi o troškovima eksternih otkaza, što argumentuje pozitivna korelacija između dugoročnih rezervisanja i neto dobitka preduzeća.

U ime Uredništva Časopisa i u svoje ime, zahvaljujem se, pre svega, autorima priloga objavljenih u ovoj Svesci Časopisa. Istovremeno, posebnu zahvalnost dugujemo recenzentima koji su, svojim konstruktivnim i kritičkim komentarima i sugestijama autorima podnetih priloga, doprineli podizanju nivoa kvaliteta publikovanih članaka.

Glavni i odgovorni urednik
Vlastimir Leković

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

Original scientific paper
UDC: 364.35 (662.2)
doi:10.5937/ekonhor1901003F

EVALUATING THE BENEFITS OF THE OLD AND THE NEW PENSION SCHEMES IN NIGERIA

Mathew Olasehinde Fashagba^{1*} and Emmanuel Olaniyi Dunmade²

¹Ibrahim Badamasi Babangida University, Lapai, Niger State, Nigeria

²Faculty of Management Sciences, University of Ilorin, Ilorin, Nigeria

This study is aimed at examining the difference between the retirement benefit of the old, pay-as-you-go pension scheme, and the new, contributory pension scheme (CPS). The data used in the study were obtained indirectly from secondary sources. In the study, the Analysis of Variance (ANOVA) and the Pearson Correlation methods are employed, aided by the SPSS for the purpose of data analysis. The study finds that the financial value of the retirement benefit of the old pension scheme is significantly higher than that of the new pension scheme. The study also finds that the benefits of the two pension schemes significantly follow the same trend. The study concludes that the new pension scheme pays out a lesser amount of the retirement benefit than the old. The study provides the recommendations for the efficient management of the investments in the pension fund so as to achieve a sufficient return in order to bridge the gap with respect to the retirement benefit between the two pension plans.

Keywords: retirement benefit, defined benefit, defined contribution, retirement income

JEL Classification: M21, G20

INTRODUCTION

A pension is the retirement benefit offered to elderly employees by the employer or by the organization that they worked for after the former was disengaged from the service by the latter, on certain merits. The major goal of a pension is to ensure that the retiree's source of living does not end at retirement. N. Barr and P. Diamond (2006) are of the opinion that the purpose of a pension is to allow consumption to

continue beyond one's work-life. A pension provides one with the means for continuous income, as well as consumption, during retirement.

The pension system was introduced in Nigeria by the former colonial master in 1951, for European workers and with a retrospective effect back in January 1946 (Odia & Okoye, 2012). The act was referred to as the pension ordinance and became the origin of a modern pension in Nigeria and the first pension law in the history of the country.

From the inception of the pension in Nigeria, the Pay-As-You-Go (PAYG) scheme, a form of the defined

* Correspondence to: M. O. Fashagba, Ibrahim Badamasi Babangida University, P. M. B. 11, Lapai, Niger State, Nigeria;
e-mail: mfashagba@yahoo.com

benefit (DB), was adopted as the common pension practiced throughout the nations of the world and more specifically operated by the British, her colonial Master, at that time, and substantively practiced till June 2004. Although the PAYG pension scheme had remained the official pension practice in the country since 1951 only with a minor adjustment as was considered to be appropriate from time to time, it was not until 2004 that the first major reform of the pension system was being undertaken in Nigeria, thereby leading to a change in the pension system from the pay-as-you-go to the contributory pension scheme, a form of the defined contribution (DC) pension scheme.

Like many other countries, including Chile and Taiwan, Nigeria followed the form of the defined contribution pension scheme model recommended by the World Bank and adopted the contributory pension scheme following her major pension reform generally referred to as the 2004 Pension Reform Act. According to J. O. Odia and A. E. Okoye (2012), many countries opted for the various forms of the contributory pension scheme. C. W. Peifer (2015) noted that there had been a steady decline in the employer sponsor pension plan over several decades. M. I. Orenstein (2008) identified some of the countries that had changed their pension systems from the defined benefit pension scheme to the defined contribution pension, including Chile in 1981, Bolivia in 1997, Mexico in 1997, Nigeria in 2004, and so on. The arguments for replacing the old pension scheme with the new pension scheme across the nations of the world are, among other things, also inclusive of, but not limited to a reduction in fertility, the improvement of the healthcare system and a subsequent reduction in the labor force. The consequence of the improvement of the health facility reflected in an increase in the lifespan of the old retiree (Meng & Pfau, 2010; Lachman, 2013). The implication of the expansion of the retiree's lifespan is that more funds will be required so as to be able to pay an increased number of the old due to the improved health facility. At the same time, fewer workers are available for production for the sustenance of both the current employees themselves and the old, retirees, who did not provide for their retirement. This was

captured in M. O. Fashagba (2018), stating that the defined benefit scheme requires a growing working population to succeed.

Thus, the need for the replacement of the pay-as-you-go with the contributory pension scheme became necessary. In addition to the foregoing universal factors, there are local problems peculiar to the defined benefit pension in Nigeria. According to J. A. Oladipo and M. O. Fashagba (2012), J. O. Odia and A. E. Okoye (2012), these problems of the old pension scheme in Nigeria include the nonpayment or a delay in the payment of the pension benefit as and when due, a huge pension debt of about N2.06 billion as of December 2005, the rigorous processes involved prior to the pension payment, and a poor record of pensioners and so forth. T. A. Fapohunda (2013) summarized the problems of the old pension scheme in Nigeria as inadequate funding, an inadequate subvention and grant, and poor documentation.

The replacement of the old scheme as at the time was evidently justified since it was no longer capable of meeting the goal of the pension scheme, which is to provide regular income to the retiree as and when due from the time of retirement. However, a worthy replacement should be expected to answer the many questions the old scheme was no longer able to give answers to. Transition from the old pension scheme to the new contributory pension scheme in Nigeria in 2004, with about fourteen years of the implementation of the new scheme, is justifiably due for evaluation. The subject matter of this study is to measure and compare the financial value of the retirement benefit of the old pension scheme and that of the new in Nigeria.

The main objective of the study is to evaluate the difference in the retirement benefit between the new pension scheme and the old pension scheme in Nigeria. The specific objectives are to determine if the new pension scheme provides a better retirement benefit than the old pension scheme did in Nigeria, and also to determine if the benefits of the new scheme and the old pension benefit follow the same trends.

The hypotheses of the study are stated in the null form as follows:

- H1: The retirement benefit of the Contributory Pension Scheme is not significantly different from the retirement benefit under the defined benefit plan in Nigeria.
- H2: There is no significant difference in the pension benefit trend between the defined pension benefit scheme and the contributory pension scheme in Nigeria.

The first and the second hypotheses of the study are analyzed by applying the ANOVA and Pearson Correlation methods, respectively. The two tests of the hypotheses are performed at a 95% confidence level.

The study is structured into five sections. This, first section is the introduction to the study. In the next section, the relevant literature is reviewed. The third section presents a discussion over the methodology applied in the study. The data analysis and the discussion of the findings are contained in the fourth section. The final section is the conclusion of the study.

LITERATURE REVIEW

This section of the study consists of a literature review. It is important to note that, while there are abundant studies on pension funds investment, investment return, etc. (Munnell, Aubry & Crawford, 2015), to the authors' best knowledge there is no existing work on the comparison of the retirement benefit between the pay-as-you-go and the contributory pension schemes; hence, it is difficult to include empirical issues in this section.

Importance of Pension

The roles of a pension will be classified in the study into two classes, namely the primary role, arising from the main objective of insurance, on the one hand, and the secondary roles that arise from the functions created by the existent pension.

The primary role of a pension is the provision of retirement income. A pension provides income for the old, who is unable to work again (Kibet & Simiyu, 2016). A pension serves as a medium for saving towards future income when the employee's normal life can no longer be sustained.

The secondary roles of a pension are derived from the pension funds created by saving towards a pension payment. The roles include, among other things, financial intermediation and economic development. Several studies on the relationship between economic growth and pension funds have shown that pension funds have a positive impact on economic growth (Akowe, Ocheni & Daniel, 2015; Farayibi, 2016).

Pension funds reduce the cost of capital (Davis, 2015). Through pension savings, additional funds are made available to the traditional mediums of institutional saving. By applying the microeconomic theory of the price mechanism, an increase in supply forces down the price. Hence, the cost of capital reduces as more funds are created through pension savings.

Similarly, O. I. Tirimba (2013) observes that pension funds provide less expensive funds for diversification. The existence of pension funds does not only make funds available for investment, but such funds become more affordable and encourage the diversification of the economy.

Finally, pension funds affect economic growth through the provision of additional funds for financing economic activities and stimulate growth. A positive relationship between pension funds and economic growth has been shown in different empirical studies (Edogbanya, 2013; Akowe *et al*, 2015). Therefore, a pension plays important roles both for individual retirees and for the economy as a whole.

Retirement Benefit

The term "retirement" is the official disengagement of an employee from the service of an employer. One's age is the major factor taken into consideration when deciding on retiring one from one's job. Retirement means giving up one's job (Eme & Sam, 2011). At

a certain age, the employee's physical strength reaches the point of diminishing return, whereby the productive ability is expected to decline, and the retention of the employee in the workplace by the employer becomes no longer profitable. The reasonable thing to do for such an employee at the point where his/her service is no longer profitable is to let such an employee go. The term for the disengagement of an employee from a job after the statutory years of service is known as retirement.

M. Ali (2014) defined retirement as the disengagement of an employee from the regular job.

The retirement benefit is the benefit that the employee still continues to enjoy from the former employer on the merit of his/her having served the employer with his/her strength. Therefore, the retirement benefit is the payment that the employee receives from the employer at retirement (Barbier, 2007). It is the continuation of the regular financial flow from the employer to the employee beyond retirement. The retirement benefit is broadly classified into two major types, namely: gratuity and pension.

Pension

According to R. W. Humphrey (1995), the origin of the official pension plan was traced back to 1875 with the American Express Company. The company provided a benefit for its employees at one-half of the last ten years of the annual pay for the employees at retirement. However, it was not until about 30 years later that a modern pension found its way to Britain, with the Old Age Pension Act of 1905 (OECD, 2008).

A pension is a retirement benefit, unlike gratuity, that provides regular income for the retiree from the time of retirement. Traditionally, a pension has been used as a device to provide sustenance for the old and disengaged employee, who may not be able to work again because of his/her old age. The pension concept has been diversely defined by different authors in different studies. For instance, J. O. Odia and A. E. Okoye (2012) saw a pension as the amount paid by the government or a company to an employee after his/her having been working for some specific period of

time, who is considered to be too old or ill to work or has reached the statutory age of retirement.

T. A. Fapohunda (2013) viewed a pension as a system designed to provide the employee of an organization with a means of securing at retirement a standard of living reasonably, consistent with that enjoyed while in service. These definitions show that a pension has to do with one's age. A pension is a payment to retirees, usually at their old age.

M. O. Fashagba (2018) defined a pension as a post retirement benefit to an old employee after his/her disengagement from active service. Similarly, the Nigerian State Pension Reform Law (2015) explained that a pension is a deferred salary paid during a worker's retirement. In other words, a pension is an extension of a salary to the old when the employee is no longer in service because of his/her age or due to the death of the employee's spouse.

C. J. Nwanegbo (2007) held that a pension is a monthly payment to the old, retired, widowed and disabled.

A. Neil (1977) defined a pension as a retirement provided by the employer to the employee on the condition of retirement, age and ill health. This definition also implies that a pension payment is conditional upon old age, ill health or death.

Depending on the form of the pension plan, the retirement benefit either in the form of a gratuity or a pension depends on the years of service. For instance, the 1992 Nigerian Pension Law requires five (5) years of service to qualify for a gratuity and ten (10) years of service for a pension (Ali, 2014).

There are two broad pension plans for pension administration. They are the defined benefit pension plan and the defined contribution pension plan. The two are briefly reviewed as follows:

Defined Benefit Pension Plan (DB)

Conventionally, the pension benefit has been paid with the defined benefit (DB) pension plan. The defined benefit pays the retiree a monthly pension from retirement to the moment of death by using the

number of the years of service and the salary (Curtin, 2009). In addition, C. W. Peifer (2015) opined that the present value of the future pension payment of an employee could be estimated on the four assumptions that include the number of the years of service, the salary, the employee's retirement lifespan and a pension investment gain (where the investment of a pension asset exists). In the Defined Benefit Plan, the sponsoring firm bears the risk of the pension funding, as well as that of the management of the investment. According to J. Broadbent, M. Palumbo and E. Woodman (2006), the basic features of the defined plan include the following:

- the plan promises the employee a monthly pension payment from the date of his/her retirement to the date of his/her death or even still to the date of the death of the employee's spouse;
- the plan usually promises that the formula for calculating the amount of a monthly pension to be paid to the employee shall be that including the years of service with the sponsoring firm as the basis of the computation; hence, the amount of the pension can be predetermined in advance;
- the pension is earned as per each year of service; the percentage of the earning of each year of service with the sponsoring firm is what determines the amount of the monthly pension the employee is entitled to from the date of retirement.

Workers mobility is discouraged in order to avoid a loss of an accrual pension with a change in employment, thus enhancing labor stability.

Defined Contribution Pension Plan (DC)

The Defined Contribution Pension Plan has significantly grown since it appeared for the first time (Curtin, 2009). The plan does not apply any formula for the amount of a monthly pension payment, but rather uses the accumulated fund in the employee's retirement savings account (RSA) at the time of retirement. The employer and/or the employee contribute a percentage of the employee's monthly emolument to the employee's retirement benefit fund.

Also, under the defined contribution pension plan, the employee bears more of the risk associated with the pension fund (Broadbent *et al*, 2006). Unlike the defined benefit pension plan, the risk of the pension fund and the management of investments in it are shifted to the employee.

There has been a tremendous shift from the defined benefit pension plan to the defined contribution pension plan in the last few decades. For example, H. Blommestein, P. Janssen, N. Kortleve and J. Yermo (2009) observed that employers were increasingly turning to the defined contribution where the employee bore the entire income risk. Also, J. Poterba, J. Rauh, S. Venti and D. Wise (2007) noted that the retirement arrangements of the private sector in the United States that were predominantly the defined benefit had shifted to the defined contribution in the previous two decades, leaving only the public in the defined benefit pension plan. The features of the defined contribution pension plan include the following:

- the defined contribution pension plan provides for a personal individual employee retirement savings account to the employee;
- deriving from the first point mentioned above, the defined contribution pension plan allows room for workers mobility as the fear of an accrual loss for the years of service put into a job is completely eliminated;
- the defined contribution pension plan does not provide for the knowledge of the amount of a monthly pension in advance.

RESEARCH METHODOLOGY

The objective of this study is to determine the effect of the change in the pension scheme from the defined benefit plan to the defined contribution plan on the retirement benefit in Nigeria. The research data were obtained from secondary sources. The use of the secondary data is justified as the primary data cannot be obtained for the purpose of the study.

The secondary data available and collected for conducting the study were not in the form of the data ready for the purpose of the analysis carried out in this study, for which reason the data were further processed into the form allowing their use in the analysis conducted in this study. The independent variable in the study is the pension benefit for the contributory pension scheme in Nigeria. It was derived by applying the accumulated value function at a 5% interest rate for 18% of the employee's emolument for the period of service of 5 to 35 years. The dependent variable is the retirement benefit from the defined benefit in Nigeria. The present value of the retirement benefit for all the years of retirement (assuming that pension payments continue for 30 years) at 5% by using the defined benefit plan provided in the 1992 Pension Law in Nigeria. The data analysis methods applied in this study are the Analysis of Variance (ANOVA) and the Pearson Correlation methods, aided by the SPSS version. The ANOVA method was used in order to analyze the first hypothesis, whereas the Pearson Correlation method was used in order to test the second hypothesis. The use of the concerned methods is justified for the reason of their suitability for the nature of the data analyzed in the study. Also, ANOVA is an efficient method for the comparison of the means of different samples.

DATA PRESENTATION AND ANALYSIS

The data used in the study are the percentage of the final salary used for a gratuity and pension in the 1992 Pension Law in Nigeria and the percentage of the employee's emoluments jointly contributed by the employer and the employee to the employee retirement savings account, as is envisaged by the 2004 Pension Reform Act in Federal Republic of Nigeria (2004; 2014). The final salary percentage of the retirement benefit is presented in Table 1.

Table 1 The retirement benefit percentages based on the years of service

| Years of Qualifying Service | Gratuity as the percentage of the final emolument | Pension as the percentage of the final total emolument |
|-----------------------------|---|--|
| 5 | 100 | - |
| 6 | 108 | - |
| 7 | 116 | - |
| 8 | 124 | - |
| 9 | 132 | - |
| 10 | 100 | 30 |
| 11 | 108 | 32 |
| 12 | 116 | 34 |
| 13 | 124 | 36 |
| 14 | 132 | 38 |
| 15 | 140 | 40 |
| 16 | 148 | 42 |
| 17 | 156 | 44 |
| 18 | 164 | 46 |
| 19 | 172 | 48 |
| 20 | 180 | 50 |
| 21 | 188 | 52 |
| 22 | 196 | 54 |
| 23 | 204 | 56 |
| 24 | 212 | 58 |
| 25 | 220 | 60 |
| 26 | 228 | 62 |
| 27 | 236 | 64 |
| 28 | 244 | 66 |
| 29 | 252 | 68 |
| 30 | 260 | 70 |
| 31 | 268 | 72 |
| 32 | 276 | 74 |
| 33 | 284 | 76 |
| 34 | 292 | 78 |
| 35 | 300 | 80 |

Source: Ali, 2014

The retirement benefit under the defined benefit plan which consists of the gratuity and the pension in Nigeria can be predetermined by the percentage of the employee's final salary. Given the percentage of any employee, it is possible to know the amount of

both the gratuity and the pension that the employee will be entitled to based on his/her final salary and the years of service the employee had put into the sponsoring firm, while the retirement benefit under the contributory pension scheme consists of the accumulation of all contributions into the employee's retirement savings account for all the years of service at the prevailing interest rate. The Pension Reform Act in Federal Republic of Nigeria (2004) provides that the total monthly contribution to the employee's retirement savings account is 15% of the employee's emolument. However, the Pension Reform Act in Federal Republic of Nigeria (2014) reviewed the percentage upwards to 18%, which is the percentage adopted in this study.

Thus, the current value for the employee's total retirement benefit fund at the time of retirement for the employee who earns one naira (₦1) monthly for the period of 5 to 35 years of service is computed at 5% and is presented in Table 2. The accumulated formula allows the retirement savings account to be computed as follows:

$$\text{Monthly salary} = ₦1$$

$$\text{Annual salary} = ₦1 \times 12 = ₦12$$

$$\text{Total annual pension contribution} = ₦12 \times 18\% = ₦2.16$$

Accumulated pension contribution at the end of the n years of service

$$= ₦2.16 \frac{(1+0.05)^n - 1}{0.05}$$

where $5 \leq n \leq 35$

On the other hand, the defined benefit provides for both the gratuity and the pension. The sum of the gratuity and the present value of all future pensions give the equivalent of the retirement benefit at the time of retirement according to the contributory pension scheme. This can be computed for the different n years (5 to 35) of service, with the percentages accounted for in Table 1. The 30-year retirement benefit for the defined benefit in Nigeria for the employee with the final salary amounting to one naira for the period (5 to 35 years) of service shown in Table 1 is computed at the same 5% interest rate as follows:

$$\text{Retirement benefit} = G + P \left(\frac{1-v^n}{i} \right)$$

where

G = Gratuity (the percentage of the final salary)

P = Annual pension (the percentage of the pension on the final annual salary)

v = Present value ($1/(1+0.05)$)

i = Interest rate (0.05)

The current value for the retirement benefit for both the DBP and the CPS is presented in Table 2.

Table 2 presents the current value of the employee's retirement benefit at the time of the retirement of the employee who earns one naira per month and ₦12 per annum, computed at a 5% interest rate. The 1st column shows the years of service, the 2nd to the 5th columns demonstrate the retirement benefit for the defined benefit plan in Nigeria, and the 6th and the 7th columns show the retirement benefit for the contributory pension scheme. The gratuity for each year of service is presented in the 2nd column. The annual pension is presented in the 3rd column. The present value of the 30-year annual pension is presented in the 4th column, and the 5th column shows the addition of the gratuity in the 2nd column and the present value of the annual pension in the 4th column.

The Test of the Hypotheses

The two hypotheses stated in the study are evaluated in this section. The analysis of the hypotheses by applying the appropriate methods of analysis is presented below.

The method of the analysis used to test the study is the Analysis of Variance (ANOVA). The result of the analysis is given in Table 3 and Table 4.

Table 2 The computed current value for the retirement benefit for 5 to 35 years of service for both the DBP and the CPS in Nigeria for the monthly salary of ₦1

| Years (n) | Current Benefit Value for Defined Benefit Scheme | | | Current Benefit Value for Contributory Pension Scheme | | |
|-----------|--|----------------|-------------------------------------|---|---------------------------------|--|
| | Gratuity | Annual pension | Current value for a 30-year pension | Total current value for the retirement benefit (An) | Annual contribution (18% of 12) | Current Value for all contributions at retirement (Sn) |
| 5 | 12 | - | - | 12 | 2.16 | 11.94 |
| 6 | 12.96 | - | - | 12.96 | 2.16 | 14.69 |
| 7 | 13.92 | - | - | 13.92 | 2.16 | 17.99 |
| 8 | 14.88 | - | - | 14.88 | 2.16 | 20.63 |
| 9 | 15.84 | - | - | 15.84 | 2.16 | 23.82 |
| 10 | 12 | 3.60 | 55.34 | 67.34 | 2.16 | 27.17 |
| 11 | 12.96 | 3.84 | 59.63 | 71.99 | 2.16 | 30.67 |
| 12 | 13.92 | 4.08 | 62.72 | 76.64 | 2.16 | 34.38 |
| 13 | 14.88 | 4.32 | 66.41 | 81.29 | 2.16 | 38.26 |
| 14 | 15.84 | 4.56 | 70.10 | 85.94 | 2.16 | 42.33 |
| 15 | 16.8 | 4.80 | 73.79 | 90.59 | 2.16 | 46.6 |
| 16 | 17.76 | 5.04 | 77.47 | 95.23 | 2.16 | 51.1 |
| 17 | 18.72 | 5.28 | 81.16 | 99.88 | 2.16 | 55.82 |
| 18 | 19.68 | 5.52 | 84.85 | 104.53 | 2.16 | 60.77 |
| 19 | 20.64 | 5.76 | 88.54 | 109.18 | 2.16 | 65.96 |
| 20 | 21.6 | 6.00 | 92.23 | 113.83 | 2.16 | 71.42 |
| 21 | 22.56 | 6.24 | 95.92 | 118.48 | 2.16 | 77.15 |
| 22 | 23.52 | 6.48 | 99.61 | 123.13 | 2.16 | 83.17 |
| 23 | 24.48 | 6.72 | 103.30 | 127.78 | 2.16 | 89.49 |
| 24 | 25.44 | 6.96 | 106.99 | 132.43 | 2.16 | 96.12 |
| 25 | 26.4 | 7.20 | 110.68 | 137.09 | 2.16 | 103.09 |
| 26 | 27.36 | 7.44 | 114.37 | 141.73 | 2.16 | 110.41 |
| 27 | 27.84 | 7.68 | 118.06 | 146.38 | 2.16 | 118.09 |
| 28 | 29.28 | 7.92 | 121.75 | 151.68 | 2.16 | 126.15 |
| 29 | 30.24 | 8.16 | 125.44 | 155.68 | 2.16 | 134.62 |
| 30 | 31.2 | 8.40 | 129.12 | 160.32 | 2.16 | 143.51 |
| 31 | 32.16 | 8.64 | 132.81 | 164.97 | 2.16 | 152.84 |
| 32 | 33.12 | 8.88 | 136.50 | 169.62 | 2.16 | 162.65 |
| 33 | 34.08 | 9.12 | 140.19 | 174.23 | 2.16 | 172.94 |
| 34 | 35.04 | 9.36 | 143.88 | 178.92 | 2.16 | 183.74 |
| 35 | 36 | 9.60 | 147.57 | 183.57 | 2.16 | 195.09 |

Source: Authors

Table 3 The model summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .931a | .867 | .863 | 19.57921 |

a. Predictors: (Constant), Defined contribution Retirement benefit current value

Source: Authors

The result of the regression presented in Table 3 shows the value of the R square and the standard error of the analysis to be 0.86 and 195.68, respectively. The ANOVA result is given in Table 4:

Table 4 ANOVA^a

| Model | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| Regression | 72724.220 | 1 | 72724.220 | 189.709 | .000 ^b |
| 1 Residual | 11117.015 | 29 | 383.345 | | |
| Total | 83841.235 | 30 | | | |

a. Dependent variable: Defined benefit retirement benefit current value

b. Predictors: (Constant), defined contribution retirement benefit current value

Source: Authors

The result of the ANOVA method applied presented in Table 4 shows that the F value is 189.709 and the significant value is 0.000. These results show that there is a significant difference between the two pension plans.

The result of the analysis presented in Table 4 provides the statistical evidence of the significant difference between the two pension plans. The null hypothesis is therefore rejected for the alternative hypothesis. The significant value of the test at 0.000 indicates that there is a significant difference between the two pension plans at the 5% significance level. The implication of the result of the study is that, statistically, the retirement benefit under the old, defined benefit in Nigeria is significantly better than

that of the present contributory pension scheme. These results statistically indicate a better retirement benefit value of the defined benefit plan than that of the defined contribution pension plan. This is not in agreement with the rapid change from the defined benefit to the defined contribution pension plan noted in J. Broadbent *et al* (2006), S. E. Curtinn (2009) and H. Blommestein *et al* (2009). This change from the DB pension plans to the DC pension plans is not motivated by the value retirement benefit of the pension benefit plans, but rather depends on the merits of the other features of the plans, such as the transfer of the risk pension income burden by the employer.

The method of analysis used to test the second hypothesis is linear regression analysis. The result of the analysis is presented in Table 5.

Table 5 The Pearson correlation of PAUG and CPS

| | | DBPS | DCPS |
|------|---------------------|--------|--------|
| DBPS | Pearson Correlation | 1 | .931** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 |
| | N | 31 | 31 |
| DCPS | Pearson Correlation | .931** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | |
| | N | 31 | 31 |

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source: Authors

The result of data analysis of the second hypothesis is presented in Table 5. The result produces a piece of empirical evidence that the pension amount for the 31-year retirement benefit for the two pension schemes follows the same trend. Thus, the null hypothesis is rejected according to the carried-out study. With the value of the Pearson correlation coefficient from the test being 0.93, this result is also shown to be significant at the one percent (1%) significance level, with a significant value of 0.000. In other words, the result of the statistical analysis reveals that the two variables significantly follow the same trend.

CONCLUSION

The study evaluated the difference between the retirement benefit of the old pension scheme plan and the new in Nigeria. The data for the study were obtained out of the percentage of the gratuity and the pension for the number of the years of service for the old scheme, such as the percentage of the contribution for the new scheme. The study produced the statistical evidence of a significant difference between the two schemes. Considering the empirical evidence, by making a comparison of the total benefit of the two schemes in Column 5 (the defined pension plan) and in Column 7 (the contributory pension scheme) in the columns in Table 4, the study concludes that the old pension scheme benefit is significantly better than the new scheme in terms of the amount of the pension benefit paid to the retiree. The result showing that the value of the retirement benefit of the old pension scheme is significantly higher than that of the paid pension scheme is the most important result of this study. However, the trend of the retirement benefit for both forms of pension plans for the employee who served for the same number of the years of service is found to be similar.

The major limitation of the study is the fact that the data were indirectly generated given the fact that no direct data were available since the employers of both the private and the public sectors are still gradually changing towards the new scheme. Therefore, a further research study is suggested in the future that will employ direct data since retirees under the new pension scheme are still growing in number in order to be sufficient to provide direct data.

Therefore, the study recommends that efficient management of investments in the pension fund should be put in place so as to be able to achieve sufficient return in order to bridge the gap in the retirement benefit between the pension plans.

REFERENCES

- Ali, M. (2014). Managing post-retirement conditions in Nigeria. *Journal of Good Governance and Sustainable Development in Africa*, 2(2), 111-121.
- Akowe, A., Ocheni, S. I., & Daniel, A. (2015). Evaluation of the contribution of portfolios of the new contributory pension scheme in Nigeria economy. *European Journal of Accounting, Auditing and finance research*, 3(10), 1-18.
- Barbier, E. B. (2007). *Academic Dictionary of Insurance*. New Delhi, India: Vikas Publishing House.
- Barr, N., & Diamond, P. (2006). The Economics of Pensions. *Oxford Review of Economics Policy*, 22(1), 15-39. doi.org/10.1093/oxrep/grj002
- Blommestein, H., Janssen, P., Kortleve, N., & Yermo, J. (2009). Evaluating Risk Sharing In Private Pension Plans. *Financial Market trends*, OECD
- Broadbent, J., Palumbo, M., & Woodman, E. (2006). *The shift from defined benefit to defined contribution pension plan - Implication for asset allocation and risk management*. Prepared for Working group on institutional investors, global saving and asset allocation established by the committee on the global financial system.
- Curtinn, S. E. (2009). *Alternative to Frozen Defined Benefit Pension Plan*. US bureau of labour force, 1-18.
- Davis, E. P. (2005, March). *The role of pension funds as institutional investment in emerging markets*. Paper presented at the Korean development institute conference: Population ageing in Korea economic impact and policy issue, Seoul.
- Edogbanya, A. (2013). Assessment of the impact of the contributory pension scheme to Nigeria economic development. *Global Journal of Management and Business Research*, 13(2), 46-59.
- Eme, O. I., & Sam, C. U. (2011). The laws and administration of retirement in Nigeria: A historical approach. *Arabian Journal of Business and Management review*, 1(2).
- Farayibi, A. (2016). The funded pension scheme and economic growth in Nigeria. *SSRN Electronic Journal*, 10(49), 1-17. doi:10.2139/ssrn.2836965
- Fapohunda, T. A. (2013). The Pension system and retirement planning in Nigeria. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(2), 25-34. doi:10.5901/mjss.2013.v4n2p25

- Fashagba, M. O. (2018). Effect of funded pension on the economic growth in Nigeria. *Lapai Journal of Management Science*, 8(1).
- Federal Republic of Nigeria. (2004). *Pension reform act*. Abuja.
- Federal Republic of Nigeria. (2014). *Pension reform act*. Abuja.
- Humphrey, R. W. (1995). Defined benefit *versus* defined contribution pension plans: How are the interests of employees and the public best served. *Employee Responsibilities and Right Journal*, 6(1).
- Kibet, A. K., & Simiyu, R. S. (2016). The role of pension scheme in economic: Comparing Kenya and Singapore. *Research Journal of Finance and Accounting*, 7(16), 161-176.
- Lachman, J. (2013). Pension: Its impact on the world economy. *International Journal of Business and Commerce*, 3(2), 14-25.
- Meng, C., & Pfau, W. D. (2010). The role of pension funds in capital market development. *GRIPS Discussion Papers*, 10-17, National Graduate Institute for Policy Studies, Minato-ku, Tokyo
- Munnell, A. H., Aubry, J., & Crawford, C. V. (2015). Investment returns: Defined benefit *vs.* defined contribution plans. *Retirement Research*.
- Neil, A. (1977). *Life Contingencies*. London, UK: Hennmann.
- Nigerian State Pension reform Law. (2015). *A New pension scheme in Niger state*.
- Odia, J. O., & Okoye, A. E. (2012). Pension reform in Nigeria: A comparison between the old and new schemes. *Afro Asian Journal of Social Sciences*, 3(3), 1-17.
- OECD. (2008). *Pension country profile: United Kingdom*. Retrieved January 21, 2019, from www.oecd.org/dof/pensions/outlook
- Oladipo, J. A., & Fashagba, M. O. (2012). Evaluation of compliance of the stipulation of the contributory pension scheme: A case study of Quasi Government Institutions in Nigeria. *African Research review*, 6(4), 59-75.
- Orenstein, M. I. (2008). Out-liberalizing the EU: pension privatization in Central and Eastern Europe. *Journal of European Public Policy*, 15(6), 899-917. doi.org/10.1080/13501760802196853
- Peifer, C. W. (2015). Adjusting for underfunded pension and postretirement liabilities. *Insights*, 67-71.
- Poterba, J., Rauh, J., Venti, S., & Wise, D. (2007). Defined contribution plans, defined benefit plans, and accumulation of retirement wealth. *Journal of Public Economics*, 91(10), 2062-2086. doi:10.1016/j.jpubeco.2007.08.004
- Tirimba, O. I. (2013). Role of Pension Funds in Financial Intermediation. *International Journal of Finance and Accounting*, 2(7), 365-372. doi:10.5923/j.ijfa.20130207.04

Received on 20th February 2019,
after revision,
accepted for publication on 17th April 2019

Published online on 25th April 2019

Mathew Olasehinde Fashagba is a senior lecturer in Business Administration at Ibrahim Badamasi Babangida University, Lapai, Niger State, Nigeria. He obtained Ph.D in Business Administration from the University of Ilorin, and teaches courses: Life Contingencies, Operation Research, Business Mathematics, Business Statistics, Financial Management etc. His research interests are on Actuarial science and management.

Emmanuel Olaniyi Dunmade has obtained his Ph.D in Business Administration from Obafemi Awolowo University, Nigeria. He is a member of Chartered Institute of Personnel Management of Nigeria

VREDNOVANJE BENEFITA STAROG I NOVOG PENZIJSKOG SISTEMA U NIGERIJI

Mathew Olasehinde Fashagba¹ and Emmanuel Olaniyi Dunmade²

¹Ibrahim Badamasi Babangida University, Lapai, Niger State, Nigeria

²Faculty of Management Sciences, University of Ilorin, Ilorin, Nigeria

Ova studija ima za cilj da istraži razliku između naknada koje neko lice ostvaruje nakon odlaska u penziju po starom penzijskom režimu, zasnovanog na sistemu tekućeg finansiranja, s jedne strane, i po novom penzijskom sistemu, koji podrazumeva uplatu doprinosa u penzijski fond (CPS), s druge strane. Podaci korišćeni u ovoj studiji su prikupljeni iz sekundarnih izvora. U studiji se primenjuju dve metode: analiza varijanse (ANOVA) i Pearsonova korelacija, korišćenjem statističkog paketa za društvene nauke (SPSS) za analizu podataka. Studijom je utvrđeno da je finansijska vrednost naknada po starom penzijskom režimu značajno veća od vrednosti istih po novom penzijskom sistemu, što potvrđuju rezultati sprovedene analize. Studijom je, takođe, utvrđeno da navedene naknade sa aspekta oba penzijska sistema u značajnoj meri slede isti trend. U studiji se zaključuje da se po novom penzijskom sistemu isplaćuje manji iznos penzija u odnosu na stari penzijski režim, u kom smislu se daju preporuke za efikasnije upravljanje investicijama u penzijski fond u cilju ostvarivanja dovoljnog povraćaja kako bi se premostio jaz u pogledu penzijskih primanja koji postoji između ova dva penzijska režima.

Ključne reči: naknada nakon penzionisanja, definisani benefit, definisani doprinos, prihod od penzije

JEL Classification: M21, G20

Original scientific paper

UDC: 336.7 (662.2)

doi:10.5937/ekonhor1901015F

THE CORPORATE TAX PLANNING AND FINANCIAL PERFORMANCE OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS IN NIGERIA

Temitope Olamide Fagbemi^{1*}, Taiwo Azeez Olaniyi¹ and Ayobolawole Adewale Ogundipe²

¹Department of Accounting, Faculty of Management Sciences, University of Ilorin, Ilorin, Nigeria

²Department of Accounting, Ekiti State University, Ado Ekiti, Nigeria

Due to the multiplicity and overburdening of Nigeria's tax system, the economic units in which systemically important banks (SIBs) are included implement the corporate strategies that identify the loophole which minimizes, postpones, or entirely avoids tax payments so as to reduce its negative effect on financial performance. Therefore, this study examined the corporate tax planning and financial performance of systemically important banks in Nigeria. *Ex-post facto* was adopted as the research design in this study, while *Pooled OLS* was used to analyze the data. This study has shown that the effective tax rate has a negative and significant impact on financial performance. Thin capitalization has a positive significant impact on the financial performance of SIBs in Nigeria, whereas capital intensity and the lease option have demonstrated an insignificant impact on the financial performance of SIBs in the country. The study concluded that corporate tax planning affects financial performance depending on the adopted tax planning strategies. Likewise, the study recommended, among other things, that the tax authorities should engage in the tax reforms whereby the corporate tax rate is to be adjusted, and that banks should engage in the activities that can reduce the effective tax rate.

Keywords: capital intensity, effective tax rate, financial performance, systemically important banks, tax planning, thin capitalization

JEL Classification: M410

INTRODUCTION

The existing literature argues that the banking industry is the lifeblood of any economy as banks play a very important role in the economic life of

every modern state (Aurangzeb, 2012; Ongore & Kusa, 2013). Due to this germane role of banks, their activities are closely monitored by the government through the Central Bank. In Nigeria in the last two decades, the banking industry has witnessed a lot of reforms ranging from financial liberation in 1999, recapitalization in 2004, the adoption of the risk-focused and rule-based regulatory framework and

* Correspondence to: T. O. Fagbemi, Faculty of Management Sciences, University of Ilorin, P.M.B. 1515, Ilorin, Kwara State, Nigeria; e-mail: olamidefag@yahoo.com

corporate governance principles in 2009 (Akpansung & Gidigbi, 2014), the identification of systemically important banks (SIBs) on March 1, 2015, as a response to the outcome of the G20 leaders' meeting in November 2011 that the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) and the Financial Stability Board (FSB) should develop a framework for Domestic SIBs in addition to the Global Systemically Important Financial Institution (SIFIs) (Central Bank of Nigeria, 2014). At the end of December 2016, this set of the banks accounted for 69.06%, 70.25% and 72.2% of the banking industry's total assets, deposits, and loans, respectively (Central Bank of Nigeria, 2016).

Like other economic units, the SIBs must also fulfill some statutory requirements, one of them being compliance with the extant tax laws through the payment of the tax due. Even though there is often reluctance on the economic units' part with respect to the fulfillment of their tax obligation as a result of multiplicity in the tax structure, which makes effective tax rates far higher than the statutory rate of company income tax (Nwaobia, Kwarbai & Ogundajo, 2016). Due to the legal nature of taxation, however, SIBs and other economic units must comply (Commonwealth Association of Tax Administrators, 2009). In order to outsmart the overburdening system, the loopholes that minimize, postpone or avoid the payment of taxes in entirety are often identified by economic units, more specifically by corporate organizations. These attempts made by economic units can either be made by legal means, often referring to tax planning, or through illegal means, categorized as tax evasion (Murphy, 2004).

Corporate tax planning involves the in-depth understanding and application of relevant shelters and incentives in tax enactments by economic units, which includes the incentives given in recognition of the pioneer status, the rules applied to the commencement and cessation of a business, the allowances given in respect of the acquisition of the asset used for the purpose of the business, investment in rural areas and the location of the business, roll-over as applied to the sales of the items chargeable to capital gain tax, tax exemption on interest on a loan, loss reliefs (Ezejelue & Ihendinihi, 2006; Ogundajo

& Onakoya, 2016). S. E. Bonner, J. S. Davis, and B. R. Jaskson (1992) noted that the corporate tax planning process required tax professionals in order to identify tax problems and the opportunities the firm has. The legality of corporate tax planning practices dates back to the legal case of *Commissioner versus Newman* in 1947, where the learned Judge Hand stated that it was not an evil to arrange one's affairs to the extent to which taxes were kept at their least (Kawor & Kportorgbi, 2014). This idea is supported by W. H. Hoffman's (1961) tax planning theory, which states that it is not economically sensible to pay tax above what is required by the law as its effect is always an adverse effect on performance, which always makes firms minimize their exposure to taxation.

The importance of tax planning for the performance of an economic unit has mostly been empirically argued (Desai & Dharmapala, 2009; Nanik & Ratna, 2015; Ogundajo & Onakoya, 2016; Zhang, Cheong & Rajah, 2016; Nwaobia *et al*, 2016) to be positive, which implies that the firms which derive the maximum benefit from tax planning always outperform those which do not engage themselves in tax planning. B. D. Kiabel and C. O. Akenbor (2014) revealed a significant and positive impact of tax planning on corporate governance. In contrast, some authors found that tax planning strategies exerted negative effects on firms' liquidity, but the effect was positive at the industry level, which implies that tax planning is favorable at the macro-, rather than at the micro-level. Surprisingly, M. A. Desai and D. Dharmaphala (2009) and S. Kawor and H. K. Kportorgbi (2014) noted that no relationship existed between tax planning and firms' market and performance.

Even though tax planning has been argued to have a significant effect when fully integrated into the strategic plans of many organizations, little has been heard of its implication for banks' performance, not to mention SIBs, because for the largest part the existing literature, specifically in Nigeria, the studies have been focused on the performance of manufacturing firms, except B. D. Kiabel and C. O. Akenbor (2014), whose study was on corporate governance in Nigerian banks, which creates a gap in the literature

regarding the performance of the industry regarded as the lifeblood of any economy.

Based on the above-said, the main objective of this study is to examine the impact of corporate tax planning on financial performance in Nigeria, with a specific interest in SIBs. They were selected based on their financial strength in the Nigerian banking industry. Therefore, there is a need for a close study of the financial performance of these banks because a failure in their financial performance could cause a significant dislocation in the country's economy, especially in the financial system, due to their size and market importance as they account for 70% of the banking industry's market share (Central Bank of Nigeria, 2016). Similarly, the W. H. Hoffman (1961) theory, which was initially hypothesized on firms, has been largely tested on manufacturing firms in the recent literature, especially so in Nigeria. Hence, there is a need for a shift in the paradigm towards other sectors.

This study is focused on the post-recapitalization era of banks in Nigeria, namely from 2006 to 2016, because some SIBs emerged as a result of the capitalization policy of the CBN. The panel dataset extracted from the annual financial reports of SIBs was used. In addition, the empirical model specified in this study, which explains the impact of corporate tax planning on the financial performance of SIBs in Nigeria, was estimated by using of pooled ordinary least square (OLS) after it had been subjected to both multicollinearity and the Breusch Pagan Lagrange Multiplier (LM) test.

Therefore, in the remaining part of the study, a literature review and the theoretical underpinning upon which the proposition of the study was hinged are presented in Section two, which is immediately followed by the methodology and the model specification in Section three, whereas in Section four the empirical results, their interpretation and discussion are presented. The last section provides the conclusion and the policy recommendations of this study.

LITERATURE REVIEW

Conceptual Clarifications

Corporate Tax Planning

Corporate tax planning (CTP) implies the strategies put in place in a business organization after comprehensively understanding the company's history and operations in order to maximize the firm's expected after-tax cash flows (Scholes, Wolfson, Erickson, Maydew & Shevlin, 2009). L. Nanik and W. Ratna (2015) noted that corporate tax planning implied the legal activities that reduced the transfer of resources from shareholders to the Government. B. D. Kiobel and N. N. Nwirkpasi (2001) conceptualized that tax planning (TP) involved the planning and operations of a business in line with the statutory legislation so as for the firm to achieve the optimal or the best tax position in the process of achieving its business goals. It involves the detailed knowledge and application of tax policies, such as the rules guiding the commencement and cessation of a business, incentives on the pioneer status; allowances regarding investment, the business location, the acquisition and utilization of assets for the main purpose of the entity, the tax exemptions claimable on loans and the other legislation and regulations affecting the activities of the business entity (Ogundajo & Onakoya, 2016).

In a nutshell, CTP can be conceptualized as a legal act of transferring economic value from the state to the firm through the minimization of the tax liability by taking advantages of loopholes in tax laws and policies. B. D. Kiobel and C. O. Akenbor (2014) argued that tax planning was vital if management hope to minimize its tax cost. The need for tax planning includes the legal alleviation of the tax burden, the re-investment of tax savings, the promotion of investment and the achievement of economic development. Corporate tax plans are influenced by the nature and structure of capital, the accounting period, the size, the market structure and the business policies of a firm (Kiobel & Nwirkpasi, 2001). The existing literature (Nanik & Ratna, 2015; Ogundajo & Onakoya, 2016; Zhang *et al*,

2016; Nwaobia *et al*, 2016) identified the significant tax planning strategies of a business organization, which include the effective tax rate, capital intensity, thin capitalization and the lease option.

The effective tax rate (ETR) measures a decrease in a firm's tax liability without a negative effect on the firm's accounting income (Ftouhi, Ayed & Zemzem, 2013). It mainly measures firms' tax performance by evaluating the actual corporate tax burdens with the percentage of the tax expenditure of a firm in relation to its profit before tax. K. A. Ftouhi *et al* (2013) noted that ETR indicated the aggressiveness of a firm's tax planning strategy through permanent book-tax differences.

Capital intensity is the amount of the money invested by business organizations so as to improve their output, which implies that the greater the investment applied to produce that same unit, the more capital-intensive the firm is (Sadia & Qaisar, 2012). Capital intensity is often considered as the ratio of the noncurrent assets over the total asset (Lee, Koh & Kang, 2011).

Thin capitalization is the strategy used by companies in order to structure their finance by having a high level of the debt-to-equity ratio. The companies using a tax planning strategy prefer to pay a high amount of interest expenses because tax laws treat interest expenses as tax-deductible. As a consequence, the tax burden will also be reduced (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2012). Therefore, thin capitalization can be viewed as the strategy adopted by business organizations for the extensive level of the debt relative to equity so as to take the benefit of the interest on the debt in tax laws, which is an allowable expense.

The lease option is the agreement between the lessee and the lessor, in which the lessor provides an asset for the lessee to use for a specific period of time in return for a specified payment (Kraemer & Lang, 2012). Based on the International Accounting Standard 17, a lease is divided into finance and operating lease, which is either based on the idea of the substantial transfer of all the risks and rewards or not.

Corporate Performance of Banks

Banks perform a very germane role in countries' economic resource allocation by continually acting as a channel of funds from depositors to investors. In the process of ensuring economic stability, V. O. Ongore and G. B. Kusa (2013) noted that banks needed to be profitable so as to be able to reward their shareholders for their investment, thereby encouraging more investment, and in turn bring about the growth of the economy. Prior studies suggested financial ratios such as net after-tax income, returns on equity (ROE), net earnings, and return on assets (ROA) as the measurements of banks' financial performance (Pasiouras & Kosmidou, 2007; Kosmidou, 2008).

C. Okafor, K. Ikechukwu and U. Adebimpe (2010) disclosed that banks' performance could also be evaluated by using annual turnover and its sustainability, the extension of branches to remote areas, a bank's net profit, a percentage share in the domestic credit market, the price of shares, and positive employee performance. The European Central Bank (2010) identified risk-adjusted return on capital (RAROC) as a measure of a bank's performance, which allows the allocation of the bank's capital to individual business units taking into consideration the business risk of an individual business unit, but concluded that RAROC was only appropriate for determining statistical risk. The EY Global Financial Services Institute (2015) stated that ROE was commonly used as a performance metric of banks based on banks' appetite for risk in the form of an asset-quality and risk-normed leverage as the explicit driver of ROE. It also disclosed that ROE was a product of ROA and RAROC. Based on the foregoing arguments, this study recognizes ROE as a measure of the financial performance of banks.

Systemically Important Banks

The Financial Stability Board (2010) conceptualized that global systemically important financial institutions were the financial institutions that, either their distress or failure, have the tendency to significantly dislocate the global financial system and

create an adverse economic crisis across the globe because of their market size, market importance, and global interconnectivity. These are the financial institutions identified by the Basel-located bodies as the institutions whose disorderly failure has the tendency to create system-wide instability (Basel Committee on Banking Supervision, 2010). Due to this great importance of SIBs, the Financial Stability Board (2010) stated that it was mandatory for every country to have a system which is supervisory in nature in order to ensure that the regulations, including that of Basel III, were backed up by effective risk assessments and enforcement, especially as it relates to SIFIs. In addition, this supervisory system is expected to proactively identify problems and ensure prompt intervention so as to mitigate to the bare minimum the impact of these potential threats on both financial institutions and the financial system.

In Nigeria, the recognition of SIBs appeared as the response to the outcome of the G20 leaders' meeting held in November 2011 that the BCBS and the FSB should develop a framework for domestic SIBs in addition to the Global SIFIs (Central Bank of Nigeria, 2014). K. Dosekun and O. Senbore (2017) stated that the CBN had issued a framework that would ensure the regulation and supervision of the domestic SIBs which became operative on 1st March 2015, in light of the BCBS and the FSB developing a framework for D-SIBs and G-SIFIs. It should be noted that a SIFI can be any of the following: a bank, an insurance company, or any other financial institution, whose failure might trigger a financial crisis due to its size in terms of a market share, substitutability, interconnectedness, a cross-jurisdictional activity, and complexity. It is further stated that, due to the predominance of banks in the Nigerian financial system, this framework would focus on the enhanced supervision of SIBs (Central Bank of Nigeria, 2014), and presently there are eight SIBs in Nigeria, namely Skye Bank Plc, United Bank for Africa Plc, Ecobank Nigeria, Access Bank Plc, Zenith Bank Plc, Guaranty Trust Bank Plc, First Bank of Nigeria Limited, and Diamond Bank Plc.

Theoretical Review

The underpinning theory of this study is Hoffman's Tax Planning Theory, which argues that efficient corporate entities legally divert cash from tax authorities to the corporate purse (Hoffman, 1961). The theory notes that tax planning activities are only desirable when there is the tendency to bring to the bare minimum taxable income without having a negative effect on accounting income based on the fact that firms' tax liability is based on the former, rather than the latter, that is to say that tax is charged on taxable income. Therefore, firms should deepen their efforts in the tax planning activities that shrink the income that is subject to taxation, rather than an accounting profit. W. H. Hoffman (1961) stated that there was a positive relationship between the tax planning activities of a firm and its performance to the extent to which the tax benefits derivable from such activities exceeded the cost of tax.

Recent contributions (Inger, 2012; Kawor & Kportorgbi, 2014; Ogundajo & Onakoya, 2016) to this theory have agreed upon the proposition of Hoffman's theory that firms could only derive appreciable tax savings from their activities through a deeper understanding of the ambiguity of and loopholes in tax laws. Even though tax planning theories and the framework explain the tax planning incidence in multiple aspects in terms of its accrueable benefits, costs, and realities, the theoretical literature discussing tax planning from the banking industry's perspective are limited, especially in Nigeria, because the existing literature has focused on the manufacturing sector (local and multinational companies). Based on this, the study hypothesizes as follows:

H1: There is a significant relationship between the corporate tax planning and financial performance of SIBs in Nigeria.

Empirical Review

Evidence from developed countries, such as M. A. Desai and D. Dharmapala (2009), who studied tax planning, corporate governance and firm performance in the USA, found that, on average, there

is no significant effect of tax planning on corporate performance. In China, by using structural equation modeling (SEM), C. Zhang *et al* (2016) examined the impact of corporate tax avoidance on firms' financial performance, and disclosed that there was a significantly positive and indirect relationship between tax avoidance and the market value because it had stimulated firms' growth and an increase in profitability just as the additional after-tax cash arising from tax avoidance had helped expand firm's market value. By focusing on European banks' profit, C. Vincenzo and M. Carlo (2011) applied regression analysis in their study and revealed that tax had an inverse impact on the stability of banking systems. In the USA, J. Blouin, H. Huizinga, L. Leaven and G. Nicodeme (2014) studied thin capitalization rules and the multinational firm capital structure, and found, among other things, that the implementation of the thin capitalization rule lowered the total interest expense and the valuation of a firm.

From developing countries, S. Kawor and H. K. Kportorgbi (2014) disclosed that tax planning had no significant effect on the performance of the listed firms in Ghana. L. Nanik and W. Ratna (2015) studied the tax planning (TP) and firm value of non-banking and financial firms in Indonesia with a board diversity as a moderating variable. The study showed that tax planning had a highly significant effect on the firms' value after the application of panel analysis in analyzing the data. In Pakistan, S. Sadia and A. M. Qaisar (2012) focused on the textile industry and disclosed that profitability, the size, and capital intensity affect the debt financing in the capital structures of the firms. By using the banking and insurance companies listed on the Colombo Stock Exchange (CSE), G. R. M. Gamlath and Y. Rathiranee (2013) explored the impact of the intensity and tangibility of capital on the financial performance of the firms by applying both correlation and regression analyses. The study showed that the intensity and tangibility of the capital of a firm had a significantly positive impact on the firm's financial performance and future stability. In Kenya, P. S. Wafula, G. S. Namusonge, and E. Nambuswa (2016) focused on the effect of leasing on the financial performance of Trans Nzoia County Government by carrying out regression

analysis. The study showed that a finance lease had positive effects on return on asset. In Bangladesh, S. Abdus (2013) studied the effects of lease finance on the financial performance of SMEs by conducting content analysis. The study indicated a positive correlation between lease finance and financial performance.

In Nigeria, A. N. Nwaobia *et al* (2016) studied the effect of tax planning on the value of a firm, with a focus on consumer goods, by using the secondary data analyzed by applying a panel regression model. The study revealed that tax planning was significant with respect to the firm's value, but in the disaggregated result, the ETR, the dividend and the age of the firm had a significantly positive effect on the value of the firm, whereas the size of the firm, leverage, and tangibility had a significantly negative effect.

By employing the Generalized Least Square (GLS) method of regression, G. O. Ogundajo and A. B. Onakoya (2016) found out that aggressive tax planning, which included the effective tax rate, leverage, the size, and the age of firms, had a significant influence on the return-on-assets of the manufacturing firms quoted on the Nigerian Stock Exchange. B. D. Kiabel and C. O. Akenbor (2014) disclosed that there was a significant and positive impact of tax planning on the corporate governance of Nigerian banks. In contrast, some authors applied regression analysis to study firms' tax planning strategies and liquidity. The results revealed that tax planning strategies exerted negative effects on the firms' liquidity, but had positive effects on the liquidity of the industry, which implies that tax planning is favorable at the macro-, rather than the micro-level.

A Gap in the Literature

According to the literature review, there is a dearth of research into SIBs inside and outside Nigeria. The few ones in existence only focused on manufacturing firms, except for B. D. Kiabel and C. O. Akenbor (2014), and C. Vincenzo and M. Carlo (2011), which concentrated on tax planning and corporate governance in Nigerian banks and corporate income tax and value-added tax on the pre-tax profits of European banks, respectively.

METHODOLOGY

Ex-post facto is the adopted research design of this study. The population and the sample size of this study consisted of eight SIBs in Nigeria, namely Zenith Bank Plc, Skye Bank Plc, Ecobank Nigeria Plc, First Bank of Nigeria Limited, United Bank for Africa Plc, Guaranty Trust Bank Plc, Access Bank Plc, and Diamond Bank Plc. The secondary data derived from the annual reports of the SIBs were utilized in the study. In estimating the model in Equation (1), descriptive statistics were used to determine the normality of the data. The Variance Inflation Factors (VIF) test was carried out so as to detect multicollinearity; the Breusch Pagan Lagrangian Multiplier (LM) test was carried out so as to detect the presence or otherwise of the random effects in the specified model, whereas the Pooled OLS model was used for the model estimation.

The model for this study is specified in Equation (1) below:

$$\begin{aligned} \text{PERF} = & f(\text{ETR}_{it}, \text{CAPINT}_{it}, \text{TINCAP}_{it}, \text{LOPT}_{it}, \text{SIZE}_{it}, \\ & \text{MEFF}_{it}, \text{CAD}_{it}) \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{PERF}_{it} = & \alpha_0 + \beta_1 \text{ETR}_{it} + \beta_2 \text{CAPINT}_{it} + \beta_3 \text{TINCAP}_{it} + \\ & \beta_4 \text{LOPT}_{it} + \beta_5 \text{SIZE}_{it} + \beta_6 \text{MEFF}_{it} + \beta_7 \text{CAD}_{it} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (2)$$

where *PERF* is the firms' performance proxied with ROE; the *ETR* stands for the effective tax rate proven in the literature (Desai & Dharmapala, 2009; Nanik & Ratna, 2015; Ogundajo & Onakoya, 2016; Zhang *et al*, 2016; Nwaobia *et al*, 2016) as a proxy of the TP, the actual corporate income tax owed by the selected banks relative to pre-tax profits; *CAPINT* stands for the capital intensity that measures the level of a SIB's investment in non-current assets; *TINCAP* stands for thin capitalization, which is the ratio of the total debts of each SIB to its total assets; *LOPT* stands for the lease option that measures the lease arrangement of the SIBs. *CAPINT*, *TINCAP*, and *LOPT* were indicated in the literature in order to explain tax planning (Nwaobia *et al*, 2016).

In addition, the variables identified in prior studies as the variables which have a significant effect on a bank's

performance were included in the model as controls. The control variables were: *SIZE* - the size of the SIBs, the size of the firm that was argued by F. Pasiouras and K. Kosmidou (2007) to influence the financial performance of firms. There is also a tendency for larger banks, rather than for smaller ones, to engage themselves in tax planning. This study measured *SIZE* as the natural log of the selected SIBs' total assets; *MEFF* stands for the managerial efficiency of the SIBs, which is the ratio of the cost overheads to the total assets, management efficiency being proven to impact financial performance (Ongore & Kusa, 2013; Noualli, Abaoub & Ochi, 2015), and *CAD* is the capital adequacy of the SIBs. The capital adequacy argued in the literature to influence the performance of top-rated banks (Pasiouras & Kosmidou, 2007; Noualli *et al*, 2015) is also evident in the frequent regulation of the capital adequacy of banks in Nigeria by the Central Bank of the country.

Where: ε_t = Stochastic Error Term/ Disturbance Factor, $\beta_1 - \beta_5$ = Shift Parameters and α_0 = Constant Parameter.

A Priori Expectation

Based on Hoffman's 1961 hypothesis, this study a priori expected to find that corporate tax planning variables have a significantly positive impact on the financial performance of the SIBs in Nigeria.

RESULTS AND DISCUSSION

Descriptive Statistics

The descriptive statistics show some statistical properties of the variables used in this study. Table 1 shows that the average value of return on equity is 15.89%, which is indicative of the fact that, on a normal basis, the SIBs performed relatively well with respect to maximizing the shareholders' return over the period under review. The minimum and maximum values of return on equity are 0.61% and 43.45%, respectively. The minimum value is positive, which indicates that all the SIBs recorded positive

returns over the period. The mean value of the effective tax rate is 20.57%, which implies that, on average, the SIBs are effectively taxed at the rate of 20.57% over the period. The minimum and maximum values of the ETR are 0.67% and 106.44%, respectively. There is a large variance between the minimum and the maximum values of the effective tax rate, which implies that there is a wide disparity among the SIBs in their ability to reduce the tax burden. The mean value of capital intensity is 3.55%, with the minimum value of 1.30% and the maximum value of 6.57%. Thin capitalization has an average value of 6.15%, with 0% as its minimum value and 21% as its maximum value. On average, the lease option of the SIBs is ₦33,712.6 million. The lease option has the minimum value of 0 and the maximum value of ₦715,980 million.

Table 1 Descriptive Statistics

| Variable | Mean | Minimum | Maximum |
|----------|---------|---------|---------|
| ROE | 15.89 | 0.61 | 43.45 |
| ETR | 20.57 | 0.67 | 106.44 |
| CAPINT | 3.55 | 1.30 | 6.57 |
| TINCAP | 6.15 | 0 | 21.00 |
| LOPT | 33712.6 | 0 | 715980 |
| SIZE | 13.98 | 11.79 | 15.23 |
| MEFF | 5.06 | 1.67 | 10.94 |
| CAD | 18.92 | 6.27 | 38 |

Source: Authors

The mean value of the size is 13.98.46, which is but slightly higher than the minimum value of 11.79, and to some reasonable extent lower than the maximum value of 15.23. This indicates that the variance in the size of the SIBs is small, implying that they are not significantly different from each other with respect to their respective size. Management efficiency has the mean value of 5.26%, which is quite low. Also, the minimum and maximum values of management efficiency are relatively low. This indicates that, on average, the SIBs have been efficient in their respective operations over the period under review. The mean value of the capital adequacy ratio is 18.92%, which

suggests that, on average, the SIBs are able to comply with the minimum capital adequacy ratio of 16% set by the CBN for SIBs. The minimum and maximum values of the capital adequacy ratio amongst the SIBs are 6.27% and 38%, respectively.

Test for Multicollinearity

Multicollinearity occurs when there is a strong linear relationship among explanatory variables in a regression model. The test for multicollinearity was determined by performing the Variance Inflation Factors (VIF) test. By using the VIF test, the rule of thumb is that the VIF for a variable must not be greater than 10 in order to confirm that the variable is not highly collinear. The result of the VIF test is presented in Table 2, which shows that all the variables have a VIF less than 10, which suggests the independent variables in the model are not highly correlated with each other.

Table 2 Variance Inflation Factors (VIF) Test

| Variable | VIF |
|----------|------|
| ETR | 1.14 |
| CAPINT | 1.71 |
| TINCAP | 1.48 |
| LOPT | 1.34 |
| SIZE | 2.24 |
| MEFF | 1.54 |
| CAD | 1.18 |
| Mean VIF | 1.52 |

Source: Authors

Breusch Pagan Lagrange Multiplier (LM) Test

In order to test the presence of the random effects in the specified model, the Breusch Pagan Lagrange Multiplier (LM) test with the null hypothesis of the no-random effect was conducted in this study. The decision rule is that if the Breusch Pagan Lagrange

Multiplier (LM) result is significant at either 5% or 10% level of significance, the null hypothesis will be rejected. The Breusch Pagan LM test in Table 3 shows the result of 0.630379 (p-value = 0.4272), 0.066182 (p-value = 0.7970) and 0.696561 (p-value = 0.4039) for the cross-section, time, and both, respectively. The result shows the null hypothesis is accepted as it is not significant at the 10% level of significance, which implies that the pooled OLS model is appropriate for the model estimation.

Table 3 Breusch-Pagan Test for Random Effects

| Lagrange Multiplier Tests for Random Effects | | | |
|---|---------------|----------|----------|
| Null hypotheses: No effects | | | |
| Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided | | | |
| Test Hypothesis | | | |
| | Cross-section | Time | Both |
| Breusch-Pagan | 0.630379 | 0.066182 | 0.696561 |
| Prob. | (0.4272) | (0.7970) | (0.4039) |
| *Mixed chi-square asymptotic critical values: | | | |
| 1% | | 7.289 | |
| 5% | | 4.321 | |
| 10% | | 2.952 | |

Source: Authors

Hypothesis Test

This subdivision tests whether Hoffman's hypothesis (1961) is valid with respect to the financial performance of SIBs in Nigeria or not. In order to test the level of the significance of this hypothesis, the pooled OLS results in Table 4 show that the effective tax rate (ETR) is negatively and significantly related to ROE, which indicates that a percentage increase in the ETR will adversely affect the financial performance of the SIBs by -0.14 percent (p-value = 0.018). On the other hand, thin capitalization (TINCAP) is positively and significantly related to ROE. This finding implies that

a percentage increase in thin capitalization improves the financial performance of the SIBs by 0.53 percent (p-value = 0.038). Capital intensity (CAPINT) and the lease option (LOPT) are not significantly related to ROE as they indicate 0.147098 percent and -0.367822 percent, respectively, of the financial performance-ROE of the SIBs, with a p-value greater than the 10% level of significance, which means that an increase or decrease in capital intensity and lease options does not significantly influence the financial performance of the SIBs. Table 4 also shows that none of the control variables (SIZE, MEFF, and CAD) is significantly related to ROE, thus indicating that the size, management efficiency, and capital adequacy are not the determinants of financial performance.

Even with the mixed results of the individual proxies' effect of tax planning on financial performance, the F-statistics of 1.81 with a P-value lesser than the 10% level of significance show a joint, statistically significant effect of the ETR, CAPINT, TINCAP, LOPT, SIZE, MEFF and CAD on the financial performance of SIBs in Nigeria. Based on this, the study accepted the alternative hypothesis (H1) that there is a significant relationship between the corporate tax planning and financial performance of systemically important banks in Nigeria. This implies that Hoffman's hypothesis (1961) is valid with respect to the financial performance of SIBs in Nigeria.

Discussion of the Findings

This study examined the effect of corporate tax planning on the financial performance of Systematically Important Banks (SIBs) in Nigeria from 2006 to 2016. The empirical results show that the effective tax rate and thin capitalization are the only corporate tax planning measures that influence the financial performance of SIBs in Nigeria. The effective tax rate is negatively related to return on equity, thus suggesting that an increase in the effective tax rate of SIBs in Nigeria tends to reduce their financial performance. This further implies that the ability of SIBs in Nigeria to maximize their respective shareholders' return reduces as they seek to reduce their tax burden/liability. This finding negates

Table 4 The model estimation result of the corporate tax planning and performance of SIBs in Nigeria

| Dependent Variable: ROE | | | | |
|---|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| Method: Panel Least Squares | | | | |
| Periods included: 11 | | | | |
| Total panel (unbalanced) observations: 87 | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| ETR | -0.143413 | 0.059218 | -2.421771 | 0.0177 |
| CAPINT | 0.147098 | 1.125955 | 0.130643 | 0.8964 |
| TINCAP | 0.527374 | 0.249285 | 2.115544 | 0.0375 |
| LOPT | -0.367822 | 0.529185 | -0.695072 | 0.4890 |
| SIZE | -1.595200 | 1.907330 | -0.836352 | 0.4055 |
| MEFF | -0.310515 | 0.750743 | -0.413610 | 0.6803 |
| CAD | 0.004517 | 0.172769 | 0.026144 | 0.9792 |
| C | 42.19302 | 27.22594 | 1.549736 | 0.1252 |
| R-squared | 0.138295 | Mean dependent var | | 15.88998 |
| Adjusted R-squared | 0.061941 | S.D. dependent var | | 9.456203 |
| S.E. of regression | 9.158657 | Akaike info criterion | | 7.354724 |
| Sum squared resid | 6626.599 | Schwarz criterion | | 7.581474 |
| Log likelihood | -311.9305 | Hannan-Quinn criter. | | 7.446029 |
| F-statistic | 1.811240 | Durbin-Watson stat | | 1.521552 |
| Prob (F-statistic) | 0.096599 | | | |

Source: Authors

A. N. Nwaobia *et al* (2016), who found that the effective tax rate was positively and significantly related to a firm's performance and Hoffman's hypothesis (1961), which suggests that the effective tax rate increases financial performance.

Thin capitalization is positively related to return on equity, which indicates that an increase in the strategy used by companies to structure their financing with a relatively high level of the debt-to-equity ratio is likely to improve the financial performance of SIBs in Nigeria. This finding further indicates that the ability of the SIBs in Nigeria to increase their respective shareholders' returns tends to be boosted when there is higher debt financing compared to equity financing. This finding is supportive of Hoffman's hypothesis (1961), which suggests that thin capitalization promotes financial performance. This

contradicts the findings of J. Blouin *et al* (2013) that the implementation of the thin capitalization rule reduces the total interest expense and valuation of a firm, which is often affected by the firm's performance.

Capital intensity and the lease option demonstrate an insignificant effect on the financial performance proxy (ROE). which means that an increase or decrease in capital intensity and lease options does not influence financial performance, which is in opposition to the result obtained by G. R. M. Gamlath and Y. Rathiranee (2013) stating that there is a significant relationship between capital intensity and financial performance, whereas P. S. Wafula *et al* (2016) and S. Abdus (2013) revealed that lease is significant for financial performance.

The overall result of this study is in agreement with Hoffman's hypothesis (1961) premised on the idea that as long as a firm intensifies the events that decrease a taxable liability with no negative impact on the accounting profit, there is a tendency towards the improvement of its financial performance.

CONCLUSION

The excessive burden of taxation has always made taxpayers devise ways, either legally or illegally, or both, to reduce or evade taxation. Based on this, the study investigated the implication of tax planning for the financial performance of SIBs. The study concludes that corporate tax planning has a significant impact on the financial performance of SIBs in Nigeria, depending on the adopted tax planning strategies. The thin capitalization strategy of the SIBs indicated a strong significant impact on their respective financial performance as the empirical result of this study establishes the fact that it significantly and positively influences the return on equity of SIBs in Nigeria. There is a negative relationship between the ETR and financial performance given the fact that an increase in the effective tax rate was found to have a negative influence on the financial performance of the SIBs.

Based on the outcome of this study, the study recommends that tax authorities should engage themselves in the tax reforms whereby the corporate tax rate is to be adjusted given the fact that the effective tax rate indicated an inverse significant impact on financial performance, on the one hand, and that banks should engage themselves in the activities that can reduce the effective tax rate, on the other. Banks should engage themselves more in debt financing given the fact that it showed a significant impact on performance. Engaging in debt financing reduces a tax liability due to the fact that the interest paid on a debt is an allowable expense which reduces the chargeable profit. SIBs should not concentrate on the lease option and capital intensity as a tax planning strategy since they are not influential when their respective financial performance is concerned.

This study is limited to a single measure of financial performance based on the several indicators of the financial performance of SIBs. Nevertheless, this study contributes to the existing studies on Hoffman's hypothesis (1961) initially hypothesized on firms as the result of this study validated the hypothesis on SIBs in Nigeria. In addition, this study has established the implication of tax planning for the financial performance of SIBs as the extant literature on tax planning largely concentrated on manufacturing firms.

The direction for future research into corporate tax planning in Nigeria could be tailored towards the behavioral aspect of the tax planning strategy as it pertains to the financial sector. In addition, expanding the scope of this research in terms of the measures that explain the financial performance of SIBs can be explored.

REFERENCES

- Abdus, S. (2013). Effects of lease finance on performance of SMEs in Bangladesh. *International Journal of Science and Research*, 2(12), 367-370.
- Akpansung, A. O., & Gidighi, M. O. (2014). Recent banking reforms in Nigeria: Implications on sectoral credit allocation and economic growth. *International Journal of Business and Social Science*, 5(13), 91-104.
- Aurangzeb, D. (2012). Contributions of banking sector in economic growth: A case of Pakistan. *Economics and Finance Review*, 2(6), 45-54.
- Basel Committee on Banking Supervision. (2010). *Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards*. Basel Committee on Banking Supervision Press Release (September 12).
- Blouin, J., Huizinga, H., Leaven, L., & Nicodeme, G. (2014). Thin capitalization rules and multinational firm capital structure. *IMF Working Paper*, No. 14/12.
- Bonner, S. E., Davis, J. S., & Jackson, B. R. (1992). Expertise in corporate tax planning: The issue identification stage. *Journal of Accounting Research*, 30, 1-28.

- Central Bank of Nigeria. (2014). *Framework for regulation and supervision of domestically important banks*. Abuja, Nigeria.
- Central Bank of Nigeria. (2016). *Financial Stability Report December*. Abuja, Nigeria.
- Commonwealth Association of Tax Administrators. (2009). *Tax evasion and avoidance: Strategies and initiatives used by CATA member countries*. UK: Commonwealth Secretariat.
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537-546. doi:10.3386/w11241
- Dosekun, K., & Senbore, O. (2017). *Banking regulation in Nigeria: Overview*. Practical Law Global Guides: Thomson Reuters.
- European Central Bank. (2010). *Beyond ROE-How to measure bank performance*. European Central Bank.
- EY Global Financial Services Institute. (2015). Analyzing bank performance - linking RoE, RoA and RAROC: U.S. commercial banks 1992-2014. *The Journal of Financial Perspectives*, 3(2), 1-25.
- Financial Stability Board. (2010). *Reducing the moral hazard posed by systemically important financial institutions*. FSB Recommendations and Time Lines.
- Ftouhi, K., Ayed, A., & Zemzem, A. (2013) Tax planning and firm value: Evidence from European companies. *International Journal of Economics and Strategic Management Business*, 4, 73-78.
- Gamlath, G. R. M., & Rathiranee, Y. (2013). The impact of capital intensity & Tangibility on firms financial performance: A study of Sri Lankan Banking & Insurance Companies Listed In Colombo Stock Exchange. *ACADEMICIA: An International Multidisciplinary Research Journal*, 3(1), 233-247.
- Hoffman, W. H. (1961). The theory of tax planning. *The Accounting Review*, 36(2), 274-281.
- Inger, K. K. (2012). *Relative valuation of alternative methods of tax avoidance*. Unpublished PhD thesis, Virginia Polytechnic Institute and State University, Virginia. Retrieved January 14, 2019, from <http://www.papaers.srn.com/sol3/>
- Kawor, S., & Kportorgbi, H. K. (2014). Effect of tax planning on firms' market performance: Evidence from listed firms in Ghana. *International Journal of Economics and Finance*, 6(3), 162-168. doi:10.5539/ijef.v6n3p162
- Kiabel, B. D., & Akenbor, C. O. (2014). Tax Planning and Corporate Governance in Nigerian Banks. *European Journal of Business and Management*, 6(19), 235-243.
- Kiabel, B. D., & Nwirkpasi, N. N. (2001) *Selected aspects of Nigerian taxes*. Owerri, Nigeria: Springfield Publishers Ltd.
- Kosmidou, K. (2008). The determinants of banks' profit in Greece during the period of EU financial integration. *Managerial Finance*, 34(3), 146-159. doi:10.1108/03074350810848036
- Kraemer, H., & Lang, F. (2012). The importance of leasing for SME finance. *Working Paper 2012/15*, EIF Research & Market Analysis, Luxembourg.
- Lee, S., Koh, Y., & Kang, K. H. (2011). Moderating effect of capital intensity on the relationship between leverage and financial distress in the U.S. restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*, 30(2), 429-438. doi.org/10.1016/j.ijhm.2010.11.002
- Murphy, K. (2004). Aggressive tax planning: Differentiating those playing the game from those who don't. *Journal of Economic Psychology*, 25(3), 307-329. doi:10.1016/s0167-4870(03)00011-4
- Nanik, L., & Ratna, W. (2015). The effect of the tax planning to firm value with moderating board diversity. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(12), 315-323.
- Noualli, M., Abaoub, E., & Ochi, A. (2015). The determinants of banking performance in front of financial changes: Case of trade banks in Tunisia. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 410-417.
- Nwaobia, A. N., Kwarbai, J. D., & Ogundajo, G. O. (2016). Tax planning and firm value: Empirical evidence from Nigerian consumer goods industrial sector. *Research Journal of Finance and Accounting*, 7(12), 172-183.
- Ogundajo, G. O., & Onakoya, A. B. (2016). Tax planning and financial performance of Nigerian manufacturing companies. *International Journal of Advanced Academic Research | Social & Management Sciences*, 2(7), 64-80.
- Okafor, C., Ikechukwu, K., & Adebimpe, U. (2010). The effect of capital adequacy on banks' performance: Evidence from Nigeria. *Journal of Business Research*, 4(1-2), 1-17.
- Ongore, V. O., & Kusa, G. B. (2013). Determinants of financial performance of commercial banks in Kenya. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(1), 237-252.

- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2012). *Thin capitalization legislation: A background paper for country tax administration*. Retrieved January 11, 2019, from: <http://www.oecd.org/>
- Pasiouras, F., & Kosmidou, K. (2007). Factors influencing the profitability of domestic and foreign commercial banks in the European Union. *Research in International Business Finance*, 21(2), 222-237. doi.org/10.1016/j.ribaf.2006.03.007
- Sadia, S., & Qaisar, A. M. (2012). The impact of capital intensity, size of firm and profitability on debt financing in textile industry of Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(10), 1061-1066.
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2009). *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach* (4th ed.). Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Vincenzo, C., & Carlo, M. (2011). The impact of taxation on bank profits: Evidence from EU banks. *Journal of Banking & Finance*, 35(12), 3202-3212. doi:10.1016/j.jbankfin.2011.05.002
- Wafula, P. S., Namusonge, G. S., & Nambuswa, E. (2016). Effect of leasing on the financial performance of the county government of Trans Nzoia. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 6(9), 624-631.
- Zhang, C., Cheong, K. C., & Rajah, R. (2016). Corporate tax avoidance and performance: Evidence from China's listed companies. *Institutions and Economies*, 8(3), 61-83.

Received on 18th February 2019,
after revision,
accepted for publication on 17th April 2019

Published online on 25th April 2019

Temitope Olamide Fagbemi is a Senior Lecturer at the Department of Accounting and currently the Sub-Dean, Faculty of Management Sciences, University of Ilorin, Nigeria. His teaching and research experiences span over 15 years across industry practice and public service. He teaches management accounting, international accounting and financial modelling at both undergraduate and post-graduate levels. His research interests are in the area of behavioural accounting, management accounting, financial modelling, taxation and auditing. He is also a member of the Institute of Chartered Accountants of Nigeria.

Taiwo Azeem Olaniyi is an Associate Professor of Accounting and Taxation. He is currently, the Head, Department of Accounting, University of Ilorin, Nigeria. He has wide experience in teaching, research and community development. He has supervised a number of postgraduate students and also examined some doctoral oral examinations. His experience spans banking, manufacturing, oil and gas and auditing. He is a chartered accountant and a chartered tax practitioner with wide experience in practice and academics.

Ayobolawole Adewale Ogundipe is a graduate student of Accounting at the University of Ilorin, Nigeria. He is a Lecturer, Department of Accounting, Ekiti State University, Nigeria, where he graduated with First Class. Ogundipe is a scholar of the Federal Government of Nigeria, Turkish Government, just to mention but a few.

PLANIRANJE KORPORATIVNOG POREZA I FINANSIJSKO POSLOVANJE SISTEMSKI VAŽNIH BANAKA U NIGERIJI

Temitope Olamide Fagbemi¹, Taiwo Azeez Olaniyi¹ and Ayobolawole Adewale Ogundipe²

¹Department of Accounting, Faculty of Management Sciences, University of Ilorin, Nigeria

²Department of Accounting, Ekiti State University, Ado Ekiti, Nigeria

Zbog visokog poreskog opterećenja, ekonomski subjekti u Nigeriji, uključujući i sistemski važne banke, sprovode korporativne strategije radi identifikovanja zakonskih praznina koje omogućavaju da se uplate poreza svedu na najmanju moguću meru, odlože ili u potpunosti izbegnu, kako bi se ublažio negativan efekat poreza na finansijsko poslovanje. U tom smislu, u ovoj studiji se istražuje planiranje korporativnog poreza i finansijsko poslovanje sistemski važnih banaka u Nigeriji. Za istraživanja u ovoj studiji primjenjen je model *ex-post facto*, a model najmanjih kvadrata (*Pooled OLS*) korišćen je za analizu podataka. Studija je pokazala da efektivna poreska stopa ima negativan i značajan uticaj na finansijsko poslovanje. „Tanka“ kapitalizacija ima pozitivan značajan uticaj na finansijsko poslovanje sistemski važnih banaka (SVB) u Nigeriji, dok intenzitet kapitala i opcija zakupa evidentno imaju bezznačajan uticaj na finansijsko poslovanje SVB u dotočnoj zemlji. Zaključuje se da planiranje korporativnog poreza utiče na finansijsko poslovanje u zavisnosti od usvojenih strategija za planiranje poreza. Isto tako, u ovoj studiji se, između ostalog, preporučuje poreskim organima da bi, u sproveđenju poreskih reformi, trebalo korigovati stopu korporativnog poreza, kao i angažovanje banaka u aktivnostima koje mogu dovesti do smanjenja efektivne poreske stope.

Ključne reči: intenzitet kapitala, efektivna poreska stopa, finansijsko poslovanje, sistemski važne banke, planiranje poreza, „tanka“ kapitalizacija

JEL Classification: M410

Izvorni naučni članak

UDK: 338.23:336.74(061.1EU)
doi:10.5937/ekonhor1901029B

MONETARNE FAZE I OKVIRI EMERGENTNIH ZEMALJA EVROPSKE UNIJE

Emilija Beker Pucar* i Olgica Glavaški

Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu

U radu se razmatraju monetarne faze i okviri emergentnih zemalja Evropske unije (EU) na putu ka evro zoni (EZ). U prvoj fazi pre pristupanja EU, identifikovana su tri monetarna okvira, dok su u drugoj fazi pre pristupanja EZ, emergentne EU zemlje kombinovale targetiranje kursa sa rigidnim/fiksnim režimima deviznog kursa, s jedne strane, i inflaciono targetiranje (IT) sa Evropskim mehanizmom deviznog kursa (*Exchange Rate Mechanism - ERM II*), s druge strane. Poslednja faza monetarne konvergencije podrazumeva monetarnu ne-autonomiju unutar monetarne unije kao rigidnog režima kursa, pri čemu se devizni kurs i monetarne politike žrtvuju kao anticiklični instrumenti. Zemlje sa rigidnim režimima su podložnje makroekonomskom pregrevanju, beležeći lošije makroekonomske performanse u poređenju sa zemljama fluktuirajućeg kursa. Teškoće pri održavanju stabilnosti unutar rigidnog monetarnog okruženja, kao što je monetarna unija, kao i inherentne slabosti EZ, krucijalni su motivi odlaganja pojedinih zemalja EU pristupanju ERM II target zoni.

Ključne reči: evro zona, Evropski mehanizam deviznog kursa, monetarna konvergencija, mehanizmi prilagođavanja, monetarni i režimi deviznog kursa

JEL Classification: E52, F15, F45

UVOD

Emergentne zemlje (zemlje u razvoju i usponu) Evropske unije (EU) ne prihvataju automatski evro nakon njenom pristupanja, iako participiraju u Ekonomskoj i monetarnoj uniji (EMU). EMU podrazumeva postepeni razvojni proces zemalja kandidata (proces konvergencije), koji na kraju puta

dovodi do prihvatanja zajedničke valute. Imajući u vidu da sve emergentne zemlje EU, pre ili kasnije, moraju prihvati evro, monetarne vlasti emergentne Evrope su suočene sa neophodnim promenama režima deviznog kursa i monetarnih režima. U suštini, tri ključne faze mogu se identifikovati u procesu monetarne konvergencije ka evro zoni (European Commission, 1998; De Grauwe & Schnabl, 2004). Prva faza uključuje period do pristupanja EU, druga faza period između pristupanja EU i prihvatanja evra, dok treća faza podrazumeva funkcionisanje unutar evro zone (EZ).

* Korespondencija: E. Beker Pucar, Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu, ul. dr Sime Miloševića 16, 21000 Novi Sad, Republika Srbija;
e-mail: emilijab@ef.uns.ac.rs

Emergentne evropske ekonomije (EEE) su birale različite strategije deviznog kursa i monetarne politike na putu ka EU. S jedne strane, zemlje su se odlučivale za paritet u različitim formama: valutni odbor, konvencionalni paritet, središnji (hibridni) aranžmani (fiksni režimi). Monetarne vlasti fiksnih režima su prihvatale targetiranje kursa kao monetarni okvir sa ograničenim manevarskim prostorom. Kao drugu soluciju, monetarne vlasti su odabrale upravljanje fluktuirajući kurs i inflaciono targetiranje (IT) (fleksibilni režimi). Pomenuta monetarna strategija podrazumeva fleksibilniju monetarnu politiku, s obzirom da nije ograničena determinisanim evroparitetom. Dok prva faza monetarne konvergencije pruža autonomiju u odabiru adekvatne monetarne opcije, druga faza je ograničavajuća jer, pre ili kasnije, EU članice moraju ispuniti kriterijume konvergencije iz Maastrichta, uključujući i Evropski mehanizam deviznog kursa (*Exchange Rate Mechanism - ERM II*)

target zonu. Druga faza monetarne konvergencije predstavlja pravi izazov za monetarne vlasti EEE, jer je veoma teško uskladiti nominalnu i realnu konvergenciju unutar ERM II target zone. Evolucija režima deviznog kursa i monetarne politike emergentnih zemalja EU, na putu ka EZ u periodu 1990-2018, prikazana je u Tabeli 1 i Tabeli 2.

Održiva realna i nominalna konvergencija EEE je preduslov stabilnog funkcionisanja unutar ograničenog monetarnog okruženja ERM II. ERM II target zona je priprema za još rigidniji monetarni ambijent unutar EZ, imajući u vidu potpuni gubitak monetarne autonomije. Pomenuti monetarni prelazi su kompleksni, posebno za zemlje sa fluktuirajućim režimima. Ove zemlje su naviknute na veću fleksibilnost deviznog kursa i monetarne politike, pri čemu je korist od deviznog kursa, kao apsorbera šokova u kriznim okolnostima, bila evidentna.

Tabela 1 Evolucija režima deviznog kursa emergentnih zemalja EU, u periodu 1990-2018.

| Zemlja/ režim kursa | Valutni odbor | Konven- cijsko fiksni kurs | Prilagodljivi paritet | Pokretni paritet | Pokretni koridor ili target zona | Upravljanje fluktuiranje | Slobodno fluktuiranje | Target zona ERM II | Monetarna unija (EZ) |
|------------------------|---------------------|----------------------------------|----------------------------|---------------------|--|-----------------------------|--------------------------|-----------------------|----------------------------|
| | Rigidni režim | | Središnji (hibridni) režim | | | Fleksibilni režim | | Središnji režim | Rigidni režim |
| Estonija | 1992:06- 2004:06 | | | | | | | 2004:06- 2011:01 | od 2011:01 |
| Litvanija | 1994:03- 2004:06 | | | | | | | 2004:06- 2015:01 | od 2015:01 |
| Letonija | 1994:02- 2005:04 | | | | | | | 2005:04- 2014:01 | od 2014:01 |
| Slovenija | | | | | 1994:01- 2004:06 | | | 2004:06- 2007:01 | od 2007:01 |
| Poljska | | 1990:01- 1991:10 | 1991:10- 1995:05 | 1995:05- 2000:04 | | | od 2000:4 | | |
| Češka R. | | 1990:01- 1996:02 | | | 1996:02- 1997:05 | | od 1997:05 | | |
| Slovačka | | 1990:01- 1997:01 | | | 1997:01- 1998:10 | 1998:10- 2005:11 | | 2005:11- 2009:01 | od 2009:01 |
| Mađarska | | | | 1994:01- 2001:0 | 2001:05- 2008:02 | | | od 2008:02 | |
| Bugarska | od 1997:07 | | | | | 1990:01- 1997:07 | | | |
| Rumunija | | | | | | od 1994:01 | | | |
| Hrvatska | | | | | od 1994:01 | | | | |

Tabela 2 Evolucija monetarnih režima emergentnih zemalja EU, u periodu 1990-2018.

| Zemlja/monetarni režim | Monetarna ne-autonomija | Targetiranje deviznog kursa | Inflaciono targetiranje | Ostala nominalna sidra (targeti) |
|------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|---|
| Estonija | od 2011:01 | 1992:06-2011:01 | | |
| Litvanija | od 2015:01 | 1994:03-2015:01 | | |
| Letonija | od 2014:01 | 1994:02-2014:01 | | |
| Slovenija | od 2007:01 | | | 1991:10-2007:01 Targetiranje mon. agregata |
| Poljska | | 1990:01-2000:04 | od 2000:04 | |
| Češka R. | | 1990:01-1996:02 | od 1997:12 | |
| Slovačka | od 2009:01 | 1990:01-1997:01 | | 1998:10 Više targeta |
| Mađarska | | 1994:01-2001:05 | od 2001:05 | |
| Bugarska | | od 1997:07 | | 1991:06-1997:07 |
| Rumunija | | | od 2005:08 | 1994:01-2005:08 Targetiranje mon. agregata |
| Hrvatska | | od 1994:01 | | |

Izvor: Autori

Predmet istraživanja u radu predstavljaju okviri monetarne politike ili monetarni prelazi u različitim fazama konvergencije ka EZ.

Cilj istraživanja usmeren je ka identifikaciji glavnih izazova monetarnih vlasti u različitim fazama monetarne konvergencije, kao i napora pri odabiru adekvatne kombinacije režima deviznog kursa i monetarne politike, pri balansiranju između interne i eksterne ravnoteže. Iako se u literaturi preispituju režimi deviznog kursa, ili režimi monetarne politike sa aspekta emergentnih evropskih ekonomija, kao i funkcionisanje EZ *per se*, u ovom radu se jaz u literaturi popunjava sublimiranjem svih faza monetarne konvergencije od početka tranzicije, praćenjem monetarne evolucije emergentnih zemalja EU sve do participacije u EZ (Tabele 1 i 2).

U radu se testira hipoteza da fleksibilni režimi deviznog kursa, uz zadržavanje monetarne autonomije, pružaju veći manevarski prostor monetarnim vlastima, apsorbujući eksterne šokove u kriznim okolnostima. I obrnuto, rigidni režimi deviznog kursa, poput valutnog odbora i monetarne unije, podložniji su makroekonomskom pregrevanju, sa posledičnim oštijim internim i eksternim prilagođavanjima u post-kriznom periodu.

Hipoteze se testiraju primenom metoda indukcije, analize, sinteze, deskriptivne statističke analize, kao i metoda komparacije.

Rad je strukturiran na sledeći način: u prvom delu se analiziraju monetarni i režimi deviznog kursa emergentne Evrope u prvoj fazi monetarne konvergencije; krucijalni izazovi druge faze monetarne konvergencije, posebno participacija u ERM II, naglašeni su u drugom delu rada; u trećem delu su istaknute ključne teškoće emergentnih zemalja EU u trećoj fazi funkcionisanja unutar EZ; zaključna razmatranja su sumirana u poslednjem delu rada.

DIVERZITET MONETARNIH I REŽIMA DEVIZNOG KURSA PRE PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI

Između EEE je prisutan diverzitet po pitanju prihvatanja režima deviznog kursa i monetarnog okvira (Nerlich, 2002; Amerini, 2003; Frommel, 2006, International Monetary Fund, 2017). Većina emergentnih ekonomija primenjuje devizni kurs kao nominalno sidro ili targetiranje kursa u fazi makroekonomiske stabilizacije. Razlog gotovo

uniformnog anti-inflatornog recepta je dobro poznat. Devizni kurs predstavlja prirodno sidro u ranjivim ekonomijama, imajući u vidu njihovu (hiper)inflatornu prošlost i perzistentna infatorna očekivanja. Paritet deviznog kursa je transparentno i jasno sidro za tržišne učesnike. Posledično, inflatorna očekivanja mogu biti čvrsto i relativno brzo usidrena zahvaljujući poverenju i kredibilitetu monetarnih vlasti obavezanih odbranom postavljenog pariteta. Zemlje su primenjivale različite forme fiksног курса, uključujući i rigidnu formu valutnog odbora, dok su druge zemlje (strateški ili u kriznim okolnostima), menjale sidro ka režimu IT sa fleksibilnijim aranžmanima. Generalno, tri grupe zemalja se mogu identifikovati prema primenjenim strategijama kursa i monetarne politike.

Prva monetarna putanja ne prepostavlja promene režima deviznog kursa i monetarne politike do pridruživanja EU. Ovoj grupi pripadaju Estonija, Litvanija i Letonija (Baltičke zemlje). Pomenute zemlje su upotrebile kurs kao nominalno sidro u fazi makroekonomskе stabilizacije, ali su i u post-stabilizacionoj fazi zadržale isti monetarni okvir. Prema International Monetary Fund-u (2017), targetiranje kursa obuhvata valutni odbor, konvencionalni fiksni paritet, prilagodljivi i pokretni paritet, sve do režima sa širim marginama fluktuacije (koridori ili target zone) u kontinuumu fleksibilnosti (Frenkel, 1999). Estonija i Litvanija su prihvatile valutni odbor od 1992. i 1994. respektivno. Letonija je praktikovala manje rigidan kurs, odnosno, konvencionalni fiksni paritet od 1994. Estonija, Litvanija i Letonija nisu menjale režim kursa čak i unutar ERM II target zone u drugoj fazi monetarne konvergencije ka EZ (Tabela 1 i Tabela 2).

Druga monetarna putanja uključuje kurs kao nominalno sidro samo na početku tranzicije, pri postizanju makroekonomskе stabilnosti. Koristi povezane sa monetarnom strategijom targetiranja kursa su se smanjivale tokom vremena usled inflacione inertnosti. U isto vreme, troškovi su se povećavali, a posebno u vezi sa apresijacijom realnog deviznog kursa i pogoršanjem eksterne neravnoteže. Poljska, Česka Republika, Slovačka i Mađarska (Višegradska grupa), napustile su kurs kao nominalno

sidro u sklopu strateškog monetarnog prelaza. Sprovodeći izlaznu strategiju, pomenute ekonomije postepeno povećavaju fleksibilnost kursa i monetarne politike, prihvatajući različite središnje aranžmane kursa (Josifidis, Allegret & Beker Pucar, 2011). Monetarne vlasti Višegradskih ekonomija napuštaju targetiranje kursa (konvencionalni, prilagodljivi i pokretni paritet) i prihvataju središnje aranžmane i, konačno, upravljanje/slobodno fluktuiranje u kombinaciji sa IT. Nakon prelaska na upravljanje fluktuiranje i implicitno IT, Slovačka je iskusila dve relevantne promene. Naime, nakon pristupanja EU, ova ekonomija je učestvovala u ERM II mehanizmu vraćajući se na središnje devizne aranžmane. Druga promena usledila je 2009, gubitkom slovačkog monetarnog suvereniteta pristupanjem EZ. Poljska, Česka Republika i Mađarska još uvek nisu pristupile ERM II, trenutno praktikujući kombinaciju upravljanog/slobodnog fluktuiranja sa IT okvirom (Tabela 1 i Tabela 2). Uprkos zajedničkoj monetarnoj putanji od deviznog kusa kao nominalnog sidra ka politici IT, dinamika i uspešnost promena razlikovali su se između Višegradskih zemalja.

Treća monetarna putanja praćena je od strane nekadašnjih tranzisionih ekonomija, koje nisu prihvatile ni jednu od prethodno pomenutih strategija (zadržanu stabilnost ili povećanu fleksibilnost kursa). Umesto identifikovanih putanji, posmatrana grupa zemalja je prihvatala različite hibridne režime, bez eksplicitnog i jedinstvenog nominalnog sidra. Slovenija, Bugarska, Rumunija i Hrvatska su pratile pomenutu putanju. Slovenija je primenila različite *de jure* režime, preferirajući, više ili manje, fiksne režime pre pristupanja EU. Nakon pristupanja EU 2004, Slovenija se priključila ERM II target zoni do ulaska u EZ januara 2007. Nakon neuspešnog fiksiranja bugarske valute 1991, monetarne vlasti prihvataju fleksibilan kurs. Međutim, pod pritiskom valutne krize 1997, u Bugarskoj se režim upravljanog fluktuiranja i ne-transparentne monetarne strategije zamjenjuje rigidnim deviznim aranžmanom valutnog odbora. Iako je kurs *de facto* služio kao nominalno sidro od početka tranzicije, Bugarska i Slovenija su najpre bile prisiljene na *de jure* fluktuirajuće aranžmane, usled nedovoljnog nivoa deviznih rezervi neophodnih za održavanje pariteta (Nerlich,

2002). U Hrvatskoj je implementiran pokretni paritet, kao središnji režim i targetiranje kursa od 1994, uz varijacije ovih režima pre i nakon pristupanja EU 2013. U Rumuniji su se primenjivale različite forme središnjih režima, bez eksplisitne i transparentne monetarne strategije do 2004, nakon čega se prihvata režim upravljanog fluktuiranja u kombinaciji sa IT (Tabela 1 i Tabela 2).

Nije moguće precizirati jedinstvenu monetarnu strategiju, prihvatljivu za sve zemlje na putu ka EU. Iako je zajednički element svih monetarnih strategija primarni cilj cenovne stabilnosti, drugi elementi su specifični i zavisni od primjenjenog režima kursa. Međutim, važno je da izabrana monetarna strategija reflektuje cenovnu i, šire posmatrano, makroekonomsku stabilnost neophodnu kao potpora dalje nominalne i realne konvergencije ka EU i EZ.

DRUGA FAZA MONETARNE KONVERGENCIJE: FOKUS NA ERM II TARGET ZONU

Nezavisno od odabrane monetarne strategije na putu ka EU, zemlje članice moraju proći kroz drugu fazu monetarne konvergencije na putu ka EZ. Ispunjavanje kriterijuma iz Maastrichta bi trebalo da garantuje stabilnost jedinstvene valutne zone. Jedan od Maastrichtskih kriterijuma je u vezi sa primjenjenim režimom kursa pre pristupanja monetarnoj uniji, poznat kao ERM II. Pristupanje EU ne znači i automatsko priključivanje ERM II. Međutim, odluka u vezi sa priključenjem ERM II je krucijalna, s obzirom da bi adekvatni nivo nominalne i realne konvergencije sa ostatkom EZ trebalo da prethodi ovom važnom koraku monetarne integracije. Što je data ekonomija integrisanja i što više konvergira ostatku EZ, manja je mogućnost prelivanja asimetričnih eksternih šokova, valutnih kriza, kao i neodgovarajućeg evro-pariteta, pod limitirajućim monetarnim okruženjem ERM II. Imajući u vidu da je monetarna autonomija ograničena unutar ERM II koridora, ekonomije se pripremaju za još rigidnije okruženje monetarne unije, uz potpuno odricanje od monetarnog suvereniteta (Bofinger, 2004;

Schadler, Drummond, Kuijs, Murgasova & van Elkan, 2005).

ERM II predstavlja najfleksibilniju formu hibridnog (središnjeg) režima kursa. U pitanju je target zona, ili koridor sa marginama fluktuacije +/-15% oko centralnog evro-pariteta. Monetarni okvir ERM II je dizajniran da bude dovoljno fleksibilan, jer se sledeći režimi smatraju prihvatljivim (Stavarek, 2004, Backe & Thimann, 2004):

- konvencionalno fiksni paritet u odnosu na evro kao klasičan fiksni paritet bez margina fluktuacije;
- uža target zona ili šira target zona sa marginama do +/-15% oko evro-pariteta;
- valutni odbor.

Sa druge strane, sledeći režimi kursa se smatraju neprihvatljivim:

- fiksni paritet definisan u odnosu na druge valute (izuzev evra);
- slobodno fluktuirajući kurs;
- pokretni paritet;
- unilateralna evroizacija.

Prema tome, elementi koji moraju biti ispunjeni za učestvovanje u ERM II su:

- centralni, fiksni (ne prilagodljivi, pokretni) paritet;
- paritet definisan u odnosu na evro;
- margine fluktuacije do +/-15%.

U drugoj fazi monetarne konvergencije, dve monetarne putanje mogu se identifikovati prema primjenjenim režimima deviznog kursa i monetarne politike. Prva uključuje pomeranje ka suprotnoj strani deviznih aranžmana (sužavanje fleksibilnosti), tj. od fleksibilnog ka središnjoj formi ERM II. Nasuprot režimu deviznog kursa, koji će *de facto* biti izložen promenama u skladu sa progresom monetarne konvergencije, monetarni režim može biti zadržan u formi IT. Učestvovanje u ERM II podrazumeva održavanje target zone u dvogodišnjem periodu, podrazumevajući targetiranje obe varijable - deviznog kursa i inflacije - čineći time striktno

IT neprihvatljivim. Simultano targetiranje kursa i inflacije veoma je komplikovano u okviru ERM II, te je u brojnim radovima istražena neodrživost ovog mehanizma (Adahl, 2000; Begg, Eichengreen, Halpern, Hagen & Wyplosz, 2003; Fahrholz, 2003; Eijffinger, 2003; Issing, 2003; Polanski, 2004; Stavarek, 2004). Pomenuta kompleksnost je razlog zašto je prihvatljivije promeniti tip IT, pomerajući se od striktnog ka fleksibilnom (Orłowski, 2005). Poljska, Češka Republika, Mađarska i Rumunija prate razmatranu monetarnu putanju ka EZ, iako još uvek nisu pristupile ERM II. Slovačka je razmatranu monetarnu putanju pratila pre ulaska u EZ 2009.

Alternativni monetarni okvir druge faze monetarne konvergencije praktikovan je od strane zemalja bez značajne promene režima monetarne politike (targetiranje kursa) i režima kursa (valutni odbor ili konvencionalni fiksni evro-paritet). Kada bi ERM II bio rigidni mehanizam (a ne relativno fleksibilan kao što jeste), najznačajniju promenu bi osetila ova grupa zemalja. Slovenija, Estonija, Litvanija i Letonija su, prihvativši razmatrani okvir, beležile najslabije promene u monetarnoj politici, režimu kursa i mehanizmima prilagođavanja. Pomenute ekonomije su u trećoj fazi participiranja u EZ od 2007/2011/2014/2015. respektivno. Bugarska i Hrvatska su trenutno u drugoj fazi monetarne konvergencije (od 2007. i 2013. respektivno), ali još uvek nisu pristupile ERM II.

Dvogodišnje participiranje u ERM II, uz ispunjavanje ostalih kriterijuma iz Maastrichta, ukazuje da je ekonomска konvergencija dovoljno održiva i da je posmatrana ekonomija sposobna da funkcioniše unutar monetarne unije bez značajnih asimetrija, neravnoteže i teških prilagođavanja. ERM II obezbeđuje i informaciju o adekvatnom centralnom paritetu nacionalne valute u odnosu na evro, koji će biti neopoziv nakon ulaska u EZ. Međutim, esencijalna uloga uspostavljanja ERM II monetarnog aranžmana jeste priprema za funkcionisanje unutar monetarne unije. Nakon pristupanja EZ, zemlje članice ne mogu kontraktički usmeriti monetarnu i politiku kursa kako bi izlovali svoje ekonomije od eksternih šokova. Nacionalne monetarne vlasti više ne mogu favorizovati slabljenje valute kako bi se stimulisale

ekonomski (izvozne) aktivnosti i poboljšala eksterna (deficitna) pozicija. Uticaj na realnu ekonomiju i eksternu ravnotežu nakon pristupanja EZ može se ostvariti isključivo putem budžetskih i strukturalnih politika.

TREĆA FAZA MONETARNE KONVERGENCIJE: MONETARNA UNIJA

Monetarni okvir

Kao što je odluka o pristupanju ERM II kompleksna, isto važi i za odluku kada finalizirati monetarnu konvergenciju i prihvati evro. Mehanizam deviznog kursa II može predstavljati adekvatan okvir finaliziranja procesa konvergencije, ali je neophodno odabrati pravi momenat napuštanja ERM II i prihvatanja jedinstvene valute EZ. Fundamentalnim ekonomskim promenama prethodi analiza koristi i žrtava obe opcije, ERM II *versus* EMU (Čorić & Deskar-Škrbić, 2017). Relativno širok koridor od +/-15% u ERM II obezbeđuje dovoljno monetarne fleksibilnosti kako bi se korigovale preostale razlike u realnim i nominalnim indikatorima. S druge strane, prihvatanje evra dovodi do niže premije rizika, nižih realnih kamatnih stopa i smanjenog rizika špekulativnih napada (Issing, 2003).

Koristi dužeg funkcionisanja unutar ERM II target zone mogu preovladati u poređenju sa ulaskom u monetarnu uniju. Duža participacija uključuje i koristi veće fleksibilnosti kursa (ograničena, ali još uvek prisutna, uloga kursa kao apsorbera šokova), pri prilagođavanju preostalih razlika u produktivnosti, nadnicama i inflaciji u poređenju sa EZ. Sa prihvatanjem evra, razlike se moraju neutralisati internom devalvacijom ili restriktivnim prilagođavanjem. Pomenuti mehanizam prilagođavanja je težak s obzirom da uključuje redukciju cena, nadnica i zaposlenosti, kako bi se povratila konkurentnost na sporiji i skuplji način (De Grauwe & Schnabl, 2004). Kombinacija treće faze monetarne konvergencije je monetarna ne-autonomija i monetarna unija, kao rigidni režim deviznog kursa.

Izbor i primena režima kursa i monetarne politike više se ne posmatraju u nacionalnom kontekstu.

Moguće je identifikovati dve grupe zemalja u ovoj fazi monetarne konvergencije: grupa sa radikalnijim, i grupa sa blažim promenama monetarne strategije. Prva monetarna putanja podrazumeva radikalnu transformaciju monetarnog režima i potpunu promenu nominalnog sidra u smislu prelaska od IT režima (sa značajnom monetarnom fleksibilnošću), ka rigidnom režimu monetarne unije (Belhocine, Crivelli, Geng, Scutaru, Wiegand & Zhan, 2016). Pomenuta grupa zemalja prolazi kroz značajne promene režima kursa, jer se umesto ERM II target zone (sa širim marginama fluktuacije), neopozivo fiksira domaća valuta za evro, sa daljim napuštanjem nacionalne valute, politike deviznog kursa i monetarne politike. U razmatranoj grupi zemalja se uključuju Slovačka od 2009, i u perspektivi Poljska, Česka Republika, Mađarska i Rumunija, s obzirom da pomenute članice EU nisu još uvek pristupile ERM II.

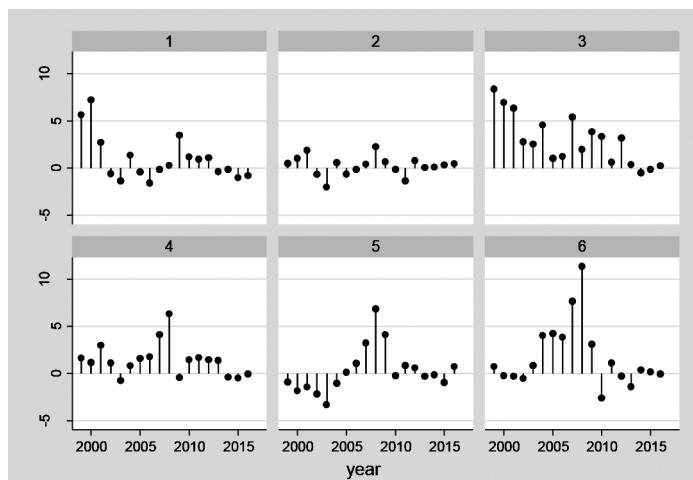
Druga monetarna putanja je praćena od strane zemalja sa manje izraženim transformacijama monetarnog režima (International Monetary Fund, 2015; Bakker, 2017). U pitanju je promena od deviznog kursa kao nominalnog sidra (sa nefleksibilnom monetarnom politikom), ka potpunom gubitku monetarne autonomije. Rigidni režim valutnog odbora i konvencionalni paritet se zamenjuju rigidnim režimom monetarne unije. Pomenuta promena je slabija, u poređenju sa prethodnom grupom zemalja, jer se visok stepen rigidnosti zamenjuje najvišim stepenom rigidnosti, odnosno, potpunim odricanjem od monetarnog suvereniteta. Promena mehanizama prilagođavanja u zemljama koje su targetirale kurs od samog početka tranzicije je nemerljivo slabija, imajući u vidu da date zemlje nisu ni osetile prednosti fleksibilne monetarne politike. Suštinski, razmatrane ekonomije su naviknute na inflatorno-deflatorni mehanizam prilagođavanja koji, takođe, preovladava unutar EZ. Promena je ipak, formalno, velika jer je monetarna politika izgubljena i ne postoji obaveza odbrane pariteta. Ovu monetarnu putanju pratile su Slovenija, Estonija, Letonija i Litvanija, koje su članice EZ od 2007, 2011, 2014 i 2015. respektivno.

Izazovi emergentnih zemalja Evropske unije pod rigidnim monetarnim okruženjem

Nezavisno od monetarnog okvira implementiranog na putu ka EZ, funkcionisanje unutar monetarne unije podrazumeva isključivi fokus na restriktivno prilagođavanje, jer devizni kurs više ne može služiti kao absorber šokova. Rigidnost restriktivnog prilagođavanja, u odsustvu redistributivnog prilagođavanja, posebno je došla do izražaja u emergentnim EU zemljama u kriznim okolnostima, posebno usled Velike recesije iz 2008. godine (Kang & Shambaugh, 2014; Beker Pucar & Srđić, 2018). Kao predstavnici dva suprotna monetarna okvira, uzimaju se Estonija, Litvanija i Letonija, s jedne strane (članice EZ), i Poljska, Česka Republika i Mađarska (članice EU), s druge strane. Slika 1 prikazuje inflacionu diferencu za pomenute ekonomije, dok Slika 2 prikazuje diferencije produktivnosti i rasta BDP-a, u poređenju sa EZ, u periodu 2000-2018. Slike prikazuju interne neravnoteže monetarnog (Slika 1) i realnog aspekta ekonomije (Slika 2).

Ukoliko se bliže razmotre dva aspekta interne ravnoteže, monetarni putem stope inflacije, i realni putem rasta BDP-a i produktivnosti, Slika 1 i Slika 2, nedvosmisleno ukazuju da su zemlje sa rigidnim režimom kursa i targetiranjem kursa (Baltičke zemlje), podložnije makroekonomskom pregrevjanju. Naime, inflatorna diferencija, diferencija rasta BDP-a i diferencija produktivnosti, u poređenju sa EZ u predkriznom periodu, najviše su izražene za Baltičke zemlje u poređenju sa Poljskom, Češkom Republikom i Mađarskom. Posledično, kao refleksija internog pregrevanja, štedno/investicioni jaz kulminirao je pre krize (Slika 3 - leva strana), kao i deficit tekućeg bilansa (Slika 3 - desna strana).

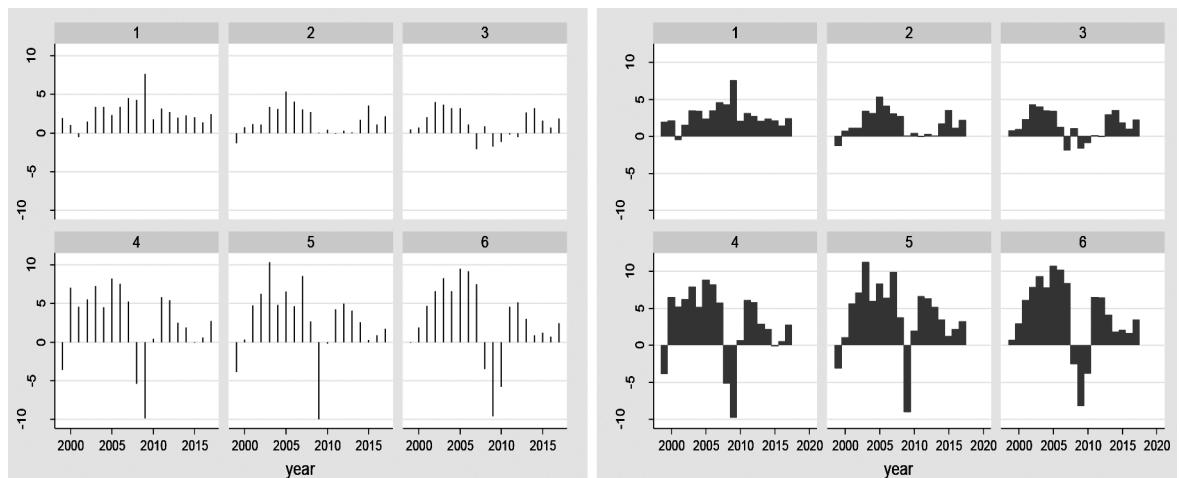
Pomenute makroekonomski neravnoteže, interna (Slika 1 i Slika 2) i eksterna (Slika 3), kulminirale su pre Velike recesije iz 2008. Prema tome, interna i eksterna prilagođavanja su bila najoštrijia za Baltičke zemlje u post-kriznom periodu, posebno imajući u vidu da u njima kurs ne apsorbuje eksterne šokove. Slika 4 pokazuje veće varijacije nominalnog deviznog kursa (NER) za grupu zemalja sa fleksibilnim



Napomene: 1-Polska, 2-Češka Republika, 3-Mađarska, 4-Estonija, 5-Litvanija, 6-Letonija. Inflation difference - inflatorna (potrošačke cene, godišnje, procenat) diferenca - razlika između domaće stope inflacije i inflacije EZ. Godišnje vremenske serije nacionalne i EZ stope inflacije su preuzete iz IMF International Financial Statistics i WB World Development Indicators.

Slika 1 Inflaciona diferenca odabranih emergentnih zemalja EU u odnosu na EZ, u periodu 2000-2018.

Izvor: Autori



Napomene: 1-Polska, 2-Češka Republika, 3-Mađarska, 4-Estonija, 5-Litvanija, 6-Letonija. GDP growth difference - diferenca rasta BDP (godišnje, procenat) - razlika između nacionalnog rasta BDP i EZ. Productivity differential - diferenca produktivnosti (BDP/zaposlenost) - razlika između nacionalne varijable i varijable produktivnosti EZ. Godišnje vremenske serije rasta BDP, BDP i zaposlenosti, preuzete su iz IMF International Financial Statistics i WB World Development Indicators.

Slika 2 Diferenca rasta BDP i produktivnosti odabranih emergentnih zemalja EU u odnosu na EZ, u periodu 2000-2018.

Izvor: Autori

režimom (leva strana), u poređenju sa zemljama sa fiksnim režimom (desna strana). Jedina opcija za ove ekonomije je oštra interna devalvacija (restriktivno prilagođavanje), propraćena padom *output-a* i zaposlenosti (Slika 2), pod krizom indukovanim eksternim šokovima. Nasuprot tome, Poljska, Češka Republika i Mađarska na putu ka EZ mogu koristiti drugu, lakšu opciju prilagođavanja u vidu slabljenja valute, prolazeći manje turbulentan put ka EZ (Herrmann & Jochem, 2013; Josifidis, Allegret & Beker Pucar, 2014; Bakker, 2017). Poljska je najviše koristila kurs kao apsorber šokova sa najizraženijim varijacijama nominalnog deviznog kursa u grupi zemalja sa fleksibilnim režimima (Slika 4). U skladu sa pomenutom činjenicom, Poljska je jedina EEE koja nije osetila recesiju nakon izbijanja krize. Zahvaljujući slabljenju valute pod eksternim šokovima, Poljska je izbegla oštru internu devalvaciju. U grupi zemalja sa fiksnim režimima, Letonija je beležila izraženije korekcije nominalnog kursa (uglavnom devalvacije u pred-kriznom periodu), što je i očekivano jer ova ekonomija nije zvanično prihvatala valutni odbor kao Estonija i Litvanija.

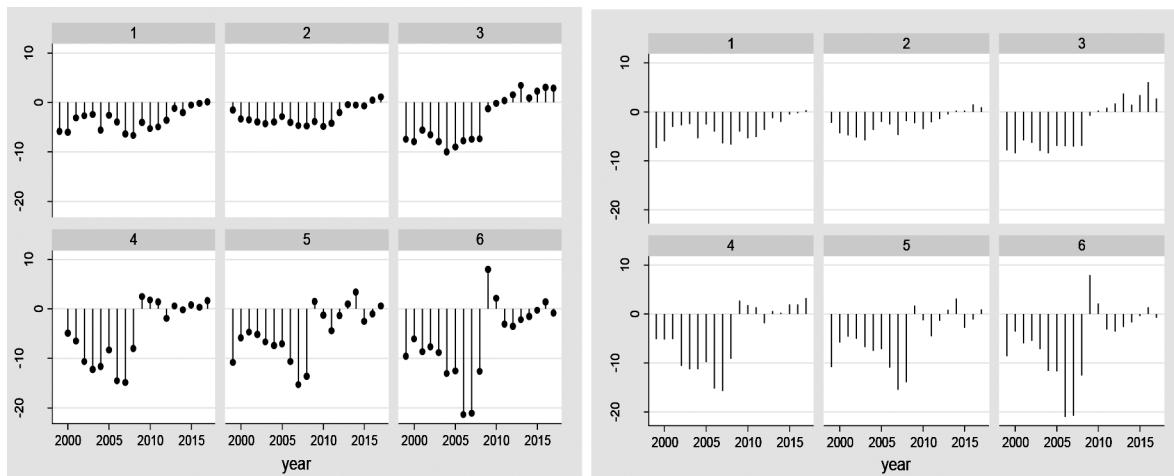
Kao što slučaj emergentnih zemalja EU sa rigidnim režimom pokazuje, krucijalna žrtva je nemogućnost monetarnog kontracicličnog prilagođavanja i gubitak deviznog kursa kao apsorbera šokova u kriznim okolnostima. Isti mehanizam je prisutan i unutar monetarne unije u smislu smanjene fleksibilnosti pri prilagođavanju asimetričnim šokovima. Prilagođavanja realnog deviznog kursa na asimetrične šokove se sprovodi kompletno kroz cene i nadnice, tj. putem interne devalvacije (Gibson & Palivos, 2013). Kriza EZ iz 2010. ukazala je da nije jednostavno izvoditi pomenuta cenovna prilagođavanja bez prilagođavanja nominalnog kursa, posebno u nisko-inflatornom okruženju EZ. Nakon izbijanja krize u tako rigidnom okruženju, interna ravnoteža se narušava (rast nezaposlenosti i pad autputa) zbog stabilizacije eksterne pozicije. Uzevši u obzir asimetriju unutar EZ između jezgra i periferije, snažnije posledice eksternog prilagođavanja su očekivano zabeležile ranjive periferne zemlje. Svesne značajne žrtve pristupanja EZ, Poljska, Češka Republika i Mađarska još uvek nisu učestovale u ERM II. Odlaganje participacije često se posmatra kroz

prizmu superiornosti ovih ekonomija tokom krize, u poređenju sa zemljama drugačijih monetarnih okvira (ali, takođe, i u poređenju sa slabijim članicama EZ), kao i kroz prizmu tekućih slabosti same EZ (Palankai, 2015).

S obzirom da se monetarna i politika kursa žrtvuju pristupanjem monetarnoj uniji, zemlje bi trebalo da razrade alternativne mehanizme prilagođavanja. Jedan od njih, naglašen unutar teorije optimalne valutne zone (*Optimum Currency Area - OCA*), predstavlja mobilnost radne snage i fleksibilno tržište rada (Mundell, 1961). Interna devalvacija u monetarnoj uniji je svakako teška, ali bi situacija bila još gora usled rigidnosti tržišta rada kao prepreke delovanju mehanizma internog prilagođavanja (Wood, 2014). Pomenuta rigidnost bi sprečila delovanje tržišnih snaga (rastuća nezaposlenost) u redukovaju nominalnih nadnica. Kao dodatak gore pomenutim preprekama, čak i da nominalne nadnlice očekivano opadnu u skladu sa smanjenom zaposlenošću, postoji prepreka na relaciji između nadnica i cena domaćih proizvoda. Usled nedovoljne konkurenkcije na tržištima roba u pojedinim deficitnim ekonomijama, cena domaćih proizvoda ne opada simultano sa nominalnim nadnicama. Uopšteno govoreći, EZ nije kreirana kao OCA. Radna snaga je, uglavnom, imobilna zbog, mahom, jezičkih i kulturnih barijera, kao i personalnih i socijalnih troškova migracije. Međutim, članice EU su trgovinski otvorene i integrisane, a kapital mobilan. Uprkos činjenici da EZ nije kreirana kao OCA *ex ante*, postoje indicije da se kreće u tom pravcu *ex post* (Rose, 2008; Furrutter, 2012).

ZAKLJUČAK

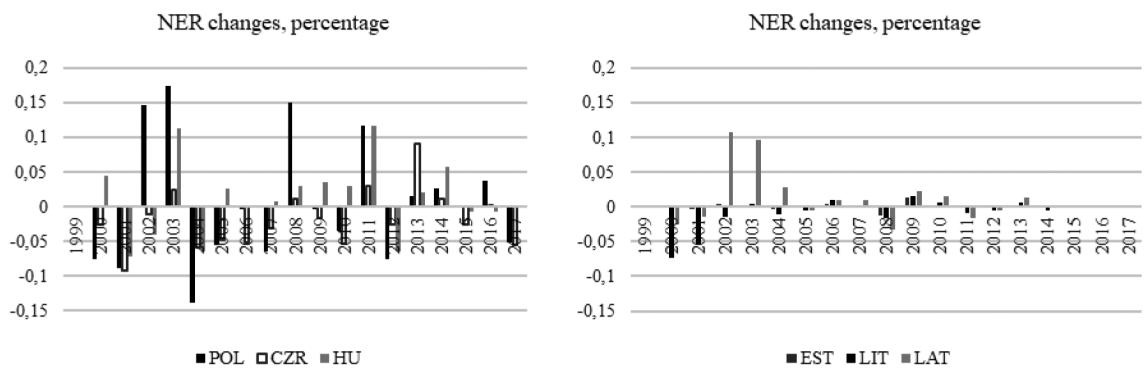
U radu se naglašavaju krucijalni izazovi na monetarnom putu emergentnih zemalja EU ka evro zoni (EZ). Progres ka monetarnoj uniji se posmatra kroz tri faze, počevši od faze pristupanja EU, potom faze pre pristupanja EZ, i konačno, participiranje u EZ na kraju procesa monetarne konvergencije. Emergentne evropske ekonomije (EEE) su prihvatale različite monetarne i strategije deviznog kursa, ali



Napomene: 1-Polska, 2-Češka Republika, 3-Mađarska, 4-Estonija, 5-Litvanija, 6-Letonija. Godišnje vremenske serije tekucog bilansa (current account balance) i štedno/investicionog jaza (saving/investment gap) preuzete su iz IMF International Financial Statistics i WB World Development Indicators.

Slika 3 Štedno/investicioni jaz i eksterna neravnoteža (tekuci bilans kao % BDP) odabranih emergentnih zemalja EU, u periodu 2000-2018.

Izvor: Autori



Napomena: POL – Poljska, CZR – Češka Republika, HU – Mađarska, EST – Estonija, LIT – Litvanija, LAT – Letonija. Godišnje serije nominalnog deviznog kursa (NER, domaća valuta u odnosu na evro, kraj perioda) preuzete su iz IMF's International Financial Statistics.

Slika 4 Varijacije nominalnog deviznog kursa (NER changes, percentage) u odabranim emergentnim zemljama EU sa fleksibilnim režimima (levo) i fiksnim režimima (desno), u periodu 1999-2017.

Izvor: Autori

se fundamentalno izdvajaju dva različita monetarna pristupa. Jedan monetarni okvir podrazumeva targetiranje kursa kao monetarnog režima u kom kurs služi kao nominalno sidro, dok monetarna politika nije autonomna. U drugom monetarnom okviru se kombinuju inflaciono targetiranje (IT) sa fleksibilnim kursem. Dat okvir implicira da je kurs apsorber šokova, dok je monetarna politika slobodna za kontraciclično delovanje. Nezavisno od inicijalno implementiranog monetarnog okvira, EEE su nakon pristupanja EU, pre ili kasnije, u obavezi da participiraju u ERM II, target zoni sa ograničenom monetarnom autonomijom.

Postavljena hipoteza je ispitana na primeru dve grupe zemalja. Poljska, Česka Republika i Mađarska su članice EU u drugoj fazi monetarne konvergencije, koje oklevaju u vezi sa pristupanjem ERM II. Sužena monetarna fleksibilnost, svakako, je ključni razlog, imajući u vidu da su pomenute zemlje beležile bolje performanse pri udaru krize. Analizom krucijalnih makroekonomskih indikatora pomenutih zemalja, potvrđeno je da zemlje sa fleksibilnim režimima, generalno, beleže povoljnije performanse imajući u vidu interne i eksterne disbalanse u situaciji kada kurs apsorbuje eksterne šokove. Nasuprot tome, potvrđeno je da su Baltičke zemlje, kao primer emergentnih zemalja EU koje su pratile suprotnu monetarnu putanju, beležile dublje makroekonomске disbalanse, kao i oštire interno i eksterno prilagođavanje u post-kriznom periodu. Monetarna autonomija ovih zemalja je, svakako, limitirana jer su u pitanju male i otvorene ekonomije u kojima koristi prihvatanja evra dominiraju. S druge strane, Poljska, Česka Republika i Mađarska (kao i druge EEE koje su pratile njihovu monetarnu putanju ka EU i EZ), značajno gube u smislu monetarnog suvereniteta, dok inherentne slabosti EZ još više komplikuju donošenje odluke o pristupanju ERM II i EZ.

Shodno tome, kreatori integracione politike zemalja na putu ka EU i EZ trebaju imati na umu značajnu ekonomsku žrtvu produbljivanja monetarne integracije i potrebu pripremljenosti za funkcionisanje unutar rigidnog monetarnog okvira. Imperativ produbljivanja monetarne integrisanosti sa zemljama EZ predstavlja održiva nominalna i

realna konvergencija zemalja članica. Bez obzira na zajednički monetarni okvir u trećoj fazi monetarne konvergencije, eksterna pozicija i prilagođavanje još uvek zavisi od individualnih makroekonomskih performansi članica EZ, kao i disciplinovanog korišćenja preostalih instrumenata ekonomске politike.

Uprkos identifikaciji generalnog okvira i naznaka u vezi sa predmetom istraživanja, buduća istraživanja bi trebalo usmeriti u pravcu analize pojedinačnih zemalja u izboru režima deviznog kursa i monetarne politike u razmatranim etapama monetarne konvergencije. Različite ekonometrijske tehnike, počev od VAR i VEC modela u okvirima analize vremenskih serija do nestacionarnih heterogenih panela, poželjno je primeniti u cilju daljeg rasvetljavanja izbora kreatora ekonomске politike individualnih emergentnih zemalja EU na putu ka EZ.

REFERENCE

- Adahl, M. (2000). *Accession countries' choice of exchange rate system in preparation for EMU*. Retrieved March 05, 2019, from http://www.riksbank.se/upload/Dokument_riksbank/Kat_publicerat/Artiklar_PV/er00_4_artikel3.pdf
- Amerini, G. (2003). Exchange rates in the candidate countries. *Statistics in focus, Economy and finance, Theme (2) - 39*. Retrieved March 05, 2019, from <http://edz.bib.uni-mannheim.de/www-edz/pdf/statinf/03/KS-NJ-03-039-EN-N-EN.pdf>
- Bakker, B. B. (2017, March). *Exchange rate regimes in emerging Europe*. Paper presented at the 5th Regional Meeting of Governors, Umag.
- Backe, P., & Thimann, C. (2004). The acceding countries' strategies towards ERM II and the adoption of the Euro: An analytical review. *ECB Occasional Paper 10*.
- Beker Pucar, E., & Srđić, S. (2018). Vulnerability of emerging Europe in external adjustment and financing mechanisms. *RECEO*, 49(3), 93-121.
- Belhocine, N., Crivelli, E., Geng, N., Scutaru, T., Wiegand, J., & Zhan, Z. (2016). Taking stock of monetary and exchange rate regimes in emerging Europe. *IMF European department paper*.

- Begg, D., Eichengreen, B., Halpern, L., Hagen, J., & Wyplosz, C. (2003). Sustainable regimes of capital movements in accession countries. *CEPR Policy Paper 10*.
- Bofinger, P. (2004). Exchange rate policies and institutional arrangements in the transition process to European Monetary Union. *EUI Working Paper RSCAS 2004/17*.
- Ćorić, T., & Deskar-Škrbić, M. (2017). Croatian path towards the ERM2: why, when and what can we learn from our peers? *Ekonomski pregled*, 68(6), 611-637.
- De Grauwe, P., & Schnabl, G. (2004). Exchange rate regimes and macroeconomic stability in Central and Eastern Europe. *CESifo Working Paper 1182*.
- Eijffinger, S. C. W. (2003). *Accession countries and ERM II*. Briefing paper on "The conduct of monetary policy and an evaluation of the economic situation in Europe - 3rd quarter 2003 (August 2003)" for the European Parliament. Retrieved March 05, 2019, from <http://www.europarl.europa.eu/comparl/econ/pdf/emu/speeches/20030910/eijffinger.pdf>
- European Commission. (1998). *Composite paper 1998*. Retrieved March 05, 2019, from http://ec.europa.eu/enlargement/archives/pdf/key_documents/1998/composite_en.pdf
- Fahrholz, C. (2003). Strategic exchange-rate policy of accession countries in ERM II. *Ezoneplus Working Paper 14*. Retrieved March 05, 2019, from http://www.ezoneplus.org/archiv/ezoneplus_wp_fourteen.pdf
- Frenkel, J. A. (1999). No single currency regime is right for all countries and at all times. *NBER Working Paper 7338*.
- Frommel, M. (2006). Volatility regimes in Central and Eastern European countries' exchange rates. *Hannover Economic Papers (HEP) dp-333*, Leibniz Universität Hannover, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät.
- Furrutter, M. (2012). The Eurozone: The optimal currency area? *IFIER papers 02/2012*.
- Gibson, H. D., & Palivos, T. (2013). The crisis in the euro-area: An analytic overview. *Special Conference Paper 28*.
- Herrmann, S., & Jochem, A. (2013). Current account adjustment in EU countries: Does Euro-area membership make a difference? *Discussion Paper 49/2013*, Deutsche Bundesbank.
- International Monetary Fund. (2015). *Central and Eastern Europe: New member states (NMS) policy forum - Selected issues*. Retrieved March 05, 2019, from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr1598.pdf>
- International Monetary Fund. (2017). *Annual report on exchange arrangements and exchange restrictions*. Retrieved March 05, 2019, from <https://www.imf.org/en/Publications/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions/Issues/2018/08/10/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions-2017-44930>
- Mundell, R. A. (1961). A Theory of optimum currency areas. *The American Economic Review*, 51(4), 657-665.
- Issing, O. (2003). *Considerations on monetary policy strategies for accession countries*. Retrieved March 05, 2019, from <http://www.ecb.int/press/key/date/2003/html/sp030228.en.html>
- Josifidis, K., Allegret, J-P., & Beker Pucar, E. (2011). Inflation targeting and exchange rate regimes in Serbia and selected transition economies. *Eastern European Economics*, 49(4), 88-105. doi.org/10.2753/EEE0012-8775490405
- Josifidis, K., Allegret, J-P., & Beker Pucar, E. (2014). Adjustment mechanisms and exchange rate regimes in 2004 new EU members during the financial crisis. *Post-Communist Economies*, 25(1), 1-17. doi.org/10.1080/14631377.2013.756614
- Kang, J-S., & Shambaugh, J-C. (2014). Progress towards external adjustment in the euro area periphery and the Baltics. *Working Paper 14/131*, International Monetary Fund.
- Nerlich, C. (2002, April). *Exchange rate strategies of EU accession countries: Does exchange rate policy matter?* Paper presented at the KOBE Research Seminar on Regional economic, financial and monetary co-operation: the European and Asian experience, Frankfurt.
- Orłowski, L. T. (2005). *Monetary policy adjustments on the final passage towards the euro*. Center for Social and Economic Research, Warsaw. Retrieved March 05, 2019, from http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/4830919_sa294ok.pdf
- Palankai, T. (2015). The introduction of the euro and Central Europe. *Economics and Sociology*, 8(2), 51-69. doi:10.14254/2071-789X.2015/8-2/5
- Polanski, Z. (2004). *Poland and the Euro zone enlargement: Monetary policy, ERM II, and other issues*. Retrieved March 05, 2019, from <http://www.defi-univ.org/IMG/pdf/23.pdf>

- Rose, A. K. (2008). *Is EMU becoming an optimum currency area? The evidence on trade and business cycle synchronization.* Retrieved March 05, 2019, from <http://faculty.haas.berkeley.edu/aroze/emumetaecb.pdf>
- Stavarek, D. (2004). *ERM II: Potential source of instability in the new EU-member countries.* Retrieved March 05, 2019, from http://www-1.mtk.ut.ee/varska/2004/2_Rahapol_Finturud/Stavarek.pdf
- Schadler, S., Drummond, P., Kuijs, L., Murgasova, Z., & van Elkan, R. (2005). Adopting the Euro in Central Europe - Challenges of the next step in european integration. *IMF Occasional Paper* 234.
- Wood, R. (2014). Eurozone macroeconomic framework: Reducing internal and external imbalances. *MPRA Paper* 53569.

Primljeno 6. marta 2019,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 17. aprila 2019.
Elektronska verzija objavljena 25. aprila 2019.

Emilija Beker Pucar je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu u Subotici, Univerziteta u Novom Sadu, gde je doktorirala iz naučne oblasti Opšta ekonomska teorija i politika. Izvodi nastavu iz predmeta Međunarodna ekonomija, Međunarodne finansije, Makrometrija, Međunarodna makroekonomija na osnovnim, master i doktorskim akademskim studijama. Ključne oblasti naučno-istraživačkog interesovanja su ekonomske politike, sa fokusom na monetarnu politiku i režime deviznog kursa.

Olgica Glavaški je docent na Ekonomskom fakultetu u Subotici Univerziteta u Novom Sadu. Doktorirala je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, iz naučne oblasti Ekonomija. Izvodi nastavu iz predmeta Makroekonomija EU, Ekonomija javnog sektora, Makrometrija, Politička ekonomija evropskih integracija na osnovnim, master i doktorskim akademskim studijama. Ključne oblasti naučno-istraživačkog interesovanja su ekonomske politike, sa fokusom na fiskalnu politiku i održivost javne potrošnje.

MONETARY STAGES AND FRAMEWORKS OF EMERGING EU MEMBERS

Emilija Beker Pucar and Olgica Glavaski

Faculty of Economics in Subotica, University of Novi Sad, Novi Sad, The Republic of Serbia

The paper reviews the monetary stages and frameworks towards the eurozone (EZ) for emerging EU members. At the first pre-EU stage, three monetary frameworks were identified, whereas at the second pre-EZ stage, the emerging EU members combined ER targeting with the rigid/fixed exchange rate regimes (ERRs), on the one hand, and inflation targeting (IT) with the ERM II, on the other. The last stage of monetary convergence assumes monetary nonautonomy within the monetary union as a rigid ERR, where the ER and monetary policies are sacrificed as countercyclical instruments. Countries with rigid ERRs are more prone to macroeconomic overheating, performing worse under a crisis impact compared to the floaters. The difficulties to maintain stability under a rigid ER environment, such as the monetary union, as well as the inherent vulnerabilities of the EZ, are crucial for the delayed entry of some EU members into the ERM II.

Keywords: eurozone, exchange rate mechanism, monetary convergence, adjustment mechanisms, monetary and exchange rate regimes

JEL Classification: E52, F15, F45

Izvorni naučni članak

UDK: 658.8:004.738.5

doi:10.5937/ekonhor1901043K

IMPLIKACIJE ELEKTRONSKE INTERPERSONALNE KOMUNIKACIJE ZA IZBOR WELLNESS PONUDE

Milan Kocić* i Katarina Radaković

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

U uslovima dinamičnog razvoja informaciono-komunikacionih tehnologija, značajno je izmenjen tradicionalni način uspostavljanja komunikacije među potrošačima. Usmena komunikacija, kao jedan od bitnih marketinških instrumenata, dobija novu dimenziju, posredstvom digitalnih oblika komuniciranja. Imajući u vidu značaj društvenih medija za formiranje stavova i namera potrošača u pogledu procesa kupovine, cilj rada je dolaženje do relevantnih saznanja o uticaju elektronske interpersonalne komunikacije na ponašanje potrošača. Preciznije rečeno, primenom korelace i višestruke regresione analize ispitano je da li kvantitet, kvalitet, vremenska zasnovanost informacija i kredibilitet izvora elektronske interpersonalne komunikacije utiču na poverenje potrošača u oblasti *wellness* ponude. Jednodimenzionalna regresiona analiza primenjena je kako bi se utvrdilo da li poverenje potrošača doprinosi kupovnoj nameri. Rezultati sprovedenog empirijskog istraživanja ukazuju na to da postoji statistički značajan uticaj elektronske interpersonalne komunikacije na poverenje potrošača, kao i da poverenje potrošača pozitivno utiče na nameru o kupovini kada je u pitanju izbor *wellness* sadržaja u Republici Srbiji.

Ključne reči: elektronska interpersonalna komunikacija, stavovi potrošača, kupovno ponašanje, društveni mediji, *wellness* ponuda

JEL Classification: M31, D830, I0

UVOD

U okvirima ponašanja potrošača, koje karakteriše veliki dinamizam, tradicionalni oblici marketinških komunikacija gube na svojoj efektivnosti (Trusov, Bucklin & Pauwels, 2009), pa se upravo usmena, odnosno WOM (*word of mouth*) komunikacija

navodi kao moćan marketinški instrument. Proces komunikacije "od usta do usta" (*word of mouth*) podrazumeva usmenu komunikaciju između pošiljaoca i primaoca, koja se odnosi na proizvod, marku ili uslugu (Senić i Senić, 2008). Kao jedan od najstarijih oblika informisanja u procesu traženja, izbora i korišćenja proizvoda ili usluga, usmena komunikacija omogućava prenošenje iskustava u kupovini drugim ljudima (Stanković i Đukić, 2014). U novije vreme, kao posledica nastojanja preduzeća da se pozicioniraju na konkurentnom

* Korespondencija: M. Kocić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Liceja Kneževine Srbije 3, 34000 Kragujevac, Republika Srbija; e-mail: mkocic@kg.ac.rs

tržištu, gotovo da ne postoji privredni subjekt koji u svojoj poslovnoj strategiji ne koristi neki od oblika digitalnog marketinga, pa se i područje komunikacije proširuje na *online* okruženje. Zbog toga se klasična WOM komunikacija sve više zamenjuje elektronskom interpersonalnom komunikacijom. Sve veći broj potrošača svoju odluku o kupovini donosi na osnovu informacija koje kreiraju i plasiraju drugi potrošači u *online* okruženju (Hu, Bose, Koh & Liu, 2012). Naime, sa intenziviranjem upotrebe internet tehnologija, menja se način na koji ljudi čitaju, pišu, prikupljaju informacije i dele iskustva (Casaló, Flavián & Guinaliu, 2011). Prema istraživanjima, u Republici Srbiji (RS), 72,9% domaćinstava poseduje internet priključak, što je povećanje od 4,9% u odnosu na 2017, a 8,2% u odnosu na 2016. godinu. Približno 73% koristilo je internet u poslednja 3 meseca (Republički zavod za statistiku, 2018). U virtuelnim zajednicama ljudi razmenjuju iskustva, uspostavljaju prijateljstva i dele informacije (Wu, Chen & Chung, 2010). Upravo zbog toga, posebno u turističkom sektoru, uloga elektronske interpersonalne komunikacije je sve veća. Intenzivna primena prvenstveno se reflektuje na uslužni sektor i utiče na kupovno ponašanje potrošača prilikom izbora turističkih ponuda i smeštajnih kapaciteta (Sa'ait, Kanyan & Fitri Nazrin, 2016). Potencijalni korisnici određenih turističkih destinacija sprovode *cost/benefit* analizu alternativnih destinacija, pri čemu se, kao jedan od eksternih izvora informisanja, koristi elektronska interpersonalna komunikacija (Abubakar, 2016). U radu će uticaj elektronske interpersonalne komunikacije biti testiran u okvirima društvenih medija, ne uvažavajući specifičnosti svakog od njih. Dakle, pod pojmom društvenih medija u kontekstu sprovođenja istraživanja podrazumevaće se brojni sadržaji na internetu, kao što su forumi, blogovi, sajтови za razmenu iskustava i svi drugi virtuelni oblici koji dorinose potenciranju komunikacije među potrošačima.

Predmet rada je ispitivanje uticaja elektronske interpersonalne komunikacije, posredstvom karakteristika poruke, kao i izvora poruke na stvaranje poverenja i povećanje namere kupovnog ponašanja kada je u pitanju *wellness* ponuda. Imajući u vidu specifičnost *wellness* sadržaja, kao jednog od savremenih vidova turizma, analizom relevantne

literature došlo se do zaključaka da ne postoji dovoljan broj istraživanja koja tangiraju pitanja elektronske interpersonalne komunikacije u ovoj oblasti. S obzirom na pokazatelje koji ukazuju na trend porasta *wellness* ponude, prilikom analize ovog problemskog područja marketinški potencijali su od izuzetnog značaja. Kako se za *wellness* aktivnosti izdvajaju sve veći budžeti, ova oblast, svakako, doprinosi razvoju turističke ponude. Oslanjajući se na već identifikovanu vezu između elektronske interpersonalne komunikacije i kupovnog ponašanja potrošača u turističkoj ponudi (Albarq, 2014), biće realizovano istraživanje na teritoriji RS. Neki od specifičnih ciljeva istraživanja, su sledeći:

- ispitati da li kvantitet, kvalitet i vremenska zasnovanost informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji utiču na poverenje potrošača prema *wellness* sadržajima;
- doći do relevantnih saznanja o tome da li karakteristike izvora poruke u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, preciznije kredibilitet, utiču na poverenje potrošača prema *wellness* sadržajima;
- utvrditi da li između poverenja potrošača i kupovne namere prilikom izbora *wellness* ponude postoji statistički značajan uticaj.

Teorijsko-metodološki instrumentarium u radu podrazumeva primenu metoda analize i sinteze, kao i deskriptivno proučavanje i interpretaciju rezultata. Takođe, primenjen je anketni metod u cilju sprovođenja empirijskog istraživanja. Kako bi se testirale definisane hipoteze, korišćena je analiza pouzdanosti, korelaciona analiza, kao i višestruka i prosta regresiona analiza.

Rad je strukturiran na takav način da se, nakon uvodnih razmatranja, primenom analize sadržaja eleboriraju teorijski pojmovi koji se tiču osnovnih trendova u oblasti *wellness* turizma, kao i varijable koje dominantno opredeljuju elektronsku interpersonalnu komunikaciju. U skladu sa postojećim teorijskim pregledom i rezultatima prethodnih istraživanja, u ovom delu rada formulisane su hipoteze. U narednoj celini prikazan je metodološki okvir, definisan

konceptualni model istraživanja i elaborirani su rezultati empirijskog istraživanja. U okviru poslednje istraživačke celine data su zaključna razmatranja, kao i ograničenja i budući pravci karakteristični za problem istraživanja.

Originalnost i vrednost istraživanja proizlaze iz činjenice da na teritoriji RS ne postoji dovoljan broj radova koji se odnose na ispitivanje pojedinačnih varijabli elektronske interpersonalne komunikacije u dатој oblasti. Iako se prethodnim istraživačkim okvirima ispituje uloga ovog oblika komunikacije generalno, *wellness* industrija je bez sumnje tema koja je sa ovog aspekta nedovoljno istražena.

PREGLED LITERATURE

Karakteristike *wellness* turizma

Kao relativno nova forma zdravstvenog turizma (Težak Damijanić & Šergo, 2014), *wellness* industrija okupira sve veću pažnju marketinških stručnjaka. *Wellness* sadržaji odnose se na proaktivnu stranu korisnika, uključujući njihove stavove u vezi sa prevencijama oboljenja, potenciranjem zdravlja i održavanjem kvaliteta života. Prema H. Mueller-u i E. Kaufmann-u (2001), *wellness* podrazumeva "stanje zdravlja koje karakteriše harmonija tela, uma i duha, odgovornost prema samom sebi, fizička aktivnost, briga o lepoti, zdrava ishrana, relaksiranje, meditacija, mentalna aktivnost, obrazovanje, osećanje za okolinu i društvene veze".

S obzirom na intenziviranje ulaganja u *wellness* sadržaje u RS, počev od prvog *wellness* centra 2005, u Vrnjačkoj Banji, od ključnog značaja je razmotriti na koji način savremene tendencije u marketingu, kao što je elektronska interpersonalna komunikacija utiču na izbor potrošača. Najznačajnije distribucione kanale u oblasti *wellness* turizma predstavljaju upravo kanali komunikacije posredstvom interneta, zbog čega je potencijal za komercijalizaciju korišćenjem *online* platformi oblast koja ima dosta prostora za istraživanje. Imajući u vidu to da je cilj *wellness* ponude, prevashodno, unapređenje kvaliteta života

i ostvarivanje harmonije, pre nego klasično izlečenje (Koncul, 2012), ovaj vid turizma može biti podoban za elektronsku interpersonalnu komunikaciju među potencijalnim ili aktuelnim korisnicima. Potencijalni korisnici turističkih sadržaja oslanjaju se na informacije iz *online* okruženja, s obzirom da turistički proizvod nije dostupan sve do trenutka samog korišćenja, pa je i veći rizik i nesigurnost (Abubakar, 2016).

Konceptualne osnove elektronske interpersonalne komunikacije

Danas, u eri razvoja informacione i komunikacione tehnologije, klasična usmena komunikacija analizira se posredstvom digitalnog ambijenta. S obzirom na sve veći broj korisnika interneta, privredni subjekti u brojnim oblastima prepoznali su značajne mogućnosti koje digitalizacija sa sobom donosi. Primena digitalnih sadržaja više nije pitanje izbora, već pitanje nužnosti koje neretko predstavlja i ključ egzistencije na sve konkurentnijem tržištu. Elektronska interpersonalna komunikacija definiše se kao "bilo koja pozitivna ili negativna izjava od strane potencijalnog, aktuelnog ili budućeg potrošača o proizvodima ili kompanijama koja omogućava razmenu stavova između pojedinaca ili institucija posredstvom internet platformi" (Hennig-Thurau & Walsh, 2003).

Elektronska interpersonalna komunikacija može se realizovati u kompletnom digitalnom ambijentu, bilo da je reč o društvenim mrežama, sajtovima za deljenje interaktivnih sadržaja, mikroblogovima, forumima i svim drugim oblicima koji doprinose razmeni iskustava, mišljenja i stavova korisnika različitih proizvoda i usluga. Uticaj elektronske interpersonalne komunikacije na kupovno ponašanje potrošača predmet je brojnih istraživanja (Fan & Miao, 2012; Prasad & Gupta, 2016). Ovaj oblik razmene iskustva i saznanja potrošača u značajnoj meri opredeljuje kupovno ponašanje (Marinković, Senić, Obradović & Šapić, 2012). Zbog toga je, za kreatore marketinških strategija i taktika, od izuzetne važnosti da na pravi način sagledaju značaj i potencijale ovog oblika komunikacije.

Olakšana dostupnost *online* komentara, kao i anonimnost prilikom razmene stavova i iskustava, samo su još neki od faktora koji potenciraju značaj elektronske interpersonalne komunikacije u odnosu na tradicionalnu komunikaciju u *offline* okruženju (Bellman, Johnson, Loshe & Mandel, 2006). Kao jedna od presudnih karakteristika, na kojima se zasniva prednost elektronske interpersonalne komunikacije, navodi se to što, u odnosu na tradicionalnu komunikaciju, ona nije ograničena na mali broj učesnika, već je njen doseg izuzetno veliki i može obuhvatiti značajan broj *online* korisnika (Hennig-Thurau, Gwinner, Walsh & Gremler, 2004). Prema nekim istraživanjima (Xiaorong, Bin, Qinghong, Liuli & Yu, 2011), elektronska interpersonalna komunikacija, u mnogome, smanjuje nepoverenje potrošača povezano sa *online* kupovinom, koje može nastati usled percipiranog rizika, ili nedovoljnih i asimetričnih informacija. U radu će se, kao ključni kriterijumi koji karakterišu informacije koje se plasiraju posredstvom elektronske interpersonalne komunikacije, navesti neki koje su, najčešće, predmet analiza. To su kvalitet poruke, kvantitet i vremenska zasnovanost.

Kvantitet informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji

S obzirom na neopipljivu prirodu proizvoda ili usluga u virtuelnom okruženju, prilikom izbora potrošača veoma je važno da na raspolaganju imaju što veći broj informacija, odnosno, komentara koji bi smanjili njihov rizik prilikom donošenja odluke. Jedna od varijabli koje se ispituju u radu jeste kvantitet informacija. Polazeći od prethodnih istraživanja, ispitće se da li veća količina dostupnih informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji pojačava poverenje potrošača i utiče na odluku o izboru određene *wellness* ponude. Prema istraživanjima koja tangiraju datu oblast, poverenje potrošača se intenzivira ukoliko u okviru elektronske interpersonalne komunikacije što veći broj korisnika ostavi komentar (Xiaorong, Bin, Qinghong, Liuli & Yu, 2011). Zbog toga će se, u cilju ispitivanja ove varijable prilikom izbora *wellness* ponude testirati prva hipoteza:

H1: Kvantitet informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji ima pozitivan i statistički značajan uticaj na poverenje korisnika prilikom izbora *wellness* ponude.

Kvalitet informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji

Varijabla koja je najčešće neodvojivi deo istraživanja, uporedo sa kvantitetom informacija, je kvalitet elektronske interpersonalne komunikacije. Još u radovima iz ranijeg perioda, kvalitet informacija definisan je kao značajan pokazatelj uspeha informacionih sistema (Fan, Miao, Fang & Lin, 2013). Većina autora ima jedinstveni stav da je kvalitet informacija jedna od ključnih determinanti koje usmeravaju odluku potrošača prilikom izbora određenog proizvoda ili usluge. Tako, na primer, Y. W. Fan *et al* (2013) ističu da je upravo kvalitet elektronske interpersonalne komunikacije faktor koji u najvećoj meri utiče na poverenje potrošača, kao i da su *online* komentari, koji sadrže dovoljno argumenata i činjenica, krucijalni za poverenje potrošača. Na osnovu navedenog teorijskog pregleda, definiše se i druga hipoteza:

H2: Kvalitet informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji ima pozitivan i statistički značajan uticaj na poverenje korisnika prilikom izbora *wellness* ponude.

Vremenska zasnovanost informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji

S obzirom na dinamičnu prirodu virtuelnog okruženja, potrošači su svakodnevno izloženi ažuriranim sadržajima koji su predmet njihovog interesovanja. Kao jedan od faktora, koji opredeljuju elektronsku interpersonalnu komunikaciju, navodi se vremenska dimenzija, odnosno, period kada je poruka *online* putem kreirana i upotrebljena od strane drugog potencijalnog korisnika. Pod vremenskom određenošću, podrazumeva se period koji protekne od momenta kada je korisnik ostavio komentar u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji do trenutka kada potencijalni korisnik konsultuje isti

komentar prilikom svog izbora. Istraživanje koje je sprovedeno 2017, potvrđuje da što su komentari skorije postavljeni, to je veći stepen poverenja potencijalnih korisnika turističkih usluga (Coursaris, Van Osch & Albini, 2017). U vezi sa tim, definisana je treća hipoteza:

- H3: Vremenska zasnovanost informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji ima pozitivan i statistički značajan uticaj na poverenje korisnika prilikom izbora *wellness* ponude.

Kredibilitet izvora u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji

Pored karakteristika poruke koje su obrazložene kroz tri navedene dimenzije, kredibilitet izvora elektronske interpersonalne komunikacije može biti jedna od determinanti poverenja potrošača (Lopez & Sicilia, 2014). Ovo je jedna od varijabli koja ima pozitivan uticaj na kupovno ponašanje potrošača (Shuqair, Cragg, Zaidan & Mitchell, 2016), što je potvrđeno i kroz istraživanje koje je sprovedeno na teritoriji Srbije, Hrvatske i Bosne i Hercegovine (Kursan, Milaković, Mihić & Ivasečko, 2017). Zbog toga će se u radu, pored karakteristika informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, utvrditi kakav značaj na poverenje i kupovno ponašanje imaju izvori od kojih informacija dolazi u procesu izbora *wellness* ponude. Neki od faktora, koji imaju dominantan uticaj na poverenje potrošača, odnose se na kompetencije, iskrenost i dobrotvornost izvora poruke (Flavián, Guinalíu & Gurrea, 2006; Casaló, Flavián & Guinalíu, 2011). Cilj je da se ispita da li poverenje korisnika, kreirano posredstvom ovih varijabli, utiče na kupovno ponašanje prilikom izbora *wellness* ponude.

Što se tiče iskrenosti, ona se odnosi na uverenje da će drugi učesnici u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji održati svoju reč, ispuniti obećanje, odnosno da će biti iskreni prilikom komunikacije u *online* okruženju u odnosu na druge učesnike (Casaló, Flavián & Guinalíu, 2011). Dobronamernost se odnosi na altruistički motiv i uključenost u elektronsku

interpersonalnu komunikaciju, sa namerom da se pomognu i podrže, odnosno, da se pokaže briga za druge učesnike (Wu, Chen & Chung, 2010). U *online* okruženju, članovi bi trebalo da odgovaraju na pitanja drugih korisnika i da proaktivno razmatraju koje su njihove želje i potrebe (Wu, Chen & Chung, 2010). Kada govorimo o kompetentnosti ona je još jedna od varijabli koja utiče na poverenje potrošača. Definiše se kao percipirani nivo veština i znanja u procesu elektronske interpersonalne komunikacije od strane drugih učesnika (Coulter, Coulter, 2002).

Iako postoje brojna istraživačka pitanja kojima se proučava data oblast, u RS je neznatan broj istraživanja koja ispituju ovakve relacije. Između poverenja potrošača, determinisanog posredstvom ove tri dimenzije, i kupovnog ponašanja u oblasti turističke ponude, posebno izbora destinacija, postoji značajan uticaj (Cabras-Perez, Ruiz, Sanchez-Garcia & Sanz, 2017). Zbog toga bi preduzeća u turističkom sektoru trebalo da nastoje da povećaju poverenje potrošača u *online* okruženju.

- H4: Kredibilitet izvora u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji ima pozitivan i statistički značajan uticaj na poverenje korisnika prilikom izbora *wellness* ponude.

Poverenje i namera o kupovini

U *online* okruženju proizvod se ne može dodirnuti, osetiti, i ne može se prodavac pogledati u oči (Gommans, Krishnan, & Scheffold, 2001). Poverenje potrošača još je jedna od ključnih varijabli koje utiču na kupovno ponašanje potrošača (Alfina, Ero, Hidayanto & Shihab, 2014). Kada je u pitanju elektronska interpersonalna komunikacija, poverenje predstavlja relevantan faktor koji determiniše odluku prilikom izbora, jer je elektronska pisana reč formalna i smatra se iskrenijom (Marić, Kovač Žnideršić, Paskaš, Jevtić i Kanjuga, 2017). Naime, ustanovljeno je da najviše uspeha u *online* okruženju imaju upravo oni sajtovi kojima potrošači najviše veruju (Prasad, Gupta & Totala, 2017). Prema istraživanjima, postoji veći stepen poverenja u *online* komentare napisane od strane drugih korisnika ponude, u odnosu na one koji su napisani od strane stručnih lica (Belarmino & Koh,

2018). Zbog neopipljive prirode usluga u turističkom sektoru, većina korisnika svoj izbor zasniva na informacijama koje se plasiraju u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji K. M. Kimery i M. McCord (2002) ističu da poverenje u *online* okruženju pomaže u smanjenju rizika sa kojima se potrošač suočava.

Korišćenjem dubinskog intervjua, S. Prasad, I. Gupta i N. Totala (2017) objašnjavaju da se uticaj elektronske interpersonalne komunikacije na nameru o kupovini ostvaruje upravo posredstvom poverenja potrošača. U okviru marketinških istraživanja, namera u ponašanju odnosi se na visoku verovatnoću iskazivanja određene vrste ponašanja (Sapic, 2017). Namera o kupovini u *online* okruženju, koje karakteriše veći stepen neizvesnosti i rizika vrlo često je direktno uslovljena stepenom poverenja koje imaju potrošači. U skladu sa rezultatima prethodnih istraživanja, poverenje je direktno povezano sa kupovnim ponašanjem (Xiaorong, Bin, Qinghong, Liuli & Yu, 2011).

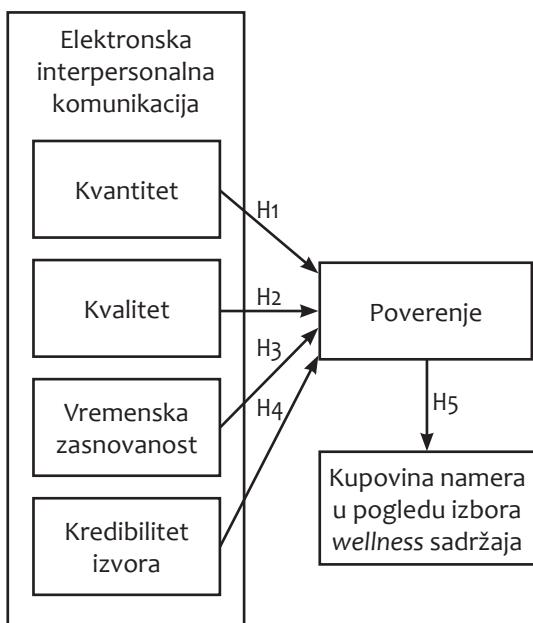
H5: Poverenje korisnika u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji ima pozitivan i statistički značajan uticaj na kupovnu nameru prilikom izbora *wellness* ponude.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Polazeći od detaljnog elaboriranja teorijskih pojmoveva, u radu je sprovedeno empirijsko istraživanje. Predmet istraživanja odnosi se na ispitivanje povezanosti između elektronske interpersonalne komunikacije i poverenja korisnika, i analiziranje poverenja kao determinante kupovnog ponašanja prilikom izbora *wellness* ponude. U cilju prikupljanja podataka, korišćen je upitnik koji je distribuiran ispitnicima u klasičnoj formi, popunjavanjem anketnih listića na teritoriji Kragujevca. Anketiranje je sprovedeno korišćenjem prostog slučajnog uzorka, kroz direktni kontakt sa ispitnicima. Podeljeno je 150 upitnika, od čega je 124 validnih, što predstavlja visoku stopu odgovora (82,7%). Empirijsko istraživanje realizovano je primenom metoda anketiranja u periodu avgust-oktobar 2018. U cilju dobijanja validnih rezultata,

podaci su filtrirani tako što su u razmatranje uzeti samo oni ispitanici koji su istakli da su prethodno koristili neke od *wellness* sadržaja u RS. Upitnik je strukturiran na takav način da sadrži, pre svega, opšte podatke, kao što su: pol, starost, školska spremka i radni status, a zatim konstatacije koje se vezuju za sve varijable koje se ispituju. Ispitanici su stepen slaganja sa konstatacijama navedenim u upitniku iskazivali putem petostepene Likert-ove skale (broj 1 - nimalo se ne slažem, broj 5 - apsolutno se slažem), koja je jedna od najčešće primenjivanih metoda za donošenje validnih zaključaka u ovoj vrsti istraživanja.

Promenljive koje su korišćene u upitniku merene su putem konstatacija koje su preuzete i adaptirane u skladu sa potrebama istraživanja. Konstatacije, vezane za kvantitet i kvalitet informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, prilagođene su i adaptirane prema (Lin, Wu, Chen, 2013). Vremenska zasnovanost informacija u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, vrednovana je putem konstatacija koje su formulisane na osnovu autora (Sa'ait, Kanyan & Fitri Nazrin, 2016), dok je kredibilitet izvora prilagođen prema konstatacijama (Kursan *et al.*, 2017). Poverenje potrošača vrednovano je putem konstatacija prilagođenih na osnovu istraživanja (Zainal, Harun & Lily, 2017), dok je namera o kupovini u pogledu *wellness* sadržaja vrednovana putem konstatacija koje su adaptirane prema (Abdelaziz, Aziz, Khalifa & Ma'youf, 2015). Kako bi se ispitao odnos između posmatranih varijabli, u radu su postavljene hipoteze testirane primenom deskriptivne statistike, analize pouzdanosti, korelaceone analize, kao i proste i višestruke regresije. Uticaj četiri analizirane varijable na poverenje potrošača, ispitana je putem višestruke regresije, dok je uticaj poverenja na kupovno ponašanje, u pogledu izbora *wellness* sadržaja, ispitana putem proste regresione analize. Analiza podataka izvršena je u statističkom programu za društvene nauke SPSS (*The Statistical Package for the Social Sciences*) i Eviews. Uzimajući u obzir definisane varijable, u skladu sa teorijskim pregledom i postavljenim hipotezama, za potrebe istraživanja definisan je istraživački model (Slika 1).



Slika 1 Konceptualni model istraživanja

Izvor: Autori

Tabela 1 Demografska struktura ispitanika

| Demografski profil | Frekvencija | % |
|---------------------------|-------------|------|
| Pol | | |
| Muški | 53 | 42,7 |
| Ženski | 71 | 57,3 |
| Starost | | |
| 18-24 | 16 | 12,9 |
| 25-31 | 27 | 21,8 |
| 32-38 | 20 | 16,1 |
| 39-45 | 19 | 15,3 |
| 46-52 | 16 | 12,9 |
| 53-59 | 17 | 13,7 |
| 60 i više | 9 | 7,3 |
| Obrazovanje | | |
| Osnovno obrazovanje | 2 | 1,6 |
| Srednje obrazovanje | 38 | 30,6 |
| Više obrazovanje | 34 | 27,4 |
| Visoko obrazovanje | 50 | 40,3 |
| Radni status | | |
| Student | 14 | 11,3 |
| Menadžer, preduzetnik | 26 | 21,0 |
| Profesor, lekar, inženjer | 22 | 17,7 |
| Službenik | 30 | 24,2 |
| Radnik | 26 | 21,0 |
| Penzioner | 6 | 4,8 |

Izvor: Autori

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Istraživanje je obuhvatilo 124 ispitanika, različitih demografskih profila (Tabela 1).

Na osnovu demografske strukture, može se uočiti da je veći procenat ispitanika ženskog pola (57,3%). Što se tiče dimenzije koja se odnosi na starost ispitanih osoba, najviše je predstavnika koji pripadaju starosnoj kategoriji u rasponu 25-31 godine, dok je najmanje onih koji imaju preko 60 godina (7,3%). Takođe, u Tabeli 1 se uočava da je najveći procenat ispitanika sa visokim obrazovanjem (40,3%), kao i da je najviše službenika (24,2%), a najmanje penzionera (4,8%).

U početnim istraživačkim koracima, prikazani su rezultati analize deskriptivne statistike, kako bi se ispitala povoljnost i homogenost, odnosno, heterogenost stavova ispitanika. Na osnovu rezultata u Tabeli 2, može se uočiti da je vrednost aritmetičke sredine visoka za sve konstatacije, s tim da je najveća vrednost vezana za konstataciju koja se odnosi na to

da je ispitanicima bitno da kvalitet *online* komentara bude visok (aritmetička sredina 4,48), dok je najniža vrednost aritmetičke sredine koja se tiče poverenja u *online* komentare date od strane drugih korisnika *wellness* sadržaja (3,96). Što se tiče homogenosti stavova ispitanika, najveći stepen slaganja, odnosno, najniža vrednost standardne devijacije (0,612), zabeležena je kod konstatacije koja se tiče namere o kupovini *wellness* sadržaja na osnovu informacija koje dobijaju *online* putem, dok je najveća heterogenost stavova ispitanika, odnosno, najveće odstupanje uočeno kod konstatacije vezane za iskaz da drugi korisnici u *online* komunikaciji daju korisne komentare kada je u pitanju izbor *wellness* ponude (standardna devijacija 0,743).

U cilju ispitivanja pouzdanosti i interne konzistentnosti konstatacija koje su definisane u radu, za sve posmatrane varijable izračunata je vrednost

Tabela 2 Rezultati deskriptivne statistike za navedene konstatacije

| Konstatacija | Aritmetička sredina | Standardna devijacija |
|--|---------------------|-----------------------|
| Kvantitet | | |
| Što je veći broj online komentara, to je wellness ponuda popularnija. | 4,12 | 0,694 |
| Što je veći broj online komentara, wellness ponuda ostvaruje veću prodaju. | 4,08 | 0,739 |
| Veliki broj visoko rangiranih komentara i preporuka u online okruženju pokazuju da wellness ponuda ima dobру reputaciju. | 4,19 | 0,679 |
| Kvalitet | | |
| Bitno mi je da online komentari u vezi sa wellness ponudama budu jasni. | 4,36 | 0,629 |
| Bitno mi je da online komentari u vezi sa wellness ponudama budu razumljivi. | 4,42 | 0,613 |
| Bitno mi je da online komentari u vezi sa wellness ponudama budu korisni. | 4,44 | 0,629 |
| Generalno, bitno mi je da kvalitet online komentara u vezi sa wellness ponudama bude visok. | 4,48 | 0,631 |
| Vremenska zasnovanost | | |
| Bitno mi je da online komentari korisnika wellness ponude budu što aktuelniji. | 4,21 | 0,641 |
| Bitno mi je da online komentari korisnika wellness ponude budu novijeg datuma, tj. u skladu sa sadašnjim trendovima. | 4,25 | 0,670 |
| Bitno mi je da online komentari korisnika wellness ponude budu ažurirani i validni. | 4,27 | 0,639 |
| Kredibilitet izvora | | |
| Prilikom izbora wellness ponuda, mogu da verujem informacijama koje dobijam od drugih korisnika u online okruženju. | 4,06 | 0,695 |
| Verujem da drugi korisnici u online komunikaciji daju iskrene komentare o wellness sadržajima. | 4,00 | 0,721 |
| Verujem da drugi korisnici u online komunikaciji daju korisne komentare o wellness sadržajima. | 4,02 | 0,743 |
| Poverenje | | |
| Učesnici u online komunikaciji su kompetentni kada diskutuju o wellness ponudi | 4,12 | 0,645 |
| Većina drugih korisnika wellness sadržaja u online okruženju ne daje lažne komentare. | 4,02 | 0,715 |
| Smatram da mogu imati poverenja u online komentare date od strane drugih korisnika wellness sadržaja. | 3,96 | 0,726 |
| Korisnici wellness sadržaja prilikom online komentara vode računa o potrebama drugih članova. | 4,08 | 0,705 |
| Namera o kupovini | | |
| Prethodni online komentari o wellness ponudi utiču na moju spremnost da rezervišem istu. | 4,27 | 0,629 |
| Kada smatram da je wellness ponuda dobra kao što je opisano u online komentarima, spremam sam da rezervišem istu. | 4,33 | 0,634 |
| Svoj izbor wellness ponude zasnivam na online komentarima koje sam pročitao. | 4,37 | 0,618 |
| Informacije koje dobijam u online komunikaciji utiču na moj izbor wellness ponude. | 4,35 | 0,612 |

Cronbach-ovog alfa koeficijenta. Kako je prihvatljiva vrednost ovog koeficijenta iznad 0,7 (Nunnally, 1978), na osnovu Tabele 3 može se zaključiti da sve navedene varijable ispunjavaju zadati kriterijum.

Tabela 3 Vrednost Cronbach alfa koeficijenta

| Varijabla | Cronbach alfa |
|-----------------------|---------------|
| Kvantitet | 0,878 |
| Kvalitet | 0,924 |
| Vremenska zasnovanost | 0,813 |
| Kredibilitet izvora | 0,880 |
| Poverenje | 0,876 |
| Namera o kupovini | 0,812 |

Izvor: Autori

Nakon ispitivanja interne konzistentnosti, predstavljena je koreaciona matrica kako bi se ispitala jačina i smer veze između posmatranih varijabli. Sagledavanjem vrednosti Pearson-ovog koeficijenta, može se zaključiti da između svih promenljivih postoji korelacija, s tim da je ona različitog intenziteta. Na osnovu Tabele 4, uočava se da postoji pozitivna korelacija između kvantiteta, kvaliteta, vremenske zasnovanosti i kredibiliteta izvora, pojedinačno, i poverenja potrošača. Velika korelacija (vrednost koeficijenta korelacije 0,634) uočava se između kredibiliteta izvora u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji i poverenja, dok je korelacija srednje jačine (vrednost koeficijenta korelacije 0,479) uočena

između kvaliteta elektronske interpersonalne komunikacije i poverenja potrošača. Takođe, između poverenja potrošača i namere o kupovini postoji jaka koreaciona veza (koeficijent korelacije iznosi 0,668).

Kako bi se ispitao zajednički uticaj posmatranih varijabli na poverenje potrošača u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, korišćena je višestruka regresiona analiza. Neposredno pre prikazivanja rezultata sprovedene analize, testirane su polazne pretpostavke kao preduslov za njeno sprovođenje. Dijagram rasturanja standardizovanih reziduala pokazao je da su rezultati približno pravougaono raspoređeni i da je većina rezultata nagomilana u centru, što znači da pretpostavka o linearnosti nije narušena. Pored pretpostavke o veličini uzorka, koja je zadovoljena, normalnost i, homoskedastičnost ispitani su pre primene regresione analize u programu Eviews. Kada se radi o testiranju normalnosti rezidualnih odstupanja, korišćen je Jarque-Bera test. Statistika ovog testa iznosi 0,189299, a $p = 0,91 > \alpha = 0,05$, što implicira da se empirijski raspored može aproksimirati normalnim. U modelu je ispitana i homoskedastičnost rezidualnih odstupanja, korišćenjem Vrednost F statistike je 1,914933, $p = 0,11 > 0,05$, što ukazuje da u ispitanim regresionom modelu ne postoji heteroskedastičnost.

Nakon ispitivanja polaznih pretpostavki, применjen je model višestruke regresije, gde je zavisna varijabla poverenje, a nezavisne varijable su kvantitet, kvalitet, vremenska zasnovanost i kredibilitet izvora. Pokazatelji modela prikazani su u Tabeli 5.

Tabela 4 Koreaciona matrica

| Varijabla | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Kvantitet | 1 | 0,652** | 0,526** | 0,589** | 0,599** | 0,555** |
| Kvalitet | 0,652** | 1 | 0,524** | 0,469** | 0,479** | 0,395** |
| Vremenska zasnovanost | 0,526** | 0,524** | 1 | 0,546** | 0,598** | 0,597** |
| Kredibilitet izvora | 0,589** | 0,469** | 0,546** | 1 | 0,634** | 0,504** |
| Poverenje | 0,599** | 0,479** | 0,598** | 0,634** | 1 | 0,668** |
| Namera o kupovini | 0,555** | 0,395** | 0,597** | 0,504** | 0,668** | 1 |

Izvor: Autori

Tabela 5 Pokazatelji modela višestruke regresije

| R | Adj. R Square | St. greška | F | Sig. |
|-------|---------------|------------|--------|-------|
| 0,729 | 0,516 | 0,41517 | 33,770 | 0,000 |

Izvor: Izrada autora u SPSS-u

Posmatrani model je reprezentativan ($Sig = 0,000$), korigovana vrednost koeficijenta determinacije iznosi 0,516, što pokazuje da je 51,6% varijabiliteta zavisne promenljive poverenje objašnjeno putem četiri nezavisne varijable. Kako se prilikom primene višestruke regresione analize često javlja problem multikolinearnosti, prikazan je faktor rasta varijanse - VIF. Njegova vrednost niža od 5 za sve prikazane varijable potvrđuje da u regresionom modelu ne postoji problem multikolinearnosti (Tabela 6). Sagledavanjem rezultata u Tabeli 6, uočava se da varijabla kredibilitet izvora u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji pojedinačno najviše doprinosi poverenju korisnika *wellness* ponude ($\beta = 0,327$), nakon čega sledi vremenska zasnovanost poruka u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji ($\beta = 0,280$), kao i kvantitet informacija ($\beta = 0,247$). Promenljive kvantitet, vremenska zasnovanost i kredibilitet izvora daju jedinstven doprinos predikciji zavisne promenljive, odnosno, poverenja, dok kod kvaliteta elektronske interpersonalne komunikacije to nije slučaj ($p > 0,05$).

Tabela 6 Rezultati višestruke regresione analize (zavisna promenljiva je poverenje)

| Varijabla | β | T | Sig. | VIF |
|-----------------------|---------|-------|-------|-------|
| Kvantitet | 0,247 | 2,683 | 0,008 | 2,159 |
| Kvalitet | 0,018 | 0,205 | 0,838 | 1,890 |
| Vremenska zasnovanost | 0,280 | 3,456 | 0,001 | 1,672 |
| Kredibilitet izvora | 0,327 | 3,955 | 0,000 | 1,738 |

Izvor: Autori

Na osnovu primjenjene regresione analize, potvrđene su hipoteze H1, H3 i H4, dok se hipoteza H2 odbacuje.

Naredni istraživački korak podrazumeva primenu proste regresione analize, gde je nezavisna promenljiva poverenje potrošača, a zavisna promenljiva kupovna namera u pogledu korišćenja *wellness* sadržaja. Pokazatelji primjenjenog regresionog modela, prikazani su u Tabeli 7.

Tabela 7 Rezultati proste regresione analize (zavisna promenljiva je kupovna namera)

| Adj.R Square | F | Sig(F) | β | T | Sig. |
|--------------|--------|--------|---------|-------|-------|
| 0,441 | 98,166 | 0,000 | 0,668 | 9,908 | 0,000 |

Izvor: Autori

Kao što se može uočiti, predstavljeni model je reprezentativan, prilagođeni koeficijent determinacije 0,441 pokazuje da je 44,1% varijabiliteta promenljive kupovna namera objašnjeno putem promenljive poverenje. Takođe, na osnovu vrednosti $\beta = 0,668$ i $p = 0,000$ može se zaključiti da je uticaj poverenja u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji na kupovnu nameru u pogledu korišćenja *wellness* sadržaja veoma jak. Na osnovu prethodno navedenog, može se potvrditi hipoteza H5.

ZAKLJUČAK

Prodiranje internet tehnologija u gotovo sve aspekte, doprinosi tome da se i klasični instrumenti marketinške komunikacije, koji oblikuju kupovno ponašanje potrošača, značajno menjaju. Zbog toga se, umesto tradicionalnih oblika, akcenat stavlja na savremene, kao što je elektronska interpersonalna komunikacija. Uloga elektronske interpersonalne komunikacije, posebno u turističkom sektoru veoma je značajna i u velikoj meri determiniše kupovnu nameru potrošača. Smanjujući rizik i neizvesnost, elektronska interpersonalna komunikacija predstavlja jedan od krucijalnih izvora informisanja. Kao što je

istaknuto u radu, u *wellness* industriji, elektronska interpersonalna komunikacija predstavlja jedan od determinišućih faktora kada je u pitanju kupovno ponašanje korisnika ovih turističkih sadržaja. Polazeći od osnovnog cilja u radu, namera autora bila je da se ispita da li varijable koje se odnose na kvalitet, kvantitet, vremensku zasnovanost i kredibilitet izvora imaju uticaj na poverenje potrošača u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, kao i da se utvrdi da li poverenje korisnika *wellness* sadržaja doprinosi kupovnom ponašanju.

Na osnovu realizovanog empirijskog istraživanja, uočeno je da kvantitet informacija, vremenska zasnovanost i kredibilitet izvora poruke u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji imaju pozitivan uticaj na poverenje potrošača, što je u skladu sa prethodnim istraživanjima (Xiaorong, Bin, Qinghong, Liuli & Yu, 2011, Coursaris, Van Osch & Albini, 2017, Wu, Chen & Chung, 2010), dok kvalitet informacija nema statistički značajan uticaj. Prema zaključcima do kojih su došli drugi istraživači, poverenje korisnika značajno determiniše kupovnu nameru (Prasad, Gupta & Totala, 2017). Kreatori turističke ponude, posebno *wellness* sadržaja, trebalo bi da kreiraju mogućnost razmene informacija među korisnicima, jer je veći stepen poverenja u odnosu na podatke koje plasira samo preduzeće. Društvena opravdanost istraživanja odnosi se na mogućnost kako preduzeća, tako i potrošača u oblasti korišćenja *wellness* sadržaja da utiču na poverenje drugih korisnika u procesu komunikacije.

Empirijskim istraživanjem upućuje se na određene menadžerske implikacije. Ovakva analiza može pomoći razvoju turističkog sektora, preciznije, *wellness* industriji da se pospeši elektronska interpersonalna komunikacija i analizira ponašanje potrošača u *online* okruženju. Podsticanjem korisnika da na ovakav način razmenjuju informacije, omogućila bi se veća korist kako za kreatore *wellness* sadržaja, tako i za potrošače. Većom dostupnošću aktuelnih *online* komentara, povećava se poverenje potrošača, što često predstavlja ključ uspešnog tržišnog pozicioniranja.

Ograničenja sprovedenog empirijskog istraživanja odnose se, pre svega, na činjenicu da je isto

realizovano na teritoriji Kragujevca, pa bi u narednim istraživačkim postupcima trebalo proširiti teritoriju na kojoj se vrši ispitivanje. Zatim, u nekom od narednih istraživanja, trebalo bi razgraničiti koji oblici društvenih medija u elektronskom okruženju imaju dominantan uticaj na ponašanje potrošača u elektronskoj interpersonalnoj komunikaciji, kao i da li za različite vidove *wellness* turizma korisnici iskazuju drugačije preferencije. S obzirom na činjenicu da se u zavisnosti od profila ispitanih razlikuje i spremnost za elektronsku interpersonalnu komunikaciju, trebalo bi ispitati da li između mlađih i starijih ispitanih i njihovog kupovnog ponašanja postoje statistički značajne razlike.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo interdisciplinarnog istraživačkog projekta (br. 41010), koji finansira Ministarstvo prosветe, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

REFERENCE

- Abdelaziz, M., Aziz, W., Khalifa, G., & Ma'youf, M. (2015). Determinants of electronic word of mouth (eWOM) influence on hotel customers' purchase decision. *Journal of Faculty of Tourism and Hotels*, 9(2/2), 194-221.
- Abubakar, A. M. (2016). Does eWOM influence destination trust and travel intention: A medical tourism perspective. *Economic Research*, 29(1), 598-611. doi:10.1080/1331677X.2016.1189841
- Albarq. A. (2014). Measuring the impacts of online word-of-mouth on tourists' attitude and intentions to visit Jordan: An empirical study. *International Business Research*, 7(1), 14-22. doi:10.5539/ibr.v7n1p14
- Alfina, I., Ero, J., Hidayanto, A., & Shihab, M. (2014). The impact of cognitive trust and eWOM on purchase intention in C2C e-commerce site. *Journal of Computer Science*, 10(12), 2518-2524. doi:10.3844/jcssp.2014.2518.2524

- Belarmino, A. M., & Koh, Y. (2018). How eWOM motivations vary by hotel review website. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(8), 1-22. doi.org/10.1108/IJCHM-02-2017-0055
- Bellman, S., Johnson, E., Loshe, G., & Mandel, N. (2006). Designing marketplaces of the artificial with consumers in mind. *Journal of Interactive Marketing*, 20(1), 21-33. doi.org/10.1002/dir.20053
- Casaló, L. V., Flavián, C., & Guinaliu, M. (2011). Understanding the intention to follow the advice obtained in an online travel community. *Computers in Human Behavior*, 27(2), 622-633. doi:10.1016/j.chb.2010.04.013
- Coulter, K., & Coulter, R. (2002). Determinants of trust in a service provider: The moderating role of length of relationship. *Journal of Services Marketing*, 16(1), 35-50. doi:10.1108/08876040210419406
- Coursaris, K., Van Osch, W., & Albini, A. (2017). Antecedents and consequents of trustworthiness in user-generated online reviews: A case of the travel industry. *SIGHCI 2017 Proceedings*.
- Curra-Perez, R., Ruiz, C., Sanchez-Garcia, I., & Sanz, S. (2017). Determinants of customer retention in virtual environments. The role of perceived risk in a tourism services context. *Spanish Journal of Marketing - ESIC*, 21(2), 131-145. doi.org/10.1016/j.sjme.2017.07.002
- Fan, Y. W., & Miao, Y. F. (2012). Effect of electronic word-of-mouth on consumer purchase intention: The perspective of gender differences. *International Journal of Electronic Business Management*, 10(3), 175-181.
- Fan, Y. W., Miao, Y. F., Fang, Y. H. & Lin, R. Y. (2013). Establishing the adoption of electronic word-of-mouth through consumers' perceived credibility. *International Business Research*, 6(3), 58-65. doi:10.5539/ibr.v6n3p58
- Flavián, C., Guinaliu, M., & Gurrea, R. (2006). The role played by perceived usability, satisfaction and consumer trust on website loyalty. *Information & Management*, 43(1), 1-14. doi:10.1016/j.im.2005.01.002
- Fu, X., Bin, Z., Qinghong, X., Liuli, X., & Yu, C. (2011). Impact of quantity and timeliness of eWOM information on consumer's online purchase intention under C2C environment. *Asian Journal of Business Research*, 1(2), 37-52.
- Gommans, M., Krishnan, K., & Scheffold, K. (2001). From brand loyalty to e-loyalty: A conceptual framework. *Journal of Economic and Social Research*, 3(1), 43-58.
- Hennig-Thurau, T., & Walsh, G. (2003). Electronic word-of-mouth: Motives for and consequences of reading customer articulations on the internet. *International Journal of Electronic Commerce*, 8(2), 51-74. doi.org/10.1080/10864415.2003.11044293
- Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. P., Walsh, G., & Gremler D. (2004). Electronic word-of-mouth via consumer-opinion platforms: What motivates consumers to articulate themselves on the internet. *Journal of Interactive Marketing*, 18(1), 38-52. doi.org/10.1002/dir.10073
- Hu, N., Bose, I., Koh, N. S., & Liu, L. (2012). Manipulation of online reviews: An analysis of ratings, readability, and sentiments. *Decision Support Systems*, 52(3), 674-684. doi:10.1016/j.dss.2011.11.002
- Kimery, K. M., & McCord, M. (2002). Third-party assurances: Mapping the road to trust in e-retailing. *Journal of Information Technology Theory and Application*, 4(2), 64-82.
- Koncul, N. (2012). Wellness: A new mode of tourism. *Economic Research*, 25(2), 525-534. doi.org/10.1080/1331677X.2012.11517521
- Kursan, Milaković, I., Mihić, M., & Ivasečko, N. (2017). Antecedents of traditional and electronic word of mouth communication: Student population based study. *Mostariensia*, 21(1), 97-111.
- Lin, C., Wu, Y., & Chen, J. (2013). *Electronic word-of-mouth: The moderating roles of product involvement and brand image*. Paper presented at the International conference on technology innovation and Industrial Management, Phuket, Thailand.
- Lopez, M., & Sicilia, M. (2014). Determinants of eWOM influence: The role of consumers' internet experience. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 9(1), 28-43. doi:10.4067/s0718-18762014000100004
- Marić, D., Kovač Žnidarsić, R., Paskaš, N., Jevtić, J. i Kanjuga, Z. (2017). Savremeni potrošač i elektronska interpersonalna komunikacija. *Marketing*, 48(3), 147-154. doi:10.5937/Markt1703147M

- Marinković, V., Senić, V., Obradović, S., & Šapić, S. (2012). Understanding antecedents of customer satisfaction and word-of-mouth communication: Evidence from hypermarket chains. *African Journal of Business Management*, 6(29), 8515-8524. doi:10.5897/AJBM11.1455
- Mueller, H., & Kaufmann, E. (2001). Wellness tourism: Market analysis of a special health tourism segment and implications for the hotel industry. *Journal of Vacation Marketing*, 7(1), 7-15. doi.org/10.1177/135676670100700101
- Nunnally, J. C. (1978). *Introduction to Psychological Measurement*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Prasad, S., Gupta, I., & Totala, N. (2017). Social media usage, electronic word of mouth and purchase-decision involvement. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 9(2), 134-145. doi.org/10.1108/APJBA-06-2016-0063
- Republički zavod za statistiku. (2018). *Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji*. Preuzeto 11. januara 2019 sa <http://publikacije.stat.gov.rs/G2018/Pdf/G201816013.pdf>
- Sa'ait, N., Kanyan, A., & Fitri Nazrin, M. (2016). The effect of ewom on customer purchase intention. *International Academic Research Journal of Social Science*, 2(1), 73-80.
- Sapic, S. (2017). The effects of Cosmopolitanism and Tradition on the Evaluation and Intentions of the Users of Fast Food Restaurants. *Economic Horizons*, 19(2), 83-95. doi:10.5937/ekonhor17020815
- Senić, R. i Senić, V. (2008). *Menadžment i marketing usluga*. Kragujevac, Republika Srbija: Prizma.
- Shuqair, S., Cragg, P., Zaidan, A., & Mitchell, T. (2016). The influence of users generated content on attitude towards brand and purchase intentions - Case of Bahrain. *International Journal of Business Marketing and Management*, 1(5), 9-20.
- Stanković, Lj. i Đukić, S. (2014). *Marketing komuniciranje*. Niš, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
- Težak Damijanić, A., & Šergo, Z. (2014). Determining travel motivations of wellness tourism. *Ekonomski misao i praksa*, 1, 3-20.
- Trusov, M., Bucklin, R. E., & Pauwels, K. (2009). Effects of word-of-mouth *versus* traditional marketing: Findings from an internet social networking site. *Journal of Marketing*, 73(5), 90-102. doi.org/10.1509/jmkg.73.5.90
- Wu, J., Chen, Y., & Chung, Y. (2010). Trust factors influencing virtual community members: A study of transaction communities. *Journal of Business Research*, 63(9-10), 1025-1032.
- Xiaorong, F., Bin, Z., Qinghong, X., Liuli, X., & Yu, C. (2011). Impact of quantity and timeliness of eWOM information on consumer's online purchase intention under C2C environment. *Asian Journal of Business Research*, 1(2), 3-52.
- Zainal, N. T. A., Harun, A., & Lily, J. (2017). Examining the mediating effect of attitude towards electronic words-of-mouth (eWOM) on the relation between the trust in eWOM source and intention to follow eWOM among Malaysian travelers. *Asia Pacific Management Review*, 22(1), 35-44. doi:10.1016/j.apmrv.2016.10.004

Primljeno 31. januara 2019,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 17. aprila 2019.
Elektronska verzija objavljena 25. aprila 2019.

Milan Kocić je vanredni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, gde je i doktorirao iz oblasti Marketinga. Angažovan je na nastavnim predmetima Marketing, Tržišno komuniciranje i Direktni marketing na osnovnim studijama, i na predmetima Marketing menadžment i Strategijski marketing na master, odnosno, doktorskim studijama. Glavne oblasti njegovog interesovanja su marketing, brendiranje i marketinške komunikacije.

Katarina Radaković je asistent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Master studije završila je na istom fakultetu, gde je trenutno student doktorskih studija. Izvodi vežbe na nastavnim predmetima Marketing, Tržišno komuniciranje i Direktni marketing. Najznačajnije oblasti istraživanja su marketing i ponašanje potrošača.

THE IMPLICATIONS OF THE ELECTRONIC WORD-OF-MOUTH COMMUNICATION IN CHOOSING A WELLNESS OFFER

Milan Kocic and Katarina Radakovic

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

In the conditions of the dynamic development of information and communications technology, the traditional way of establishing communication among consumers has significantly changed. As one of several extremely important marketing instruments, word-of-mouth communication has been assuming a new dimension via digital forms of communicating. Having in mind the significance of social media for the formation of consumer attitudes and intentions concerning the purchasing process, the paper is aimed at obtaining relevant findings on the effect of electronic word-of-mouth communication on consumer behavior. More precisely, by using a correlation and multiple regression analysis, whether the quantity, quality and timeliness of information, and the source credibility of electronic word-of-mouth communication affect consumer trust in the area of a wellness offer was examined. A simple regression analysis was applied in order to determine whether consumer trust contributed to purchase intention. The results of the conducted empirical research show that there is a statistically significant impact of electronic word-of-mouth communication on consumer trust and that consumer trust positively affects purchase intention when choosing a wellness package in the Republic of Serbia is concerned.

Keywords: electronic word-of-mouth communication, consumer attitudes, purchasing behavior, social media, wellness offer

JEL Classification: M31, D830, I0

Pregledni članak

UDK: 338.43:338.48(497.11)
doi:10.5937/ekonhor1901057R

ODRŽIVI INTEGRALNI RAZVOJ POLJOPRIVREDE I TURIZMA U REPUBLICI SRBIJI

Lela Ristić*, Nikola Bošković i Danijela Despotović

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Održivi razvoj je jedan od imperativa na globalnom nivou, a podrazumeva usaglašavanje ekonomskih, ekoloških i socijalnih ciljeva razvoja, uz odgovarajuću institucionalnu podršku. Na poljoprivredu i turizam odnosi se mnoštvo resursa, relevantnih za održivi razvoj, što potvrđuju brojna istraživanja i primeri iz prakse, širom sveta. U radu se istražuje primer Republike Srbije, koji može biti poučan i za druge zemlje sa sličnim resursnim potencijalima i ograničenjima u razvoju. Naime, poljoprivreda i turizam se, u Republici Srbiji, odlikuju bogatstvom prirodnih i kulturno-istorijskih resursa, ali uglavnom nedostaju finansijska sredstva za ozbiljnije investicije, kao i savremeniji celovit pristup razvoju, zbog čega se raspoloživi resursi nedovoljno koriste. Shodno tome, cilj istraživanja je da se ukaže na neophodnost kreativnijeg korišćenja agro-turističkih resursa, odnosno, na perspektivnije pravce integralnog razvoja poljoprivrede i turizma na održivim osnovama. Rezultati istraživanja pokazuju da je neophodno da se institucionalno podstiče intenzivnije povezivanje poljoprivrede i turizma u okviru realizacije koncepta integralnog održivog razvoja.

Ključne reči: održivi razvoj, integralni razvoj, poljoprivreda, turizam, Republika Srbija

JEL Classification: Q01, Q19, Z32

UVOD

Opšteprihvaćena definicija održivog razvoja ne postoji, ali se u literaturi, najčešće, navodi definicija Brundtland komisije (WCED, 1987), koja je održivi razvoj definisala kao razvoj koji omogućava zadovoljavanje potreba sadašnjih, bez ugrožavanja potreba budućih generacija. S obzirom na to da je ovo istraživanje fokusirano na Republiku Srbiju

(RS), značajno je istaći da se u Nacionalnoj strategiji održivog razvoja RS, održivi razvoj objašnjava kao ciljno orijentisan, dugoročan, neprekidan, sveobuhvatan i sinergetski proces koji utiče na sve aspekte života (Vlada Republike Srbije, 2008).

Održivi razvoj je jedan od najpopularnijih fenomena današnjice, naročito u okviru aktivnosti Ujedinjenih nacija (UN), odnosno, Agende za održivi razvoj do 2030. godine. Usmeren je na balansiranje brojnih ekonomskih, ekoloških i socijalnih ciljeva razvoja, kao i na važnost institucionalne komponente. Pritom se i održivi razvoj poljoprivrede smatra neophodnim.

* Korespondencija: L. Ristić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Liceja Kneževine Srbije 3, 34000 Kragujevac, Republika Srbija; e-mail: lristic@kg.ac.rs

Evropska unija (EU) je primer izražene težnje ka održivom razvoju poljoprivrede, kroz sprovođenje Zajedničke poljoprivredne politike, kako u ranijim decenijama, tako i danas u okviru programskog perioda 2014-2020, a i prema novom konceptu predviđenom za period nakon 2020. godine. Osim u Evropi, i u mnogim drugim područjima širom sveta, nastoji se obezbititi održivi razvoj poljoprivrede. Ovakav pristup poljoprivrednom sektoru je i za RS od velikog značaja, naročito sa stanovišta integralnog razvoja sa turizmom.

Generalna skupština UN je 2017. označila kao godinu održivog razvoja turizma, sa namerom da se podrže promene u politici razvoja turizma, kako bi se doprinelo realizaciji globalnih ciljeva održivog razvoja (*Sustainable Development Goals* - vSDGs). Svetska turistička organizacija (*World Tourism Organization* - UNWTO), specijalizovana agencija UN za turizam, zadužena je da obezbedi što bolju organizaciju i sprovođenje ovakvih planova (UN, 2016). S obzirom da razvoj turizma ima globalni značaj, važno je održivo korišćenje turističkih resursa. To je od posebnog značaja za pojedine zemlje i regije, poput Evrope koja je najposećenija u turističkom smislu, zatim slede Azija i Pacifik, pa Amerika, dok Afrika i Bliski istok beleže znatno manji broj dolazaka turista. Održivi razvoj turizma smatra se naročito važnim za svetske lidere u oblasti turizma, kao što su Francuska, SAD, Španija, Kina, Italija, Velika Britanija, Nemačka, Meksiko, Tajland itd. (UNWTO, 2017). U ovom radu analizirana je RS, koja ima nezavidnu poziciju na svetskom turističkom tržištu, kao rezultat niza ograničenja nacionalnog i međunarodnog karaktera. S obzirom na prirodne resurse i kulturno-istorijsko nasleđe kojim raspolaže, razmatrana je mogućnost prevazilaženja pojedinih ograničenja, kroz veću povezanost turizma sa poljoprivredom.

Benefiti po osnovu integralnog razvoja poljoprivrede i turizma, odnosno, njihovog međusobnog povezivanja, uočeni su širom sveta, naročito kod onih vidova turizma koji u svoju ponudu uključuju specifične poljoprivredno-prehrambene proizvode. Pritom, posebno je aktuelno pitanje organskih proizvoda. U pojedinim istraživanjima i izveštajima renomiranih međunarodnih organizacija, nadležnih za pitanja

globalnog razvoja, predlaže se koncept integralnog razvoja organske poljoprivrede i turizma u borbi protiv siromaštva.

Poljoprivredno-prehrambeni proizvodi, često i u najpoznatijim svetskim turističkim destinacijama, gde hrana i pića nisu glavni motivi za dolazak turista, ipak, predstavljaju nezamenljivi sadržaj turističke ponude, jer je umnogome obogaćuju.

Povećanje broja turista na određenom području, odnosno, povećanje turističke potrošnje, podstiče proizvodnju hrane i pića za potrebe turista, doprinoseći razvoju poljoprivredno-prehrambenog sektora.

U uzročno-posledičnom lancu razvoja poljoprivredno-turističke aktivnosti, inicijative za razvoj mogu poteći iz oba sektora istovremeno, ili pojedinačno.

U skladu sa prethodno navedenim, predmet istraživanja u ovom radu jesu ključni aspekti održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma u RS, odnosno, nedovoljna posvećenost ovom pitanju, praćena nepovoljnim stanjem u praksi, kao i značaj uvođenja savremenijeg pristupa, prilagođenog specifičnostima i potrebama integralnog razvoja domaće poljoprivrede i turizma.

Cilj istraživanja je da se ukaže na neophodnost kreativnijeg korišćenja agro-turističkih resursa u RS, odnosno, na perspektivnije pravce integralnog razvoja poljoprivrede i turizma na održivim osnovama. Pozitivni efekti, koji se po osnovu takvog pristupa mogu očekivati, jesu sledeći: povećanje obima poljoprivredne proizvodnje, dolazaka i noćenja turista; unapređenje kvaliteta i atraktivnosti poljoprivredno-prehrambenih i turističkih proizvoda; rast prihoda od poljoprivrede i turizma, kao i pratećih delatnosti, direktno ili indirektno povezanih sa poljoprivredom i turizmom; rast zaposlenosti u poljoprivredno-prehrambenom sektoru, turizmu i ruralnoj privredi, uz povećanje njihovog doprinosa rastu BDP-a i izvoza; diverzifikacija poljoprivredne proizvodnje, nepoljoprivredne ruralne ekonomije i turističke ponude; smanjenje siromaštva i socijalne isključenosti stanovništva, uz poboljšanje demografske slike

onih područja u kojima se poljoprivreda i turizam dugoročno i integralno razvijaju.

Shodno predmetu i cilju istraživanja, u radu se polazi od sledeće hipoteze:

H: Ukoliko se u Republici Srbiji institucionalno podstiče intenzivnije povezivanje poljoprivrede i turizma, u okviru realizacije koncepta integralnog održivog razvoja, mogu se očekivati povoljniji ekonomski efekti u razvoju poljoprivredno-prehrambenog sektora, turizma i ruralne privrede u celini.

U radu su korišćene kvalitativne i kvantitativne metode istraživanja primerene društvenim naukama, odnosno, istraživanjima u oblasti ekonomije: istorijski metod, metod indukcije i dedukcije, analize i sinteze, komparacije, deskripcije, statistički metod i metod generalizacije, kao i SWOT analiza.

Rad je strukturiran u pet delova. Nakon Uvoda, u drugom delu dat je pregled literature, relevantne za istraživano problemsko područje, a u trećem delu rada je istaknuto koje su metode u istraživanju korišćene. U četvrtom delu su predstavljeni rezultati istraživanja, odnosno, opšta obeležja poljoprivrede RS, relevantna sa stanovišta turizma, kao i ključni pokazatelji razvoja turizma značajni za usmeravanje poljoprivredne delatnosti, uz naglašavanje mogućih pravaca budućeg integralnog razvoja poljoprivrede i turizma u RS. U Zaključku rada, opredeljen je stav o postavljenoj hipotezi, istaknuti su najvažniji rezultati, doprinos istraživanja i ograničenja u radu.

PREGLED LITERATURE

Imajući u vidu činjenicu da je veliki značaj turizma i poljoprivrede u savremenim uslovima, kako na nivou nacionalnih ekonomija, tako i na globalnom nivou, brojna su istraživanja ove problematike. Pri tome se sve veća pažnja pridaje integralnom razvoju poljoprivrede i turizma na održivim osnovama (Turkalj, Ham & Fosić, 2013), kao i inovativnim modelima u ovoj oblasti (Budiasa & Ambarawati, 2014). R. Paci i E. Marrocu (2014) se fokusiraju na

povezanost turizma i regionalnog razvoja u Evropi. E. V. Yudina, T. V. Uhina, I. V. Bushueva i N. T. Pirozhenko (2016), naglašavaju ključne veze i funkcije turizma u uslovima globalizacije, zatim prostornu, kao i socio-kulturnu dimenziju u okviru ove problematike bitne i za održivi razvoj poljoprivrede. J. Von Braun i R. Birner (2017) ističu značaj: uspostavljanja adekvatnog konceptualnog okvira za analizu upravljanja poljoprivrednim sektorom i sistemom proizvodnje hrane na globalnom nivou; primene adekvatnog konceptualnog okvira u analizi savremenih problema sistema poljoprivredno-prehrambene proizvodnje; identifikovanja mogućnosti za reforme u ovoj oblasti i sl. Istraživanje baziraju na teoriji i praksi iz ove oblasti, što je direktno značajno za globalni poljoprivredno-prehrambeni sektor, a indirektno za turizam i druge povezane delatnosti.

U pojedinim zemljama je izraženija posvećenost realizaciji koncepta održivog razvoja poljoprivrede i turizma, kroz njihovo međusobno povezivanje, što potvrđuju velika finansijska izdvajanja u ovu svrhu, briga o ekološkim, ekonomskim i ostalim benefitima. Usled strateškog značaja dugoročnog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma, veliki broj autora, nacionalnih organizacija i institucija širom sveta, podržava proučavanje ovog pitanja sa stanovišta održivog ruralnog razvoja. S. Sandilyan, K. Thiyyagesan i R. Nagarajan (2008), uočavaju da ekoturizam, iako je u osnovi usmeren ka očuvanju prirodnih resursa, ipak, može uzrokovati gubitak biodiverziteta, što je važan signal za usmeravanje ovog vida turizma, a i ruralne ekonomije, u mnogim destinacijama. M. Pillay i C. M. Rogerson (2013), naglašavaju značaj povezivanja poljoprivrede i turizma u manje razvijenim područjima. M. Cărăuș Stanciu (2015) ukazuje da su tržište farmera i posete farmama važni aspekti održivog razvoja turizma u ruralnim područjima. Pojedini autori istražuju specifična pitanja, kao što S. Z. Mirani i M. B. Farahani (2015) ističu *second home* turizam (odmor u vikendici) u funkciji održivog ruralnog razvoja.

Istraživanje integralnog razvoja poljoprivrede i turizma prisutno je i u RS. Analizirajući poljoprivredne i nepoljoprivredne aspekte ruralnog razvoja, S. Đekić (2000) ističe značaj povezivanja

ruralnih domaćinstava sa turističkom privredom, s obzirom na činjenicu da ruralna područja, osim proizvodnje hrane, imaju i značajnu ulogu u pogledu odmora i rekreacije, kao i očuvanja i unapređenja ekološke stabilnosti prostora. M. Vujičić i I. Rosić (2000) zastupaju stav da poljoprivreda, kao okosnica razvoja sela, treba da ustupi mesto integralnom ruralnom razvoju, u okviru kojeg, itekako, ima prostora za razvoj turizma. S. Milenković, L. Ristić i N. Bošković (2013), naglašavaju značaj integralnog korišćenja resursa u ruralno-turističkom prostoru RS, a S. Cvetanović, D. Despotović, Lj. Živković i V. Nedić (2014), istražuju ekološku dimenziju održivog razvoja, potencirajući pritom indikatore ekološke održivosti, koji su značajni za sve sektore privrede, pa prema tome i za poljoprivredu i turizam. Pored navedenih, mnogi drugi naučno-stručni radovi potvrđuju važnost i neophodnost daljeg istraživanja utvrđenog problemskog područja u radu, sa ciljem iznalaženja praktičnijih rešenja za integralno usmeravanje poljoprivrede i turizma na održivim osnovama.

Mnoge međunarodne organizacije specijalizovane za pitanja poljoprivrede i turizma, poput Organizacije UN za hranu i poljoprivredu (*Food and Agriculture Organization - FAO*) i UNWTO, takođe, intenzivno se bave iznalaženjem što boljih rešenja za savremene probleme integralnog razvoja poljoprivrede i turizma.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Istraživanje ključnih činilaca održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma, bazirano je na više naučnih metoda primenjivih u polju društveno-humanističkih nauka, odnosno, u istraživanjima iz oblasti ekonomije. Saglasno definisanim problemskom području rada, a u cilju testiranja polazne hipoteze, korišćene su kvalitativna i kvantitativna metodologija istraživanja. Svrha primene istorijskog metoda je utvrđivanje faktora koji su u ranijim razvojnim fazama uticali na razvoj poljoprivrede i turizma, jer je to bitno za determinisanje njihovih budućih pravaca razvoja. Analizaran je razvoj poljoprivrede i turizma, ponaosob i u njihovom međusobnom sadejstvu, pa su u radu korišćeni metod indukcije i dedukcije, kao

i analize i sinteze. Priroda istraživanog problema je zahtevala da se u radu koriste deskriptivni, komparativni i statistički metod za prezentiranje ključnih pokazatelja razvoja poljoprivrede i turizma. SWOT analiza i metod generalizacije korišćeni su da bi se formulisali zaključci.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Opšta obeležja poljoprivrede Republike Srbije relevantna sa stanovišta razvoja turizma

Sektor poljoprivrede, šumarstva i ribarstva učestvuje sa 6,0% u BDP-u RS, 2017. godine (RZS, 2018, 134), pri čemu je, na osnovu Ankete o radnoj snazi, učešće ovog sektora u ukupnoj zaposlenosti 17,2% (RZS, 2018, 78), a u izvozu 5,9% (RZS, 2018, 309). Pritom, poljoprivreda RS odlikuje bogatstvo prirodnih resursa i duga tradicija bavljenja ovom delatnošću. Međutim, poljoprivreda je već dugo opterećena i nizom problema, poput: usitnjjenosti poseda - 47,2% porodičnih gazdinstava ima do 2 ha korišćenog poljoprivrednog zemljišta (RZS, 2018, 221), zastarele mehanizacije - 95% traktora je starije od 10 godina (RZS, 2013, 179), migracija stanovništva iz ruralnih područja, nerazvijene infrastrukture, nedovoljnih ulaganja, nedovoljne povezanosti sa industrijom, turizmom itd. O ovome svedoče brojne SWOT analize, strateška dokumenta i istraživanja mnogih autora.

Poljoprivredno zemljište u RS prostire se na oko 5,3 miliona hektara. Površina korišćenog poljoprivrednog zemljišta (KPZ) je oko 3,4 miliona hektara, pri čemu dominiraju oranice i bašte sa 76% (Tabela 1), stalni travnjaci zauzimaju 18%, a stalni zasadi oko 6% KPZ (MPŠV, 2018, 12). Struktura KPZ bitna je i sa stanovišta kreiranja turističke ponude, pre svega, zbog utvrđivanja da li domaća poljoprivreda ima kapaciteta da obezbedi odgovarajuću količinu i vrstu proizvoda neophodnih za realizaciju planirane turističke aktivnosti.

Tabela 1 Korišćeno poljoprivredno zemljište u Republici Srbiji (u ha), 2008-2017.

| | 2008. | 2010. | 2012. | 2013. | 2014. | 2015. | 2016. | 2017. |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Oranice i baštne | 2.660.545 | 2.653.602 | 2.561.674 | 2.589.714 | 2.606.073 | 2.590.984 | 2.597.808 | 2.594.980 |
| Žita | 1.830.529 | 1.804.815 | 1.715.562 | 1.766.447 | 1.819.188 | 1.782.010 | 1.763.575 | 1.718.034 |
| Mahu-narke | 6.327 | 6.008 | 5.708 | 5.277 | 7.830 | 9.362 | 9.788 | 10.582 |
| Krompir | 56.062 | 52.852 | 52.040 | 50.740 | 51.987 | 42.158 | 40.713 | 38.472 |
| Šećerna repa | 51.470 | 71.304 | 69.290 | 66.712 | 64.112 | 42.683 | 50.071 | 54.183 |
| Industrij-sko bilje | 362.919 | 367.795 | 383.881 | 368.671 | 346.524 | 376.812 | 408.867 | 449.147 |
| Povrće, bostan i jagode | 58.028 | 56.470 | 54.574 | 52.898 | 52.680 | 66.935 | 68.183 | 66.488 |
| Cveće | 348 | 361 | 382 | 412 | 343 | 445 | 472 | 1.057 |
| Krmno bilje | 270.454 | 268.553 | 256.008 | 257.652 | 242.041 | 250.359 | 236.684 | 240.088 |
| Ostali usevi | 2.054 | 2.143 | 2.102 | 1.633 | 1.713 | 2.252 | 2.831 | 2.252 |
| Ugari | 22.354 | 23.300 | 22.126 | 19.273 | 19.655 | 17.969 | 16.624 | 14.680 |
| Livade | 376.970 | 376.918 | 381.654 | 381.654 | 381.654 | 368.738 | 342.926 | 321.812 |
| Pašnjaci | 375.765 | 300.274 | 331.588 | 331.588 | 331.588 | 320.837 | 311.211 | 294.622 |
| Voćnjaci | 163.885 | 164.197 | 163.310 | 167.868 | 174.729 | 175.917 | 180.173 | 183.609 |
| Vinogradi | 24.070 | 23.566 | 22.150 | 22.150 | 22.150 | 22.150 | 22.150 | 22.150 |
| Rasadnici | 1.733 | 1.669 | 1.327 | 1.598 | 1.531 | 1.182 | 1.112 | 1.246 |
| Ostali stalni zasadi | 669 | 644 | 512 | 617 | 524 | 565 | 618 | 587 |

Izvor: MPŠV, 2018, 77; RZS, 2018, 208-209

Pad neto fizičkog obima poljoprivredne proizvodnje, za oko 12%, zabeležen je 2017. u odnosu na 2016, pre svega, zbog smanjenja fizičkog obima biljne proizvodnje, naročito žitarica i voća. U Tabeli 2 prikazan je opšti pad prinosa je uočen kod grožđa i pojedinih vrsta voća, pri čemu je biljna proizvodnja manja za 23,5%, a vrednost stočarske proizvodnje veća za samo 1,5%, uz pad proizvodnje goveđeg i ovčijeg mesa, jaja i ostalo (MPŠV, 2018, 1-22; RZS, 2018, 199). Uočeni trendovi ukazuju da razvoj domaće poljoprivrede nije usklađen sa razvojem prehrambene industrije, turizma i drugih delatnosti koje se na nju oslanjaju.

Od ukupno 631.552 poljoprivrednih gazdinstava u RS, oko 12% ima prihode sa gazdinstva koji potiču od nepoljoprivrednih profitabilnih aktivnosti. Pritom je najveći udeo gazdinstava koja se bave preradom mleka (oko 57%), preradom voća i povrća (oko 30%),

dok se turizmom bavi samo 0,66% gazdinstava (Bogdanov i Babović, 2014, 280-283).

Učešće vrednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u ukupnom izvozu RS smanjeno je 2017. na 19,4%, a povećano je učešće uvoza na 9,5%. I pored rasta suficita u razmeni ovih proizvoda u poslednjoj deceniji, 2017. obeležio je da trećinu manji suficit u odnosu na 2016. godinu. U strukturi izvoza i dalje dominiraju primarni proizvodi sa 75%, a u uvozu sa 67% (MPŠV, 2018, 11, 24-35). Pritom je petina izvozne vrednosti poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u 2017. godini ostvarena plasmanom svežeg voća (Tabela 3). Izvoz ovih proizvoda značajan je za spoljnotrgovinski bilans domaće poljoprivrede, ali i za motivisanje stranih turista da posete Republiku Srbiju. Međutim, pozitivni efekti po ovom osnovu još uvek su nedovoljni.

Tabela 2 Stočarstvo u Republici Srbiji, 2008-2017.

| | 2008. | 2009. | 2010. | 2011. | 2012. | 2013. | 2014. | 2015. | 2016. | 2017. |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Broj stoke (hilj. kom) | | | | | | | | | | |
| Goveda | 1.057 | 1.002 | 938 | 937 | 921 | 913 | 920 | 916 | 893 | 899 |
| Svinje | 3.594 | 3.631 | 3.489 | 3.287 | 3.139 | 3.144 | 3.236 | 3.284 | 3.021 | 2.911 |
| Ovce | 1.605 | 1.504 | 1.475 | 1.460 | 1.635 | 1.616 | 1.748 | 1.789 | 1.665 | 1.704 |
| Koze | 284 | 263 | 237 | 239 | 232 | 225 | 219 | 203 | 200 | 183 |
| Živina | 17.188 | 22.821 | 20.156 | 19.103 | 18.234 | 17.860 | 17.167 | 17.450 | 16.242 | 16.338 |
| Košnice | 485 | 490 | 520 | 593 | 665 | 653 | 677 | 792 | 792 | 849 |
| Bruto proizvodnja mesa (hilj. t) | | | | | | | | | | |
| Goveđe meso | 99 | 100 | 96 | 81 | 82 | 70 | 73 | 77 | 77 | 71 |
| Svinjsko meso | 266 | 252 | 269 | 271 | 252 | 249 | 258 | 278 | 301 | 307 |
| Živinsko meso | 76 | 80 | 84 | 103 | 94 | 92 | 94 | 86 | 88 | 95 |
| Ovčije meso | 23 | 24 | 23 | 24 | 22 | 30 | 27 | 30 | 34 | 30 |
| Mleko (mil. l) | | | | | | | | | | |
| Kravljе mleko | 1.561 | 1.505 | 1.485 | 1.462 | 1.465 | 1.451 | 1.492 | 1.501 | 1.504 | 1.506 |
| Ovčije mleko | 14 | 10 | 10 | 11 | 12 | 18 | 20 | 19 | 17 | 14 |
| Kozije mleko | 36 | 28 | 27 | 29 | 33 | 34 | 38 | 44 | 37 | 33 |
| Jaja (mil. kom.) | 1.726 | 1.711 | 1.705 | 1.760 | 1.794 | 1.755 | 1.892 | 2.061 | 1.853 | 1.759 |
| Med (hilj. t) | 4,16 | 7,35 | 7,28 | 6,96 | 6,98 | 8,55 | 4,38 | 12,26 | 5,76 | 7,01 |
| Vuna (hilj. t) | 2,60 | 2,40 | 2,46 | 2,38 | 2,66 | 2,72 | 2,69 | 2,77 | 2,85 | 2,83 |

Izvor: MPŠV, 2018, 80-81

Dominantan spoljnotrgovinski partner RS je EU, s obzirom da se, gotovo, polovina vrednosti izvoza poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda plasira na ovo tržište. Plasman u zemlje CEFTA je oko 30%, a u ostale zemlje oko 20%. Pored Ruske Federacije, najvažnijeg spoljnotrgovinskog partnera iz grupe ostalih zemalja, značajne su i sledeće države: Japan, SAD, Hongkong, Turska itd. (MPŠV, 2018, 30-34). Osim direktnog značaja za poljoprivrednu, međunarodna saradnja po ovom osnovu bitna je i sa stanovišta podsticanja turističkih putovanja, mada ovaj potencijal još uvek nije adekvatno iskorišćen.

Strateški okvir za unapređenje izvoznog, proizvodnog i resursnog potencijala poljoprivrede definisan je Strategijom poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. godine. Sredstva namenjena za podsticaje u ovoj oblasti opredeljuju se Zakonom o budžetu (MPŠV, 2018, 43). U periodu 2007-2017, budžet MPŠV obeležile su brojne oscilacije, uz relativno nisko učešće u ukupnim budžetskim sredstvima.

Tokom 2017, po osnovu podsticaja za poljoprivredu i ruralni razvoj, realizovano je 15% više sredstava nego prethodne godine (MPŠV, 2018, 8). I pored toga, realno stanje u poljoprivredi i ruralnoj ekonomiji ukazuje na nedovoljnu institucionalnu podršku, a naročito nedovoljnu podršku povezivanju poljoprivrede sa turizmom.

Ključni pokazatelji razvoja turizma u Republici Srbiji značajni za usmeravanje poljoprivredne delatnosti

Ukupan broj turista 2017. u RS je bio gotovo 3.086.000. Pritom je domaćih turista bilo oko 1.589.000 (79% više nego 2016), a stranih oko 1.497.000 (16,8% više nego 2016). Iako u periodu 2007-2017, značajno variraju, ukupni dolasci i noćenja turista u RS, u poslednje tri godine imaju rastući trend, Slika 1 (RZS, 2018, 341-343). Pri tome, obim i struktura poljoprivredne proizvodnje ne prate dovoljno ove trendove u turizmu.

Ostvareni broj noćenja turista 2017. u RS (Tabela 4), bio je oko 8.325.000 (povećanje od 10,5% u odnosu na 2016), pri čemu su domaći turisti ostvarili oko 5.150.000 noćenja (74% više u odnosu na prethodnu godinu), dok je broj noćenja stranih turista bio oko 3.175.000 (15,9% više u odnosu na 2016). U banjskim mestima je ostvareno 26,8%, a u planinskim 25% od ukupnog broja noćenja turista, pri čemu je u banjskim mestima ostvareno 38%, a u planinskim 34,1% noćenja domaćih turista. Struktura noćenja turista pokazuje da je u Beogradu noćilo 53,3%, u Novom Sadu 7,3%, u banjskim mestima 8,5%, a u planinskim 10,1% stranih turista. Pritom, najveći broj stranih turista koji su 2017. posetili RS, jesu turisti iz Bosne i Hercegovine, Turske, Bugarske, Hrvatske i Crne Gore (RZS, 2018, 341), što nije dovoljno uzeto u obzir pri planiranju strukture i obima poljoprivredne proizvodnje.

Od ukupno 5.061 dolaska turista (16.040 noćenja), koji se odnose na seoska turistička domaćinstva 2017, 293 dolaska (727 noćenja) ostvarili su strani turisti (RZS, 2018, 344-345). Od ukupno 675 soba (1.723 ležaja), u seoskim turističkim domaćinstvima, 104 sobe (320 ležaja) se odnose na banjska mesta, 120 soba (307 ležaja) na planinska mesta, 390 soba (941 ležaj) na ostala turistička mesta i 61 soba (155 ležaja) na ostala mesta. Sobe i ležaji seoskih turističkih domaćinstava u ukupnom broju soba (ležaja) učestvuju sa samo

1,5%, odnosno, 1,6% (RZS, 2018, 351). Među seoskim smeštajnim kapacitetima, najbrojnije su kuće, zatim apartmani i vile, brvnare i vajati, vikendice, etno sela, salaši, konaci, hoteli, a vrlo malo je ekskluzivnih objekata i rezidencija.

Što se tiče strukture prometa u ugostiteljstvu RS, u 2017, najveće je učešće usluga koje se tiču hrane i napitaka, zatim pića, te ostvarenih noćenja (Slika 2), što ukazuje na izvesne promene u odnosu na ranije periode. I pored toga, struktura prometa u ugostiteljstvu nije zadovoljavajuća (RZS, 2018, 354).

U okviru redovnog godišnjeg izveštaja Svetskog ekonomskog foruma (WEF) o konkurentnosti turizma, merenoj indeksom konkurentnosti turizma i putovanja (TTCI), RS se, među 133 zemlje, 2008. nalazila na 78. mestu, 2009. na 88. mestu, 2015. na 95. mestu od ukupno 141 zemlje, a 2017. (Tabela 5) na 95. mestu među 136 zemalja (WEF, 2017).

Iako su zdravstvo i higijena, opremljenost informaciono-komunikacionim tehnologijama (IKT) i očuvanost životne sredine bolje rangirani od ostalih komponenata TTCI za RS, ovaj indikator ukazuje na nedovoljno izdvajanje iz budžeta za razvoj turizma, kao i na druge probleme u ovoj oblasti.

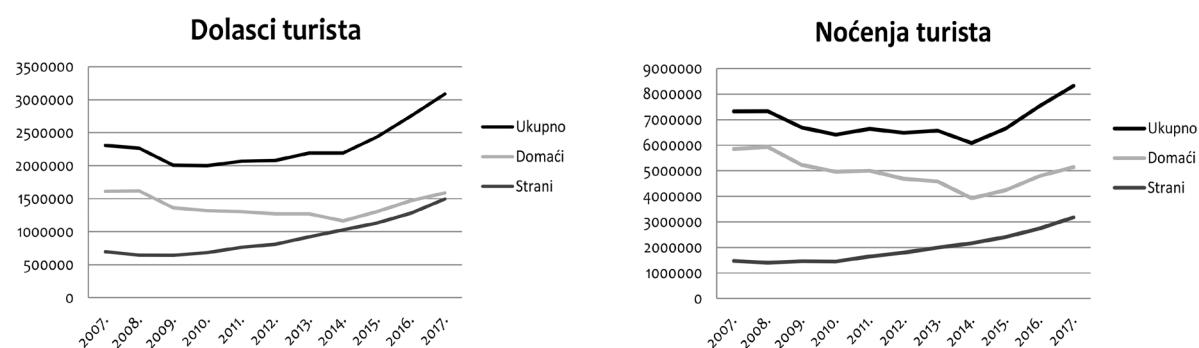
Tabela 3 Najveće vrednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Republike Srbije (učešće u %, 2017)

| Naziv tarifne glave | % | Naziv tarifne linije | % |
|--------------------------------------|-------|--|-------|
| 1. Sveže voće | 20,0 | 1. Kukuruz, osim semenskog | 8,6 |
| | | 2. Cigaretе koje sadrže duvan | 7,1 |
| 2. Žitarice | 12,4 | 3. Maline, smrznute, bez dodatka šećera | 7,1 |
| | | 4. Jabuke, sveže, ostale | 3,8 |
| 3. Duvan i duvanski proizvodi | 8,7 | 5. Šećer beli, u čvrstom stanju | 2,7 |
| | | 6. Jastivo ulje od suncokreta, ostalo, za ostale svrhe | 2,0 |
| 4. Pića, alkoholi i sirće | 6,3 | 7. Pšenica ostala, pir i napolica, osim za setvu | 1,9 |
| | | 8. Pića bezalkoholna, ne sadrže mlečne proizvode, ostalo | 1,8 |
| 5. Biljne i životinjske masti i ulja | 5,9 | 9. Višnje, smrznute, bez šećera | 1,8 |
| | | 10. Ulje od suncokreta, sirovo, za ostale svrhe | 1,6 |
| Ukupno top 5 tarifnih glava | 53,4 | Ukupno top 10 proizvoda | 38,3 |
| Izvoz ukupno | 100,0 | Izvoz ukupno | 100,0 |

Tabela 4 Smeštajni kapaciteti, dolasci i noćenja turista u Republici Srbiji, po vrstama turističkih objekata, 2017.

| Vrsta objekta za smeštaj | Ukupan broj soba | Ukupan broj ležaja | Dolasci turista | Noćenja turista |
|---|------------------|--------------------|------------------|------------------|
| UKUPNO | 44.813 | 106.029 | 3.085.866 | 8.325.144 |
| Hoteli | 15.889 | 32.175 | 1.670.821 | 3.938.449 |
| Garni hoteli | 2.740 | 5.748 | 374.440 | 695.725 |
| Apart hoteli | 467 | 1.538 | 38.464 | 135.604 |
| Pansioni | 90 | 221 | 8.995 | 31.862 |
| Moteli | 374 | 883 | 22.015 | 37.616 |
| Turistička naselja | 209 | 392 | 23.299 | 45.519 |
| Apartmani | 1.318 | 3.902 | 74.228 | 225.988 |
| Kampovi | 294 | 980 | 5.970 | 8.835 |
| Kampirališta, kamping odmarališta | 2.289 | 5.333 | 7.579 | 29.798 |
| Privatne sobe | 7.778 | 20.245 | 132.536 | 452.811 |
| Privatne kuće | 1.587 | 2.725 | 150.220 | 428.804 |
| Lovačke kuće i kolibe | 30 | 61 | 195 | 318 |
| Gostionice sa prenoćištem | 809 | 2.023 | 39.206 | 92.473 |
| Prenoćišta (konačišta) | 3.609 | 8.879 | 223.612 | 538.131 |
| Hosteli | 2.323 | 6.854 | 77.136 | 210.837 |
| Banjska lečilišta | 1.966 | 4.130 | 65.223 | 597.386 |
| Klimatska lečilišta | 688 | 1.817 | 34.168 | 213.651 |
| Planinski domovi i kuće | 228 | 834 | 10.598 | 37.954 |
| Radnička odmarališta | 301 | 801 | 20.107 | 80.971 |
| Dečja i omladinska odmarališta | 1.080 | 4.478 | 90.788 | 493.301 |
| Kola za spavanje i ručavanje | 40 | 175 | 10.478 | 10.478 |
| Seoska turistička domaćinstva | 675 | 1.723 | 5.061 | 16.040 |
| Ostali ugostiteljski smeštajni kapaciteti | 29 | 112 | 727 | 2.593 |

Izvor: RZS, 2018, 344-345, 351

**Slika 1** Dolasci i noćenja turista u Republici Srbiji, 2007-2017.

Izvor: Autori, na osnovu RZS, 2018, 343

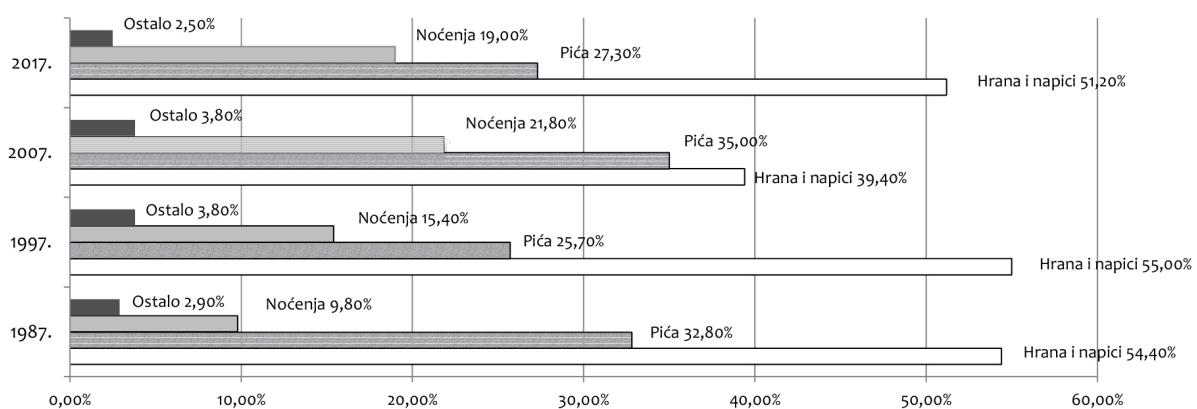
Tabela 5 TTCI indeks - Republika Srbija, 2017.

| Elementi TTCI indeksa | Rang |
|--|------|
| Poslovno okruženje | 112 |
| Održivost (očuvanost) životne sredine | 61 |
| Bezbednost i sigurnost | 72 |
| Zdravstvo i higijena | 42 |
| Prioritetnost (važnost) putovanja i turizma | 116 |
| Avio-transportna infrastruktura | 84 |
| Kopnena i vodena transportna infrastruktura | 94 |
| Turistička infrastruktura | 76 |
| IKT (Informaciono-komunikaciona tehnologija) | 57 |
| Međunarodna otvorenost | 106 |
| Cenovna konkurentnost | 76 |
| Ljudski resursi i tržište rada | 82 |
| Prirodni resursi | 130 |
| Kulturni resursi i poslovna putovanja | 71 |
| TTCI | 95 |

Izvor: WEF, 2017, 294-295

U Sektoru za turizam Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija RS obrazuju se uže unutrašnje jedinice za (MTTT, 2016): istraživanje tržišta i razvoj turističkih proizvoda, povećanje konkurentnosti i upravljanje kvalitetom u turizmu, studijsko-analitičke poslove i dr. Turistička organizacija Srbije obavlja poslove promocije i unapređenja turizma. Pritom se sredstva za rad turističkih organizacija obezbeđuju iz budžeta i drugih izvora finansiranja. Međutim, i dalje je, kao što ukazuje TTCI, nedovoljno izdvajanje sredstava za potrebe razvoja turizma, kao i njegovo povezivanje sa poljoprivredom.

U Strategiji razvoja turizma Republike Srbije za period od 2006. do 2015, istaknuto je da su posebno interesantni sledeći turistički proizvodi: gradski odmori; kružna putovanja; poslovni turizam i MICE; zdravstveni turizam; planine i jezera; nautika; događaji; ruralni turizam i specijalni interesi (Vlada Republike Srbije, 2006). Ova Strategija realizovana je u manjoj meri, usled niza ograničenja, koja su limitirala i integralni razvoj turizma i poljoprivrede. U okviru nove Strategije razvoja turizma za period 2016-2025. godine naglašava se da turizmu treba pristupiti sistemski, ne samo kroz ekonomski pokazatelje, kao mogućem održivom izvoru stvaranja nove dodatne vrednosti i zapošljavanja, već i kroz multiplikativne efekte koje turizam ima na lokalni i regionalni razvoj, razvoj kulture i obrazovanja, unapređenje životne

**Slika 2** Struktura prometa u ugostiteljstvu Republike Srbije

Izvor: RZS, 2018, 354

sredine i razvoj komplementarnih delatnosti, poput trgovine, poljoprivrede, građevinarstva itd. Ciljevi ove Strategije su (MTTT, 2016, 5-6):

- održivi razvoj turizma,
- jačanje konkurentnosti turističke privrede i sa njom povezanih delatnosti,
- povećanje učešća turizma u BDP-u i zaposlenosti,
- unapređenje imidža Republike Srbije.

U Strategiji se ističe da RS poseduje značajan resursni potencijal za razvoj turizma (MTTT, 2016, 39): očuvan, atraktivni i raznovrstan prirodni ambijent; autentičnu gastronomiju i kulturnu baštinu, prepoznatljiv grad itd. Uprkos tome, sektor još uvek nije dovoljno institucionalno uređen i razvijen, nedostajući savremeni menadžment i marketing, veća investiciona aktivnosti i kvalitetniji izvori finansiranja, a naročito veće izdvajanje iz budžeta za integralni razvoj sa poljoprivredom i drugim povezanim delatnostima.

Povezanost poljoprivrede i turizma u Republici Srbiji

Poljoprivreda i turizam su, u osnovi, veoma povezani i međusobno zavisni. Kvantitativne promene u turističkom prometu (broj dolazaka i noćenja turista, prosečna dužina boravka u destinaciji i slični pokazatelji), determinišu dinamiku turističke potrošnje, pa prema tome i potrošnje i proizvodnje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda koji ulaze u turističku ponudu (Tomić, 2008). S druge strane, promene u poljoprivredno-prehrambenoj proizvodnji i prometu utiču na sadržaj turističke ponude.

Najveća povezanost poljoprivrede i turizma prisutna je, ipak, u ruralnim područjima, usled činjenice da se poljoprivredna proizvodnja upravo odvija u ovim područjima u kojima se i mnogi vidovi turizma mogu razvijati.

Ruralni turizam najbolje odslikava povezanost agrara i turizma, obuhvatajući čitav spektar aktivnosti, proizvoda i usluga, nudeći turistima brojne elemente prirodnog okruženja, doživljaje prirodne sredine, seoske tradicije, kulture i drugih vrednosti lokalne

zajednice, kombinujući različite vidove turizma, povezujući tradicionalno i moderno, odnosno, ruralno nasleđe sa savremenim trendovima (UN & Government of the Republic of Serbia, 2011, 15). Povezanost poljoprivrede i turizma se jasno može uočiti u raznim aspektima ruralnog turizma, kao što su agro-turizam, gastronomski turizam i slični vidovi turizma. S obzirom da agroturizam podrazumeva boravak gostiju u poljoprivrednom domaćinstvu, a gastronomski turizam da su lokalna hrana i domaći specijaliteti od primarnog značaja, odnosno, glavni motivi turista da posete određenu destinaciju, ove relacije potvrđuju izraženu povezanost poljoprivrede, odnosno, proizvodnje hrane i ruralnog turizma.

Iako su u teoriji i praksi poznati brojni modeli za uspešno povezivanje poljoprivrede i turizma, načini na koji se u RS oni povezuju, kao i benefiti koji se po tom osnovu ostvaruju, nisu na zavidnom nivou.

RS karakteriše nekompletna i nedovoljno diferencirana ponuda ruralnog turizma (Tabela 6), nedovoljna koordiniranost i nesinhronizovanost većine relevantnih komponenata, kao i neusklađenost sa drugim važnim sektorima (Vandić, 2016, 5-6).

Osim u ruralnom turizmu, domaći poljoprivredno-prehrambeni proizvodi su i u drugim vidovima turizma slabo zastupljeni, što nije perspektivno ni za poljoprivredu, ni za turizam. Ipak, kako na nacionalnom nivou, tako i od strane mnogih lokalnih samouprava, pojedinim merama, nastoje se unaprediti ruralni i turistički sadržaji.

Institucionalna podrška integralnom razvoju poljoprivrede i turizma u RS se najčešće pruža kroz (UAP, 2018):

- programe unapređenja konkurentnosti poljoprivrede, uz očuvanje životne sredine i prirodnih resursa (održivo korišćenje poljoprivrednog zemljišta i šumskih resursa, očuvanje biljnih i životinjskih genetičkih resursa, kao i područja visoke prirodne vrednosti, podrška agroekološkim merama, dobroj poljoprivrednoj praksi i politici zaštite životne sredine);
- podršku investicijama u preradu i marketing na poljoprivrednom gazdinstvu;

Tabela 6 SWOT analiza ruralnog turizma Republike Srbije

| SNAGE | SLABOSTI |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Prirodni resursi, reljef, klima • Biodiverzitet • Kulturna baština • Gostoljubivost • Tradicionalna poljoprivreda • Lokalni identitet, običaji, folklor, narodna radinost • Manifestacije • Gastronomski ponuda • Cenovna konkurentnost | <ul style="list-style-type: none"> • Nerazvijena infrastruktura • Nepovoljna demografska struktura • Nedovoljna institucionalna podrška • Nedovoljnost kvalitetnih izvora finansiranja • Nedovoljno promotivnih aktivnosti • Nedovoljna briga o očuvanju kulturno-istorijskog nasleđa • Nedostatak smeštajnih kapaciteta • Nedovoljno diverzifikovana i integrisana agroturistička ponuda • Nedovoljno unapređen kvalitet turističke ponude |
| ŠANSE | PRETNJE |
| <ul style="list-style-type: none"> • Promene trendova u turizmu • Fondovi namenjeni ruralnom razvoju i turizmu • Povezivanje ruralnog sa drugim vidovima turizma • Unapređenje kvaliteta turističke ponude • Razvoj MSP (malih i srednjih preduzeća) i preduzetništva • Javno-privatna partnerstva • Podizanje stepena atraktivnosti prirodnih i kulturnih dobara • Kreiranje integrisanih turističkih proizvoda • Brendiranje područja | <ul style="list-style-type: none"> • Nedovoljna finansijska sredstva • Nedovoljna institucionalna podrška • Ekonomski i politička nestabilnost • Klimatske promene • Iscrpljivanje prirodnih resursa • Jaka konkurenčija • Neadekvatno upravljanje kulturnim dobrima • Neadekvatno upravljanje otpadom • Opadanje kvaliteta i atraktivnosti turističke ponude • Neadekvatno povezivanje tradicionalnih i savremenih vrednosti • Nedovoljno ulaganje u razvoj i održavanje infrastrukture |

Izvor: Autori

- podršku diverzifikaciji dohotka i unapređenju kvalitet života u ruralnim područjima (investicije za razvoj ruralne infrastrukture, unapređenje ekonomskih aktivnosti na selu, podrška nepoljoprivrednim aktivnostima, mladima itd.);
- unapređenje sistema kreiranja i prenosa znanja.

Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede RS finansira i sufinansira pojedine projekte, u kojima su prioritetne tematske oblasti značajne i za turizam: diverzifikacija ruralne ekonomije; očuvanje kulturne i prirodne baštine itd. U Sektoru za turizam Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija preduzimaju se određene mere koje se direktno odnose na razvoj turizma, a indirektno i na poljoprivredu. Međutim, napori resornih

ministarstava nisu dovoljni, kao ni naporи drugih važnih aktera u ovoj oblasti, odnosno, povezanost poljoprivrede i turizma u RS još uvek je nedovoljna i institucionalno neuređena, a to potvrđuje i nepovoljno stanje u domaćoj poljoprivredi i turizmu.

Prioriteti i perspektive održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma

Kreiranje i sprovođenje poljoprivredne politike RS ograničeno je dejstvom mnogobrojnih faktora. Finansijska ograničenja predstavljaju hronični problem, i to ne samo po pitanju podsticajnih sredstava, već i u pogledu investicionih aktivnosti. Ništa manji problem nije ni učestala neracionalnost trošenja raspoloživih sredstava. Fondovi za ruralni

razvoj EU predstavljaju potencijalnu šansu za unapređenje finansiranja, ali zahtevaju brojne institucionalne reforme, tehnološke i organizacione inovacije. U tom kontekstu, nova poljoprivredna politika mora biti stabilna, predvidiva i konzistentna, bazirana na realnim ciljevima i usaglašena sa međunarodnim trendovima, vodeći računa o nacionalnim interesima. Uspostavljanje održivog sistema poljoprivredne proizvodnje, predstavlja jedan od imperativa, za koji je potrebna jaka politička volja i dosta ulaganja. Poljoprivreda ima šansi za razvoj ukoliko se integralno razvija sa sektorima povezanim sa poljoprivredom, kroz koncept multifunkcionalnosti (Pejanović, 2016, 76-89). Dinamičnije strukturne reforme u poljoprivredi, doprinele bi zapošljavanju dela radne snage u nepoljoprivrednim sektorima (turizmu, industriji itd.), što sugerira neophodnost definisanja šireg spektra konzistentnih politika (Bogdanov i Babović, 2014, 285-287). Komplementarnost poljoprivrede sa drugim delatnostima, a naročito sa turizmom je neophodna, pa promene treba sprovoditi postepeno i promišljeno, uz odgovoran odnos kreatora razvojne politike prema ovom pitanju.

Uzimajući u obzir kontekst savremenih ekonomskih dešavanja na globalnom turističkom tržištu, geostrateški položaj i proces pridruživanja EU, aktuelno stanje i resursni potencijal u turizmu, neophodno je utvrditi adekvatnu poslovnu misiju u turizmu, na srednji i duži rok, sa većom posvećenošću merama za razvoj energetike, industrije i poljoprivrede, kao i za realizaciju infrastrukturnih projekata. Pri tome je neophodno (MTTT, 2016, 42-43):

- efikasnije koristiti i zaštititi prirodna i kulturna dobra,
- podizati energetsku efikasnost i korišćenje obnovljivih izvora energije u turističkim objektima i destinacijama,
- podsticati održivi ruralni i regionalni razvoj, kao i smanjenje depopulacije,
- stvarati i održavati pozitivan imidž.

Složeno pitanje izgradnje efikasne turističke politike odnosi se na: razvoj infrastrukture, unapređenje turističkih proizvoda, umrežavanje sa drugim sektorima, unapređenje sistema nacionalnog turističkog marketinga itd. Da bi se odredila ključna područja intervencije, neophodno je definisanje prioritetnih proizvoda, za koje je realno da se mogu komercijalizovati na tržištu, kao i identifikovanje destinacija koje te proizvode već imaju, ili ih mogu razviti u prihvatljivim rokovima (MTTT, 2016, 52-55). Turizam može aktivirati delatnosti koje, same po sebi, nemaju turističko obeležje, kroz proces konverzije. Razvojem turističke privrede može se javiti potreba za većom ponudom hrane i pića, novim smeštajnim kapacitetima, sportskim objektima, objektima za zabavu itd. Takođe, može doći do izraženije potrebe za razvojem saobraćaja, komunalne i ostale infrastrukture, što stvara potrebu za kadrovima različitih kvalifikacija i profila, odnosno, veće mogućnosti za zapošljavanje (Vojnović, Grujić i Grujić, 2013, 11-12). Pri tome, poslovnu misiju integralnog razvoja poljoprivrede i turizma treba koncipirati saglasno finansijskim i institucionalnim kapacitetima, pri čemu će i dalje sektorske performanse, makroekonomska situacija, kao i spoljni faktori, determinisati brzinu i pravce promena u ovoj oblasti.

Za agro-turističku ponudu RS, karakteristično je da nije integrisana, pa ova konstatacija upućuje na neophodnost izrade integrisanog marketing plana, koji će promociju i prodaju poljoprivredno-prehrambenih i turističkih proizvoda staviti u prvi plan, stvarajući uslove za jačanje integrisanosti i kvaliteta ponude u ovoj oblasti. Time bi turizam mogao doprineti (Vujović, Cvijanović i Štević, 2012, 198-200):

- stvaranju dodatnih izvora prihoda,
- zapošljavanju i unapređenju kvaliteta života ruralnog stanovništva,
- unapređenju prodaje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda,
- sprečavanju procesa dalje depopulacije sela,
- oživljavanju kulturnih, manifestacionih i etno-sadržaja.

Na ovaj način bi se mogli pokrenuti i drugi važni društveni procesi.

Prilagođavanje proizvodne strukture poljoprivrede turizmu, predstavlja jedno od bitnijih pitanja turističke potrošnje. Posebno se smatra važnim proširenje i unapređenje proizvodnje organske hrane, proizvoda sa poznatim geografskim poreklom i sl. Takođe, neophodno je sagledati mogućnosti većeg integrisanja i ugovornog povezivanja subjekata u agro-turističkoj privredi, što zahteva da se razrade podsticajne mere ekonomске politike za usklađivanje komplementarnih aktivnosti. Pritom je značajno permanentno istraživanje poljoprivrednog i turističkog tržišta, uvođenje savremenijih rešenja u poslovnu praksu, kao i ekološkog pristupa, uz sveobuhvatnu edukaciju (Tomić, 2008, 148-150). Veća dostupnost finansijskih sredstava i institucionalne podrške, jačanje socijalnog kapitala i tržišnih veza, trebalo bi da ojačaju integralni razvoj poljoprivrede i turizma i da doprinesu njihovom održivom razvoju, kroz saradnju na nivou lokalnih zajednica, regionalnu saradnju i integrisanje u šire okvire.

Agro-ekonomski, socio-kulturni, prostorno-ekološki i turističko-razvojni ciljevi zahtevaju da se, u svim fazama razvoja, brine o vitalnosti raspoloživih resursa. Trajno gubljenje poljoprivrednog zemljišta, usled izgradnje turističkih objekata i saobraćajnica je negativan efekat razvoja turizma, koji se može značajno ublažiti dobrim prostornim planovima, adekvatnom fiskalnom, ekološkom politikom itd. (Tomić, 2008, 145).

Sinteza teorijskih koncepata i empirijskih istraživanja potvrđuje da ruralni turizam i vidovi turizma povezani sa njim, pružaju velike mogućnosti za atipičnu, diverzifikovanu ponudu (Vujović, Cvijanović i Štetić, 2012, 210-211). Iako je budućnost mnogih ruralnih područja neizvesna, ruralni turizam može predstavljati pogodan pristup za revitalizaciju pojedinih sela. Razvoj turizma u ruralnim područjima može apsorbovati viškove seoske radne snage, bez pritiska na gradove i nepovoljnih socio-ekonomskih i ekoloških posledica, može pomoći u rešavanju problema depopulacije i starenja sela. Od svih direktnih efekata, među najznačajnijim je devizni ili

platnobilansni efekat turizma. Naime, u ekonomskoj teoriji je poznat fenomen tzv. nevidljivog izvoza, kao vida realizacije poljoprivredno-prehrabrenih proizvoda stranim turistima u zemlji (Tomić, 2008, 144-145).

U cilju realizacije koncepta integralnog održivog razvoja, značajno je potencirati tipove poljoprivredne proizvodnje, koji se uklapaju u koncept održivog razvoja turizma. U skladu sa tim, sve interesantniji su ekološki pravci. Organska poljoprivreda se smatra jednom od najznačajnijih razvojnih šansi u tom pogledu (Tabela 7), a destinacijski koncept razvoja turizma, u smislu kompatibilnosti organske proizvodnje i očuvanja životne sredine, sve više dobija na značaju.

Tabela 7 Potencijalne koristi od organske proizvodnje

| Oblast | Očekivane pozitivne promene |
|-------------------|--|
| Poljoprivreda | Bolji kvalitet zemljišta i poljoprivrednih proizvoda, održiva proizvodnja |
| Turizam | Unapređenje kvaliteta turističke ponude, održivo korišćenje resursa |
| Ekonomski koristi | Podrška lokalnom ekonomskom razvoju na održivim osnovama, povećanje prihoda |
| Životna sredina | Smanjenje zagađenja životne sredine, očuvanje ekosistema, kompatibilnost ekologije sa ekonomijom, smanjenje rizika svojstvenih konvencionalnoj proizvodnji |
| Društvene koristi | Očuvanje i unapređenje zdravlja ljudi, veća zaposlenost u organskom sektoru, podrška socijalnoj komponenti održivog razvoja |

Izvor: Autori, na osnovu, IFOAM-Organics International, 2018

Osim organske, domaću konvencionalnu poljoprivrednu, takođe, treba ubuduće više uključiti u turističku ponudu, uz osiguranje standardnog kvaliteta i bezbednosti proizvoda.

ZAKLJUČAK

Integralni razvoj poljoprivrede i turizma determinisan je brojnim internim i eksternim faktorima, od kojih pojedini pozitivno utiču na njihov razvoj, dok drugi imaju negativno dejstvo. Bez obzira na poreklo i smer delovanja ovih faktora, nijedna ekonomija, niti jedan sektor privrede, ne mogu se izolovati od njih. Stoga je važno adekvatno institucionalno reagovati na sve relevantne savremene izazove, posebno zbog činjenice da su pojedina ograničenja ekonomsko-političke prirode, druga su socijalnog karaktera, a prisutna su i ograničenja ekološke prirode, na koje čovek ne može uticati i pored prisustva najsavremenije tehnologije. Zbog svega navedenog, a i usled činjenice da je teško precizno predviđati budućnost održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma, na gotovo svim nivoima je važno obezbediti adekvatan pristup, primeren specifičnostima konkretnog područja.

Na osnovu sprovedenog istraživanja, uz uvažavanje rezultata prethodnih istraživanja i realnog stanja u oblasti poljoprivrede i turizma, može se zaključiti da je značajno u savremenim uslovima integralno razvijati poljoprivredu i turizam, u skladu sa principima održivog razvoja i osobenostima konkretnog područja. Ukoliko se poljoprivreda i turizam adekvatno institucionalno usmeravaju i integralno razvijaju na održivim osnovama, višestruki pozitivni društveno-ekonomski efekti se mogu očekivati, pri čemu posebno do izražaja mogu doći ekonomski benefiti, poput: rasta prihoda od poljoprivrede i turizma, kao i drugih delatnosti, direktno ili indirektno povezanih sa njima; rasta zaposlenosti u poljoprivredno-prehrambenom sektoru, turizmu i ruralnoj privredi, uz povećanje njihovog doprinosa rastu BDP-a i izvoza; povećanja obima poljoprivredne proizvodnje, dolazaka i noćenja turista; unapređenja kvaliteta i atraktivnosti poljoprivredno-prehrambenih i turističkih proizvoda; diverzifikacije poljoprivredne proizvodnje, nepoljoprivredne ruralne ekonomije i turističke ponude u celini; smanjenja siromaštva i socijalne isključenosti ruralnog stanovništva, uz poboljšanje demografske slike onih područja u kojima se poljoprivreda i turizam dugoročno i integralno budu razvijali.

Polazna hipoteza u radu je potvrđena, jer rezultati istraživanja potvrđuju da je izuzetno važno u RS institucionalno podržavati intenzivnije povezivanje poljoprivrede i turizma u okviru realizacije koncepta održivog razvoja, pošto se samo na osnovu takvog pristupa mogu očekivati ekonomski benefiti relevantni za poljoprivredu i turizam (diverzifikacija delatnosti, rast zaposlenosti, prihoda, investicione aktivnosti i izvoza, unapređenje međunarodnih ekonomskih odnosa u oblasti poljoprivrede i turizma itd.). Osim ekonomskih, brojni pozitivni neekonomski efekti, koji se odnose na važne socijalne i ekološke aspekte održivog razvoja, takođe, mogu nastati kao rezultat aktivnijeg pristupa integralnom razvoju poljoprivrede i turizma, pri čemu naročito do izražaja može doći demografska revitalizacija, uz očuvanje i kreativnije korišćenje raspoloživog resursnog potencijala u poljoprivredi i turizmu.

Institucionalni okvir je jedna od najbitnijih komponenata održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma. Shodno tome, ovo istraživanje je upućeno kreatorima razvojne politike u oblasti poljoprivrede i turizma RS. Mnoga ranija relevantna istraživanja, diskusije i stavovi autora koji se direktno, ili indirektno bave ovom problematikom, mogu uticati na reformske procese u oblasti integralnog razvoja poljoprivrede i turizma. Istraživanje ukazuje na to da je institucionalna podrška održivom integralnom razvoju poljoprivrede i turizma u RS nedovoljna, što je neosnovano s obzirom na prirodne i antropogene resurse kojima se raspolaze, pa ovu podršku ubuduće treba značajnije povećati, kako sa aspekta finansiranja, tako i u pogledu kreiranja stimulativnijeg ambijenta za dugoročni opstanak i razvoj domaćih ekonomskih subjekata u poljoprivredi i turizmu. Istraživanje daje signal i ekonomskim subjektima da je neophodno da osavremene i značajnije integrišu poslovanje u poljoprivredi i turizmu.

Osnovno ograničenje ovog istraživanja odnosi se, pre svega, na otežanost preciznog merenja međusobnih uticaja poljoprivrede i turizma, odnosno, nedovoljnost ekonomskih i sličnih kvantitativnih pokazatelja o intezitetu uticaja poljoprivrede na razvoj turizma, i obrnuto, kao i nedovoljnost pokazatelja o njihovom integralnom razvoju. Takođe, ograničenjem se može

smatrati i opseg istraživanja, jer je obrađen primer samo jedne zemlje. Stoga bi se mogao, u nekom narednom istraživanju, povećati uzorak, odnosno, razmotriti mogućnosti za komparativnu analizu sa zemljama u okruženju, sa zemljama koje su prepoznatljivije na poljoprivrednom i turističkom tržištu, ili predstavljaju primer dobre prakse u oblasti integralnog razvoja poljoprivrede i turizma, pri čemu ne treba zanemariti ni zemlje slične RS, naročito kada su u pitanju neiskorišćeni agro-turistički resursi, uz brojna interna i eksterna ograničenja za održivi integralni razvoj poljoprivrede i turizma.

Osnovni doprinos ovog istraživanja jeste isticanje mogućnosti, ali i ograničenja za integralni razvoj poljoprivrede i turizma u RS, uz upućivanje kreatorima razvojne politike predloga za unapređenja u ovoj oblasti i naglašavanje nezamenljive uloge i odgovornosti države u čitavom procesu. Osim isticanja višestrukog društveno-ekonomskog značaja, neophodnosti, prioriteta i perspektivnih pravaca održivog integralnog razvoja poljoprivrede i turizma u RS, doprinos ovog rada odnosi se i na mogućnost iniciranja novih istraživanja ove problematike i primene njihovih rezultata u praksi.

REFERENCE

- Bogdanov, N. i Babović, M. (2014). Radna snaga i diverzifikacija prihoda na poljoprivrednim gazdinstvima u Srbiji - stanje i izazovi za politiku ruralnog razvoja. U D. Vukmirović (Ur.). *Primena podataka Popisa poljoprivrede 2012. u analizi stanja poljoprivrede i u planiranju agrarne politike u Republici Srbiji* (str. 262-288). Beograd, Republika Srbija: Republički zavod za statistiku.
- Budiasa, I. W., & Ambarawati, I. G. A. A. (2014). Community based agro-tourism as an innovative integrated farming system development model towards sustainable agriculture and tourism in Bali. *Journal of the International Society for Southeast Asian Agricultural Sciences*, 20(1), 29-40.
- Cărăuș Stanciu, M. (2015). *Aspects of sustainable rural tourism - farmers' markets and farm visits. Management, Economic Engineering in Agriculture & Rural Development*, 15(4), 15-19.
- Cvetanović, S., Despotović, D., Živković, Lj., & Nedić, V. (2014). Environmental dimension of sustainable competitiveness of Serbia and selected European countries. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 20(4), 767-778.
- Dekić, S. (2000). Agrarni i neagrarni aspekti ruralnog razvoja. *Ekonomske horizonti*, 2(1-2), 53-59.
- IFOAM - Organics International. (2018). *Organic's benefits*. Bonn, Germany: International Federation of Organic Agriculture Movements - Organics International. Retrieved August 9, 2018, from <https://www.ifoam-eu.org/en/organic-infographics/organics-benefits>
- Milenković, S., Ristić, L. i Bošković, N. (2013). Integralno korišćenje resursa u turističko-ruralnom prostoru Srbije. U Lj. Maksimović, G. Marjanović i S. Obradović (Red.). *Efekti tranzicije i perspektive privrede Srbije* (str. 175-196). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- Mirani, S. Z., & Farahani, M. B. (2015). Second homes tourism and sustainable rural development in all around the world. *International Journal of Leisure and Tourism Marketing*, 4(3/4), 176-188. doi:10.1504/ijltm.2015.072076
- MPŠV. (2018). *Izveštaj o stanju u poljoprivredi u Republici Srbiji u 2017. godini - knjiga I*. Beograd, Republika Srbija: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.
- MTTT. (2016). *Strategija razvoja turizma Republike Srbije 2016-2025*. Beograd, Republika Srbija: Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija.
- Paci, R., & Marrocu, E. (2014). Tourism and regional growth in Europe. *Papers in Regional Science*, 93(1), S25-S50. doi.org/10.1111/pirs.12085
- Pejanović, R. (2016). O razvojnim problemima naše agroprivrede. U Ž. Stojanović i N. Bogdanov (Red.). *Stanje i perspektive agroprivrede i sela u Srbiji* (str. 69-91). Beograd, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Pillay, M., & Rogerson, C.M. (2013). Agriculture-tourism linkages and pro-poor impacts: The accommodation sector of urban coastal KwaZulu-Natal, South Africa. *Applied Geography*, 36, 49-58. doi.org/10.1016/j.apgeog.2012.06.005
- RZS. (2013). *Census of Agriculture 2012 - Book 1*. Belgrade, Republic of Serbia: Statistical Office of the Republic of Serbia.

- RZS. (2018). *Statistical Yearbook of the Republic of Serbia 2018*. Belgrade, Republic of Serbia: Statistical Office of the Republic of Serbia.
- Sandilyan, S., Thiyagesan, K., & Nagarajan, R. (2008). Ecotourism in wetlands causes loss of biodiversity. *Current Science*, 95(11), 1511.
- Tomić, D. (2008). *Poljoprivreda i selo - ideje i inicijative*. Beograd, Republika Srbija: Društvo agrarnih ekonomista Srbije i Institut za ekonomiku poljoprivrede.
- Turkalj, Ž., Ham, M., & Fosić, I. (2013). The synergy of sustainable tourism and agriculture as a factor of regional development management in Croatia. *Ekonomski Vjesnik*, 26(1), 71-82.
- UAP. (2018). *Podsticaji merama ruralnog razvoja*. Beograd, Republika Srbija: MPSV - Uprava za agrarna plaćanja/ Directorate for Agrarian Payments. Retrieved September 5, 2018, from <http://uap.gov.rs/podsticaji-merama-ruralnog-razvoja/>
- UN. (2016). *International Year of Sustainable Tourism for Development, 2017*. New York, NY: United Nations.
- UN & Government of the Republic of Serbia. (2011). *Master plan održivog razvoja ruralnog turizma u Srbiji*. Beograd, Republika Srbija: UN i Vlada Republike Srbije.
- UNWTO. (2017). *Tourism Highlights: 2017 Edition*. Madrid, Spain: World Tourism Organization.
- Vandić, V. (2016). *Podrška i podsticaj ruralnog turizma u okviru IPARD II programa Republike Srbije*. Donji Milanovac, Republika Srbija: Bios fond.
- Vlada Republike Srbije. (2006). *Strategija razvoja turizma Republike Srbije*. Beograd, Republika Srbija: Službeni glasnik RS, 91/2006.
- Vlada Republike Srbije. (2008). *Nacionalna strategija održivog razvoja*. Beograd, Republika Srbija: Službeni glasnik RS, 57/2008.
- Vlada Republike Srbije. (2018). *Nacionalni program ruralnog razvoja od 2018. do 2020. godine*. Beograd, Republika Srbija: Službeni glasnik RS, 60/2018.
- Vojnović, B., Grujić, D. i Grujić, S. (2013). *Poljoprivreda, turizam i saobraćaj u funkciji privrednog razvoja*. Beograd, Republika Srbija: Institut za ekonomiku poljoprivrede.
- Von Braun, J., & Birner, R. (2017). Designing Global Governance for Agricultural Development and Food and Nutrition Security. *Review of Development Economics*, 21(2), 265-284. doi.org/10.1111/rode.12261
- Vujičić, M. i Rosić, I. (2000). Interakcije agrara i strategije ruralnog razvoja Jugoslavije. *Ekonomski horizonti*, 2(1-2), 45-51.
- Vujović, S., Cvijanović, D. i Štetić, S. (2012). *Destinacijski koncept razvoja turizma*. Beograd, Republika Srbija: Institut za ekonomiku poljoprivrede.
- WCED. (1987). *Our Common Future*. New York, NY: United Nations, World Commission on Environment and Development.
- WEF. (2017). *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Yudina, E. V., Uhina, T. V., Bushueva, I. V., & Pirozhenko, N. T. (2016). Tourism in a globalizing World. *International Journal of Environmental and Science Education*, 11(17), 10599-10608.

Primljeno 16. januara 2019,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 17. aprila 2019.
Elektronska verzija objavljena 25. aprila 2019.

Lela Ristić je vanredni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, gde je doktorirala iz oblasti održivog ruralnog razvoja. Obavlja nastavne aktivnosti na nastavnim predmetima: Ekonomika poljoprivrede, Turizam i životna sredina, Turizam i agrobiznis, Upravljanje ruralnim razvojem. Osnovne oblasti naučnog istraživanja su: održivi agrarni i ruralni razvoj, turizam, menadžment u agrobiznisu.

Nikola Bošković je docent Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, gde je doktorirao iz oblasti održivog korišćenja prirodnih resursa kao faktora razvoja turizma. Obavlja nastavne aktivnosti na nastavnim predmetima: Ekonomika prirodnih i privrednih resursa, Ekonomika turizma, Turizam i životna sredina, Turizam i agrobiznis, Menadžment turističkih destinacija. Osnovne oblasti naučnog istraživanja: prirodni resursi, životna sredina, održivi turizam.

Danijela Despotović je vanredni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, gde je doktorirala iz oblasti makroekonomije. Obavlja nastavne aktivnosti na nastavnim predmetima: Teorija i analiza ekonomske politike, Finansiranje ekonomskog razvoja, Ekonomска politika u uslovima krize. Osnovne oblasti njenog naučnog istraživanja su: ekonomska politika i razvoj, politika unapređenja konkurentnosti, održivi razvoj.

SUSTAINABLE INTEGRAL DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND TOURISM IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Lela Ristic, Nikola Boskovic and Danijela Despotovic

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

Sustainable development is one of global imperatives and it involves the harmonization of economic, environmental, and social development goals, with an appropriate institutional support. There are plenty of resources pertaining to the sustainable development of agriculture and tourism, as numerous studies and practical examples worldwide confirm. The paper highlights the example of the Republic of Serbia and can be of use for other countries with similar resource potentials and developmental constraints. Namely, agriculture and tourism in the Republic of Serbia are distinguished by abundant natural and cultural-historical resources, but what mostly lacks are funds for serious investment, as well as a modern and holistic approach to development, so the available resources are insufficiently used. Accordingly, the research aims to point to the necessity of a more creative use of agro-tourism resources, i.e. to the more promising directions of the integral development of agriculture and tourism on sustainable grounds. The paper results highlight the extreme importance of institutional support to agriculture and tourism networking within the concept of sustainable development.

Keywords: sustainable development, integral development, agriculture, tourism, Republic of Serbia

JEL Classification: Q01, Q19, Z32

Pregledni članak

UDK: 005.6

doi:10.5937/ekonhor1901075R

DUGOROČNA REZERVISANJA KAO MEHANIZAM OBEZBEĐENJA USLED IZOSTANKA KVALITETA

Milica Ristić, Radenko Milojević i Marija Radosavljević*

Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

Savremeni uslovi poslovanja decidirano ukazuju na to da je kvalitet osnova konkurentnosti preduzeća. Izostanak kvaliteta stvara nezadovoljstvo i utiče negativno na lojalnost kupaca. U poslednje vreme, dolazi do tendencije rasta troškova, koji su posledica izostanka kvaliteta isporučenih proizvoda. Iako se u brojnim radovima nalaze modeli za obračun troškova nekvaliteta, nije pronađen relevantan mehanizam za upravljanje ovim troškovima. U ovom radu, autori su pokušali da pronađu vezu između dugoročnih rezervisanja i troškova eksternih otkaza, kojom se bavi mali broj istraživača. Cilj istraživanja je da se ukaže na značaj dugoročnih rezervisanja, koja mogu biti relevantan instrument kontrolinga u upravljanju troškovima eksternih otkaza. U tom smislu, rad je komponovan tako da se, najpre, daje pregled literature koja se tiče upravljanja troškovima kvaliteta, zatim, dugoročnih rezervisanja i, na kraju, uspostavlja veza između dugoročnih rezervisanja i troškova eksternih otkaza. Istraživanje je potvrdilo polaznu pretpostavku, odnosno, pokazalo je da su dugoročna rezervisanja efikasan instrument upravljanja troškovima eksternih otkaza. Takođe, na primeru podataka prvih 100 preduzeća, na listi najuspešnijih u Republici Srbiji u 2017, identifikovana je pozitivna, statistički značajna korelacija između dugoročnih rezervisanja i neto dobitka preduzeća.

Ključne reči: kvalitet, troškovi kvaliteta, troškovi eksternih otkaza, dugoročna rezervisanja

JEL Classification: L52, M21, M41

UVOD

Konkurenca, koja na tržištu propulzivno deluje čak i na mala preduzeća, nameće uslov svim učesnicima da ne mogu da opstanu bez efikasnog finansijskog i ekonomskog upravljanja. Ambicija preduzeća je da posluju u skladu sa zahtevima tržišta, da „prežive“

na tržištu, povećavaju svoju finansijsko-ekonomsku efektivnost, i razvijaju se (Eben-Chain, 2013).

Filosofija poslovanja u savremenim uslovima naglašava značaj kvaliteta, kao jedan od važnih faktora uspeha poslovanja preduzeća. „Premda se o njemu intenzivnije govori i piše tek poslednjih nekoliko decenija XX-og veka, kvalitet je imantan ljudskoj prirodi, te se može reći da je „stariji“ od preduzeća“ (Bošković i Andđelković Pešić, 2011, 2). Međutim, treba imati u vidu da je kvalitet, ili skup atributa proizvoda

* Korespondencija: M. Radosavljević, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Trg Kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš, Republika Srbija;
e-mail: marija.radosavljevic@eknfak.ni.ac.rs

koji su neophodni da bi se zadovoljile potrebe kupaca, promenljive prirode. Stoga je, u cilju kontrole kvaliteta proizvoda/usluga, neophodno da preduzeće deluje reaktivno ili proaktivno (Vučićević i Andelković Pešić, 2012). Reaktivno delovanje preduzeća uključuje aktivnosti koje su usmerene prema nezadovoljnim kupcima. Proaktivno delovanje obuhvata aktivnosti koje preduzeće preduzima da bi sprečilo nastanak defekata i pojavu nezadovoljnih kupaca. Skup svih aktivnosti reaktivnih i proaktivnih postupaka preduzeća dobija posebnu pažnju u akademskim krugovima. Preduzeća sve više počinju da se bave pitanjima kontrole kvaliteta, gledajući na kvalitet kao na faktor konkurentske prednosti. Analogno, upravljanje troškovima kvaliteta postaje imperativ nove ekonomije.

Iako u literaturi postoje brojne klasifikacije troškova kvaliteta, većina autora je prihvatile strukturu troškova kvaliteta koju je dao A. V. Feigenbaum (1994). Prema ovom autoru, troškovi kvaliteta se mogu podeliti na troškove prevencije, troškove detekcije, troškove internih otkaza, i troškove eksternih otkaza. Troškovi prevencije nastaju kao rezultat aktivnosti koje imaju za cilj da spreče potencijalni izostanak kvaliteta i mogućnost da neusaglašeni proizvodi stignu do kupaca. Troškovi detekcije nastaju sa naporima preduzeća da u cilju zadovoljenja zahteva potrošača, utvrdi stepen usaglašenosti proizvoda sa zahtevima za kvalitet. Kontrola kvaliteta dobija svoju pažnju, upravo zbog troškova koji nastaju da bi se utvrdilo da li se održava odgovarajući kvalitet. Međutim, globalizacija i sve veći zahtevi potrošača, onemogućili su da preduzeća upravljaju samo ovim troškovima kvaliteta. Primećuje se rast troškova internih i eksternih otkaza. Zbog toga se ovi troškovi nazivaju troškovi nekvaliteta/otkaza. Troškovi nekvaliteta nastaju kada je stvoren proizvod neodgovarajućeg kvaliteta. Kao takvi, predstavljaju „razliku između stvarnih operativnih troškova i operativnih troškova koji bi nastali da nije bilo neuspeha u sistemima preduzeća od strane zaposlenih“ (Krishnan, Agus & Husain, 2000, 844). Troškovi internih otkaza nastaju kada proizvođač otkrije grešku u toku sklapanja proizvoda, dok troškovi eksternih otkaza nastaju kada kupac proizvoda otkrije grešku.

Troškovi internih otkaza uključuju: troškove analize defekata, troškove zamene, troškove tretmana i popravki, troškove ponovnog pregleda i testiranja, troškove eliminisanja proizvoda sa defektom, oportunitetne troškove, troškove otpada. Troškovi eksternih otkaza uključuju troškove povlačenja proizvoda sa tržišta, troškove koji nastaju usled izgubljene prodaje, troškove vraćenih proizvoda sa garantnim rokom, troškove transporta koji nastaju usled vraćenih proizvoda, troškove servisiranja proizvoda (Vučićević i Andelković Pešić, 2012, 498). Troškovi eksternih otkaza su rezultat nezadovoljnih potrošača, koji stavljujaju reklamaciju na proizvod nezadovoljavajućeg kvaliteta i traže intervencije u garantnom roku, ili vraćaju isti. Ovi troškovi mogu ostaviti posledice na poslovanje preduzeća, ukoliko preduzeće nema dovoljno sredstava da obezbedi nove proizvode u garantnom roku.

Predmet istraživanja su troškovi kvaliteta, odnosno, troškovi eksternih otkaza, koji se javljaju usled izostanka kvaliteta, očekivanog od strane potrošača. Cilj istraživanja je da se ukaže na značaj i ulogu dugoročnih rezervisanja za upravljanje troškovima kvaliteta, pri čemu se polazi od prepostavke da dugoročna rezervisanja mogu biti posebno efikasan alat za upravljanje troškovima eksternih otkaza. Identifikovanje troškova eksternih otkaza i obezbeđenje za slučaj njihovog javljanja veoma je značajno, jer je kvalitet, sasvim izvesno, jedan od zahteva potrošača uz vreme isporuke, cenu i fleksibilnost proizvoda, koji predstavljaju ključne konkurentske prioritete u savremenim uslovima (Krstić, Andelković Pešić i Andelković, 2010, 346).

Samom orijentacijom na izučavanje dugoročnih rezervisanja, ovo istraživanje upućuje na primenu šireg spektra metoda istraživanja. Ovom istraživanju primereno je korišćenje metoda indukcije, koji je upotrebljen za analizu svih troškova kvaliteta i donošenje opštih zaključaka. Metod analize i metod sinteze upotrebljeni su za analizu dugoročnih rezervisanja. Primenjen je istorijski metod i metod kompilacije, kojim je pristupljeno analizi drugih istraživanja iz ove oblasti, kao odgovarajući metodi statističke analize (koreaciona analiza i analiza varijanse). Testiranje postavljene hipoteze, vršeno je desk metodom, koja podrazumeva korišćenje stručne i naučne literature.

U istraživanju se pošlo od prepostavke da su dugoročna rezervisanja efikasan instrument upravljanja troškovima eksternih otkaza, te da između dugoročnih rezervisanja i neto dobitka preduzeća postoji pozitivno kvantitativno slaganje, odnosno, pozitivna korelacija. Imajući u vidu prirodu dugoročnih rezervisanja, očekuje se da će navedena prepostavka, kroz proces testiranja, biti potvrđena.

U prvom delu rada dat je pregled literature o troškovima kvaliteta i dugoročnim rezervisanjima. Drugi deo rada analizira ulogu dugoročnih rezervisanja u upravljanju troškovima. U trećem odeljku ispituje se da li dugoročna rezervisanja mogu biti efikasan alat za smanjenje posledica neadekvatnog kvaliteta. Četvrti deo sadrži zaključke. Na osnovu dobijenih rezultata, očekuje se koncipiranje smernica za dalja istraživanja. Rad nastoji da afirmiše dobru procenu dugoročnih rezervisanja, u cilju zaštite od savremenih rizika poslovanja.

UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA KVALITETA

Koncept kvaliteta se može vezati za pedesete godine XX-og veka i grupu istraživača koju čine Edwards Deming, Joseph Juran i Armand Feigenbaum. Tada je merenje i izveštavanje o troškovima kvaliteta bio prvi korak ka menadžmentu kvaliteta. Vremenom, troškovi kvaliteta postaju „zlatan rudnik“ kompanija i aktuelna tema akademskih krugova. Najveća pažnja bila je posvećena troškovima prevencije, shodno tome da se tada, upravljanjem ovom vrstom troškova, dobro upravljalo kvalitetom. Prema Juranu „kvalitet podrazumeva pogodnost za upotrebu“, te je ovaj autor ukazao na veliki značaj troškova prevencije. Njegov model optimalnih troškova kvaliteta, stvorio je osnove za dalja istraživanja na polju troškova kvaliteta (Bošković i Andelković Pešić, 2011).

Filozofija troškova kvaliteta svoju ekspanziju u akademskim krugovima doživela je nakon 1990-ih. D. Bamford i N. Land (2006) naglašavaju da se analiza troškova kvaliteta može izvršiti najbolje ukoliko se uzmu u obzir svi troškovi kvaliteta. Opširniju analizu troškova kvaliteta, koji doprinose kvalitetu proizvoda

i usluga, dali su A. Sailaja, P. Basak i K. Viswanadhan (2015). Njihovi rezultati istraživanja ukazuju na to da postoje skriveni troškovi kvaliteta, koji mogu biti do tri puta veći od poznatih troškova kvaliteta. Međutim, prema stavovima autora, svi troškovi kvaliteta mogu biti smanjeni, ili eliminisani pravilnim praćenjem i razumevanjem osnovnih uzroka.

Bez kvalitetnih proizvoda, preduzeća ne mogu ostvariti očekivanu dobit. Ne samo što greške stvaraju nepotrebne troškove u preduzeću, već i otežavaju proizvodni proces ostavljajući posledice koje mogu dovesti do zaustavljanja proizvodnje (Campanella, 1999). A. Schiffauerova i V. Thomason (2006) su dali pregled objavljene literature o različitim pristupima kvalitetu i uspešnoj primeni tih pristupa, ukazujući na to da pristup troškovima kvaliteta mora odgovarati situaciji, svrsi, potrebama kompanije i okruženju. S. Bisgaard (2007), ukazuje da se na osnovu postojećih radova na temu, ne može dati „savršen“ pristup upravljanju troškovima kvaliteta, iako je Juran uspeo da sintetizuje temu i obezbedi koherentan okvir i terminologiju. Juran je predvideo mnoge principe koji su kasnije inkorporirani pod „Six Sigma kišobran“ (Bisgaard, 2007, 665). Takođe, i drugi lideri teorija kvaliteta pružaju značajne metode, tehnike i instrumente, koji ne samo da olakšavaju upravljanje troškovima kvaliteta, već i omogućavaju efikasno upravljanje preduzećem. „Međutim, nijedan pristup ne nudi konkretna rešenja, niti postoji prisup koji bi se mogao smatrati konkretnim rešenjem za konkretno preduzeće“ (Bošković i Andelković Pešić, 2011, 56).

Sve veće učešće u ukupnim troškovima imaju troškovi internih i eksternih otkaza. Prema A. V. Feigenbaum-u (1994), troškovi nekvaliteta predstavljaju 65-70% ukupnih troškova kvaliteta. Naglašavanje značaja troškova nekvaliteta proizilazi iz njihovog otkrivanja od strane kupaca, koje može značajno uticati na poslovanje preduzeća. Kupac, najvažnija karika u poslovanju preduzeća, nezadovoljan kvalitetom proizvoda, može uticati da preduzeće počne da posluje sa gubitkom. Naime, broj vraćenih proizvoda je u inverznoj korelaciji sa dobitkom. Ukoliko dođe do povećanja broja reklamacija, otvara se pitanje opstanka preduzeća (Raupp, Gaebler, 2016, 284).

T. Malmi, P. Järvinen i P. Lillrank (2004), naglasili su da je nemoguće koristiti tradicionalne metodologije kada je reč o upravljanju troškovima nekvaliteta. Autori su u svom istraživanju predstavili pristup upravljanju ovim troškovima. Troškovi eksternih otkaza, shodno savremenim uslovima poslovanja, dobijaju sve veću ulogu u planiranju. Međutim, problem predstavlja to što pojedini troškovi eksternih otkaza nisu uključeni u troškove kvaliteta. Prema tome, stvara se problem upravljanja troškovima eksternog otkaza, za koje se ne zna da li će uopšte nastati. Prema rezultatima istraživačkog projekta, troškovima je moguće upravljati uvođenjem upotrebe perspektivne vrednosti i verovatnoće pojave. Troškovi eksternih otkaza, ili troškovi izostanka kvaliteta, su „svi oni troškovi koji bi nestali ukoliko bi proizvodni proces bio savršen“ (Teli, Majali, Bhushi & Surange, 2012, 330). Troškovi eksternih otkaza nastaju kada kvalitet koji izostane ima direktnе implikacije za potrošača. To za posledicu ima određene rizike u poslovanju. Potrošač zahteva reklamaciju proizvoda, intervencije u garantnom roku, vraća proizvod i širi vest o nekvalitetu.

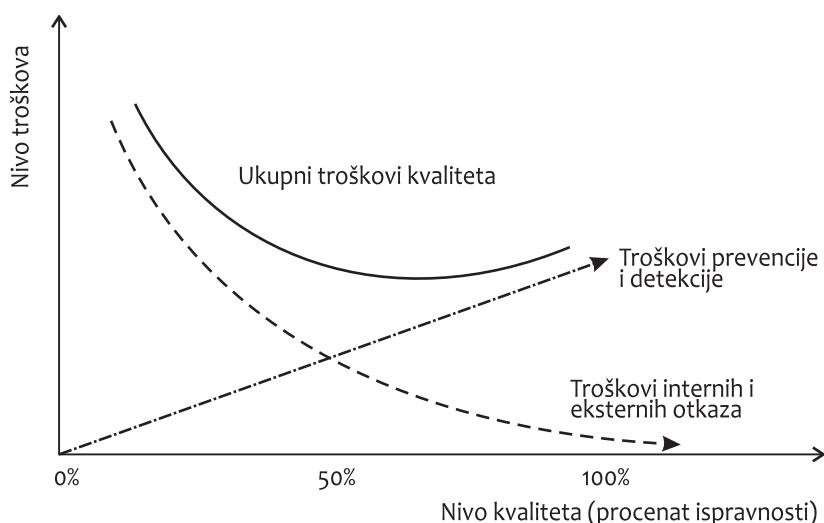
Model koji je koncipirao J. Chi-Tsou (2007), potvrđuje da su defektni proizvodi i troškovi nekvaliteta jedan od faktora za smanjenje profita preduzeća. Promene koje su uzrokovane neispravnim proizvodima, utiču na smanjenje godišnjeg profit-a. H. Ali, W. Arif, D. Pirzada, A. Khan i J. Hussain (2012), u svojoj studiji su se fokusirali na troškove nekvaliteta proizvodne jedinice u Pakistanu, analizirajući troškove internih i eksternih otkaza. Autori daju model koji ima za cilj da minimizira i eliminiše troškove otkaza, uključujući i troškove koji su nastali zbog garancija. U suštini, najvažnija stvar u smanjenju troškova nekvaliteta je postaviti prioritete za efektivno korišćenje resursa, a to može biti realizovano identifikovanjem faktora koji doprinose nastanku istih. F. M. Raupp i D. M. Gaebler (2016), identikuju troškove nekvaliteta, i daju klasifikaciju troškova kvaliteta u periodu 1990 - 2003. Autori su ukazali na značaj njihovog istraživanja sa akademske tačke gledišta, zbog oskudnih radova iz ove oblasti. Rezultati istraživanja ukazuju da troškovi nekvaliteta prevazilaze troškove kvaliteta.

„Onde gde postoji potreba za kontrolom nečega, prva stvar koju treba uraditi je mera. Ako nešto nije kvantitativno izraženo, ne možemo njime upravljati i kontrolisati ga“ (Krishnan, Agus & Nooreha, 2010, 844). Teško je predvideti troškove eksternih otkaza, jer zavise od vrste industrije, nivoa implementacije upravljanja kvalitetom, ali i mnogih drugih faktora. Stoga, izučavanje mehanizama koji omogućavaju realnu procenu troškova nekvaliteta, ima veliki značaj.

Na značaj identifikovanja i analize troškova eksternih otkaza, ukazuje i negativna korelacija između ukupnih troškova upravljanja kvalitetom i troškova internih i eksternih otkaza (Slika 1). Za razliku od drugih vrsta troškova kvaliteta, sa opadanjem nivoa kvaliteta, ovi troškovi rastu. U zoni opadanja ukupnih troškova kvaliteta, učešće troškova internih i eksternih otkaza u ukupnim troškovima kvaliteta značajno se povećava.

Prema nekim autorima (Fu & Zhang, 2016), najvažniji troškovi su oni koji se javljaju u fazi upotrebe proizvoda, odnosno, troškovi koji prate postproizvodni proces. Ovi troškovi involviraju upravo troškove kvaliteta u garantnom roku, troškove servisiranja proizvoda, i troškove održavanja proizvoda, odnosno, troškove eksternih otkaza.

S. Baiman, P. Fischer i M. Rajan (2000), analizirali su odnos kvaliteta proizvoda i troškova kvaliteta. Ispitali su uspeh inkorporiranja specijalnog informacionog sistema, koji bi smanjio neefikasnost i troškove eksternih otkaza. S. N. Teli *et al* (2014), sprovode eksperimentalno istraživanje na polju automobilske industrije. U cilju ispitivanja profitabilnog upravljanja poslovanjem, autori vrše procenu tržišno orijentisanih aspekata troškova kvaliteta. „Praćenje troškova nekvaliteta bi pomoglo analiziranju operativnih troškova“ (Teli *et al*, 2014, 1757). Na osnovu prikupljenih podataka, autori vrše grafičku analizu uticaja troškova kvaliteta na poslovanje preduzeća. Jednu od tehnika za smanjenje troškova nekvaliteta analiziraju C. Barbará, C. Eutrópio E. de Souza i R. Catunda (2008). Analizirali su neproizvodne troškove, probleme neusaglašenosti, neuspех uslužnih delatnosti i gubitak prihoda zbog nedostatka kvaliteta. Smatra se da kontrola kvaliteta



Slika 1 Kretanje troškova kvaliteta

Izvor: Bošković i Andželković Pešić, 2011, 171.

treba početi u fazi dizajniranja proizvoda (Bošković i Andželković Pešić, 2011). Međutim, i pored pozitivnih efekata takve kontrole, ona se čini nedovoljnom u savremenim uslovima poslovanja. Uzimajući to u obzir, V. Vučićević i M. Andželković Pešić (2012), ispituju posledice izostanka kvaliteta i ukazuju na značaj kontrole. Kontroling, kao važnu determinantu poslovanja preduzeća, ispitivali su i A. Satanova i M. Sedlickikova (2015). Fokusirajući se na brigu o kontroli troškova nekvaliteta, naglasili su da je kontrola i upravljanje troškovima povezano sa principima TQM filozofije. Konačno, „kontroling pruža okvir za primenu statističke kontrole kvaliteta, dizajniranje eksperimenata, poboljšanje kvaliteta, kao i primenu metoda pouzdanosti“ (Bisgaard, 2007). To upućuje na potrebu analize povezanosti upravljanja troškovima kvaliteta i kontrolinga, odnosno, ispitivanje uloge kontrolinga i odgovarajućih instrumenata u procesu upravljanja troškovima kvaliteta.

DUGOROČNA REZERVISANJA KAO INSTRUMENT KONTROLINGA

Kontroling predstavlja dobar način upravljanja sa aspekta računovodstva, koji je neophodan da

bi se sačuvale osnove kontrole (Wojtaszek, 2016). Neophodan je za procenu procesa upravljanja, tačnije, u oceni finansijskih rezultata, sa posebnim fokusom na analizu troškova. Kao jedan od instrumenata kontrolinga, koji se koristi u zaštiti od rizika poslovanja, izdvajaju se dugoročna rezervisanja.

Još se u Francuskoj i Nemačkoj šezdesetih godina XX-og veka videla široka lepeza izdvajanja za raznovrsne rizike. Rezervisanja su involuirala rezervisanja za sporove, za date garancije kupcima, za kazne i penale, za gubitke na kursevima, za učešće radnika u efektima razvoja, za rabate, za razlike u porezima, pa čak i penzije, godišnje odmore. Sve ovo ukazuje na značaj rezervisanja za funkcionisanje preduzeća.

Dugoročna rezervisanja pripadaju pozajmljenom kapitalu. Kao kategorija pozajmljenog kapitala, predstavljaju specifičnu obavezu egzaktnog karaktera, i po tome se razlikuju od ostalih stavki pozajmljenog kapitala. Obaveza podrazumeva sadašnju obavezu koja je proistekla iz prethodnog događaja (činom prodaje, preduzeće se obavezuje da će realizovati određene aktivnosti za koje je dalo garanciju kupcu, pri čemu te aktivnosti nastaju za nekoliko godina). Izmirenje nastale obaveze će dovesti do odliva tačno određenih resursa preduzeća. Kod rezervisanja,

na dan bilansa, ne može se znati tačan iznos i tačan rok dospeća obaveze (reklamacija), po čemu se rezervisanja razlikuju od ostalih obaveza. Dugoročna rezervisanja su obaveze koje se ne vrednuju na osnovu dokumenta, već se njihovo vrednovanje vrši na osnovu procene. Dugoročna rezervisanja se razlikuju i od potencijalnih obaveza. Rezervisanje je obaveza koja postoji na dan bilansa stanja, a potencijalna obaveza nije sadašnja i ona ne postoji na dan bilansa stanja. Potencijalna obaveza je moguća obaveza. Prema Međunarodnom računovodstvenom standardu IAS 37 (paragraf 10), „rezervisanje obaveza sa neizvesnim rokom dospeća ili iznosom“ (IAS 37, 2009, 16), je sadašnja obaveza preduzeća proistekla iz prošlog događaja, po osnovu koje će doći do odliva ekonomskih koristi iz preduzeća. Ukoliko nema prošlog događaja, nema obligacionog odnosa koji stvara obavezu, pa nema ni rezervisanja.

Dakle, da bi se izvršilo rezervisanje, neophodno je ispuniti dva uslova:

- obaveza postoji na dan bilansa, tj. postoji obligacioni odnos zasnovan na zakonu ili običaju,
- visina i rok obaveze nisu poznati, postoji velika neizvesnost (rezervisanja su neizvesnija čak i od pasivnih vremenskih razgraničenja), ali je, opet, nužno postojanje dovoljno izvesnog očekivanja stvarnog nastanka.

Prošli događaj može da kreira dve vrste obaveza: legalnu obavezu, i konstruktivnu obavezu. Legalna obaveza nastaje iz nekog ugovora, zakonodavno, ili po osnovu sile zakona, na primer, sudska odluka. Konstruktivna obaveza nastaje po osnovu nekih aktivnosti entiteta, a za koju on zna da će nastati iz prakse ili iz neke izjave o prihvatanju neke odgovornosti.¹ U suštini, nema razlike između rezervisanja kreiranih na osnovu legalnih ili konstruktivnih obaveza, prati ih isti računovodstveni tretman. Prepoznavanje da li se radi o legalnoj ili konstruktivnoj obavezi ukazuje na vreme kada se priznaje rezervisanje.

Osnov za rezervisanje daju načelo uzročnosti prihoda i rashoda, i načelo opreznosti. Radi se o tome da, ukoliko se ostvari prihod u tekućem periodu, na

primer, po osnovu prodaje neke robe, logično je da će doći do rashoda po osnovu izdavanja te robe, koji će nastati u budućem periodu kao posledica prihoda tekućeg perioda. Ti rashodi će se priznati kao rashodi tekućeg perioda. Uključivanjem takvih rashoda u bilansnu poziciju Dugoročna rezervisanja, praćeno je uvek povećanjem rashoda u Bilansu uspeha i smanjenjem periodičnog rezultata. Takođe, ako su prihodi veći od rashoda, rezervisanja će biti pokrivena prihodima i pojaviće se u vidu likvidnih sredstava u aktivi Bilansa stanja. Do momenta isplate rashoda po osnovu kojih su i osnovana rezervisanja, sredstava koja potiču iz prihodima pokrivenih rezervisanja mogu se koristiti za finansiranje drugih potreba. Ovde se vide karakteristike pozajmljenog kapitala, jer se rezervisanja u ovom slučaju pojavljuju kao izvori sredstava.

U literaturi i zakonodavstvu, nije data opštevažeća lista rizika, koji su osnova za formiranje rezervisanja. U Francuskoj, rezervisanja predstavljaju posebnu poziciju sopstvenog kapitala. Radi se o obavezama tekućeg i prošlog obračunskog perioda, prema budućim obračunskim periodima. Pravila finansijskog izveštavanja nalažu da se u finansijskim izveštajima troškovi koji nastaju u budućnosti, priznaju u formi rezervisanja u tekućem periodu. Dakle, troškove treba priznati u periodu u kome su uzrokovani, i ne treba odlagati njihovo priznavanje do trenutka kada oni stvarno nastanu.

Da bi se rezervisanja našla u ulozi upravljanja troškovima nekvaliteta, neophodno je izvršiti procenu istih i „priznati ih“. Priznavanje rezervisanja, prema IAS 37, podrazumeva da su ispunjena tri uslova:

- sadašnja obaveza,
- verovatnoća odliva resursa za izmirenje pomenute obaveze, i
- pouzdana procena obaveze.

Važno je da prošli događaj, prodaja proizvoda, koji je stvorio sadašnju obavezu prema kupcu, ne ostavlja preduzeću drugu alternativu nego da priznati obavezu izmiri. Verovatnoća odliva resursa je prepostavka koja opravdava otvaranje računa - Dugoročna rezervisanja.

Najbolja procena obaveze bila bi jednaka izdacima koji su potrebni za izmirenje sadašnje obaveze na dan bilansa stanja. To znači da se u razmatranje moraju uzeti i rizici i događaji koji će tek uslediti. Procenu vrši menadžment preduzeća na osnovu akta preduzeća. Ukoliko preduzeće nije imalo do sada priznata rezervisanja, najbolja procena se vrši na osnovu konkurenциje u grani. Svako preduzeće bi trebalo da pitanje rezervisanja razradi aktom, jer od situacije zavisi njihova procena i mogućnost priznavanja.

Shodno kompleksnosti ovog računa, često u praksi biva pogrešno priznavanje, ili nepotrebno priznavanje. Često poslovni gubici bivaju posmatrani kao obaveza. Međutim, oni nemaju prošli događaj i logično je da neće biti dugoročnih rezervisanja. Možemo izbegići buduće poslovne gubitke primenom neke mere da ih spreči ili prodajom dela poslovanja. Da pozicije u finansijskim izveštajima ne bi bile precenjene ili potcenjene, vrši se procenjivanje imovinskih predmeta po nabavnim cenama, ili po cenama koštanja. Preciznije, finansijski izveštaji se sastavljaju u skladu sa načelom opreznosti. Analogno načelu opreznosti, oslonac proceni dugoročnih rezervisanja treba biti i načelo pouzdanosti, da bi postojala sigurnost da je procena pouzdana. Računovodstveni standard IAS 37 insistira na razumnoj proceni i ukoliko rezervisanje zadovoljava uslove priznavanja, neće se priznati ako je procena u ovom slučaju odliva ekonomskih koristi, nepouzdana.

Angažovanje stručne osobe pri proceni rezervisanja za troškove u garantnom roku ima važnu ulogu. Shodno činjenici da jedino profesionalni računovođa može obezbediti kvalitet finansijskog izveštavanja, isto tako i stručnjaci za procenu dugoročnih rezervisanja mogu obezbediti kvalitetnu i kompetentnu procenu. Takođe, neophodno je da postoji spona između politike računovodstva, politike kvaliteta i politike inžinjera koji će izvršiti procenu. Dakle, neophodno je imati perspektivu ne samo sa apsekta računovođe, već i sa aspekta finansija, marketinga i inžinjeringu. Nakon što se dugoročna rezervisanja procene, svake godine se ponovo razmatra iznos procene i po potrebi vrše određene korekcije. Promene se mogu dogoditi na svaki dan bilansa i ako više nije verovatno da će podmirivanje obaveze zahtevati odliv ekonomskih koristi, rezervisanje treba ukinuti u korist prihoda.

Kreativno finansijsko izveštavanje može ozbiljno da ugrozi upotrebnu vrednost finansijskih izveštaja (Malinić, 2009, 156; Brandt, Biesebroeck & Zhang, 2012; Đukić i Pavlović, 2014). Politika rezervisanja iziskuje stalna proveravanja i korigovanja, jer se rezervisanja moraju pratiti kontinualno, da bi odrazila najbolju sadašnju procenu. Usled neizvesnosti može se promeniti iznos rezervisanja. Svako korigovanje nosi za sobom ili rashode ili prihode i utiče na rezultat. Empirijskim istraživanjem dugoročnih rezervisanja, opisane su firme koje poboljšavaju svoje performanse povećanjem dugoročnih rezervisanja. Nepravilno iskazan krajnji rezultat može stvoriti pogrešnu sliku kod investitora i preusmeriti ih da ulože sredstva u neko drugo preduzeće. Takođe, može odvratiti poverioce u pogledu davanja kredita ili umanjiti vrednost akcija i dividendi ukoliko dobit bude drastično umanjena. Prema tome, proceni ovog računa treba posveti posebnu pažnju kako bi posledice bile minimizirane.

U pojedinim slučajevima, prilikom procene dugoročnih rezervisanja, efekat novca je značajan, pogotovu ako se radi o vremenskom periodu koji je duži od godinu dana. Rezervisanja, koja se odnose na odlive novca koji će nastati odmah nakon datuma bilansa, su vrednija nego novčani odlivi istog iznosa koji nastaju kasnije. U ovakvim slučajevima, rezervisanja treba diskontovati.

Ukoliko se iznos rezervisanja proceni nerealno i rezervisanja bivaju precenjena, nastaju latentne rezerve, u suprotnom nastaju skriveni gubici. Latentne rezerve smanjuju periodični rezultat poslovanja, jer je došlo do precenjivanja pozicije pasive. Često se latentne rezerve, zbog uticaja na poslovni rezultat definišu kao deo realizovanog dobitka, koji nije iskazan. Suprotna bilansna kategorija latentnim rezervama jesu skriveni gubici, koji nastaju zbog potcenjivanja pasive. Potcenjena pasiva utiče na formiranje manje visine rashoda u Bilansu uspeha i povećanje obračunatog kratkoročnog finansijskog rezultata. Svaki skriveni gubitak u Bilansu stanja otkriva se u Bilansu uspeha u narednim obračunskim periodima. Otkrivanje skrivenih gubitaka zavisiće od brzine dospeća obaveza. Latentne rezerve i skriveni gubici, kvare sliku o finansijskoj poziciji

konkretnog preduzeća. Stoga, treba težiti njihovom minimiziranju, odnosno, svođenju dugoročnih rezervisanja na njihovu realnu vrednost.

DUGOROČNA REZERVISANJA KAO ALAT ZA SMANJENJE POSLEDICA NEADEKVATNOG KVALITETA

Novi zahtevi u pogledu kvaliteta proizvoda i usluga uvećavaju rizik poslovanja i navode preduzeće da se sve više oslanja na sredstva koje je rezervisalo. Kupci će biti sve zahtevniji u pogledu reklamacija i ukoliko preduzeće ne izdvaja sredstva na posebnom računu moraće da se suoči sa velikim troškovima nekvaliteta. U Republici Srbiji, prema Pravilniku o kontnom okviru i sadržni računa u kontnom okviru za privredna društva, zadruge, pravna lica i preduzetnike postoje sledeće vrste rezervisanja u okviru grupe 40 - Dugoročna rezervisanja: rezervisanja za troškove u garantnom roku; rezervisanja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava; rezervisanja za zadržane kaucije i depozite; rezervisanja za troškove restrukturiranja; rezervisanja za naknade i druge beneficije zaposlenih; rezervisanja za troškove sudskih sporova; ostala dugoročna rezervisanja.²

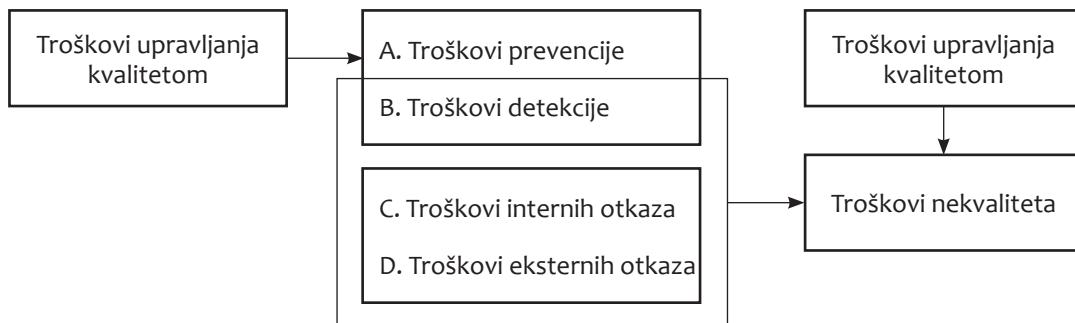
Za predmet ovog istraživanja, najvažnija vrsta su rezervisanja za troškove u garantnom roku, koja mogu obezbediti preduzeće od rizika vraćenih proizvoda. Osnovni razlog formiranja rezervisanja za ovu namenu jeste jačanje pozicije kupaca u odnosu na proizvođača, kao i sve veći zahtevi i stalno proširivanje asortimanu proizvoda čija je prodaja praćena davanjem garancija.

Činjenica da je neophodno ne samo implicitno, već i eksplicitno upravljati troškovima nekvaliteta, odnosno, neodgovarajućeg kvaliteta opravdava predmet istraživanja. Slika 2 pokazuje značaj dugoročnih rezervisanja u savremenim uslovima poslovanja.

Mogućnost da se pojavi određeni broj zahteva za ispunjenje obaveza po osnovu datih garancija može

stvoriti velike troškove preduzeću. Usled rizika i neizvesnosti nastanka ove obaveze, postoji potreba za izdvajanjem određenih novčanih sredstava. Naime, obaveza formiranja rezervisanja za troškove u garantnom roku nastaje zbog toga što vremenski period trajanja garancije prelazi obračunski period u kome je izvršena prodaja. Prošli događaj, koji je obavezujući za priznavanje ovog računa jeste prodaja robe, po osnovu koje je nastala sadašnja obaveza tj. obećanje da će se pokriti troškovi popravke u garantnom roku. Prema tome, sigurno je da će doći do odliva novčanih sredstava, dok su iznos i rok dospeća neizvesni. Utvrđivanje visine rezervisanja najčešće se bazira na dosadašnjem iskustvu za istu, ili sličnu robu. Imajući u vidu probleme koji se mogu javiti prilikom obuhvatanja ovih poslovnih transakcija, koje su posledica nestabilne računske podloge i nemogućnosti apsolutne tačne alokacije prihoda i rashoda, poređenje računovodstvene prakse ima važnu ulogu (Malinić, 2009). Ukoliko prethodno nije bilo troškova po ovom osnovu, procena rezervisanja se vrši posmatrajući konkureniju u istoj grani. Naravno, visina rezervisanja zavisi od obima prodaje, pa se najčešće i izražava u procentu od ostvarene prodaje. Rezervisanje se vrši grupno, tj. za grupu proizvoda. Međutim, ukoliko preduzeće u svom asortimanu ima veliki broj proizvoda sa različitim verovatnoćama i rizicima za reklamaciju, onda moraju da se naprave određene grupe proizvoda za koja će se priznati rezervisanja. Pod uslovom da preduzeće kontinuirano prodaje proizvode na koje daje garanciju, rezervisanje za troškove u garantnom roku ima karakter kontinuiranog rezervisanja.

"Po definiciji, dugoročna rezervisanja predstavljaju obaveze za pokrivanje troškova i rizika iz prethodnih aktivnosti koji će se pojaviti u narednim godinama" (Lukić, 2017, 455). U tom smislu, prepostavka je da dugoročna rezervisanja predstavljaju mehanizam uz pomoć kojeg je moguće efikasno upravljati troškovima eksternih otkaza, a u cilju obezbeđenja od rizika usled njihovog pojavljivanja. Vizibilnost, odnosno uvid u tokove i procese koji se nastavljaju van preduzeća, postaje važna osnova dobrog poslovanja preduzeća. Preuzimanje rizika davanja garancija za proizvode, u



Slika 2 Značaj dugoročnih rezervisanja u matrici troškova

Izvor: Autori

savremenim uslovima poslovanja, stvara troškove koje je veoma teško proceniti. „Za komercijalne proizvode, cena i garancija su dve ključne marketinške strategije, koje se koriste za povećanje tržišnog učešća“ (Xie, 2017). Na značaj garancija ukazao je pre više decenija. Naime, J. Mamer (1987), izlaže svoj model troškova i koristi koje nastaju po osnovu garancija. Razmatra tri tipa garancije proizvoda, kao i potencijalne štete koje nastaju usled izostanka kvaliteta. Njegov model predstavljao je osnovu za dalje analize kompromisa između garancije i kontrole kvaliteta.

Studija koja je sprovedena u Grčkoj, takođe, naglašava značaj dugoročnih rezervisanja u ulozi smanjenja troškova nekvaliteta. Prema ovoj studiji, 89% dugoročnih rezervisanja ima ulogu u smanjenju troškova nekvaliteta (Chatzipetrou & Moschidis, 2016). Prema S. Amberkar-u i N. M. Jagtap-u (2014), dugoročna rezervisanja zavise od vrste garancije, pouzdanosti proizvoda, garantnog perioda i vrste proizvoda. Veći broj kupaca kupuje proizvode u zavisnosti od produžene garancije, koju bi kompanije mogle da obezbede jedino ukoliko se oslove na relevantan instrument kontrolinga (Maronick, 2007).

Neznatan broj istraživanja na temu uticaja dugoročnih rezervisanja na upravljanje troškovima kvaliteta, realizovan je na primeru preduzeća u Republici Srbiji. Prema R. Lukiću (2014), stopa povraćaja robe od prodaje postaje sve značajniji pokazatelj nivoa satisfakcije potrošača i performansi maloprodajnih lanaca. Komparativnom analizom povraćaja robe u

Sjedinjenim Američkim Državama i Kanadi, autor istražuje uticaj dugoročnih rezervisanja na dobit i ukazuje na to da adekvatnom kontrolom treba minimizirati efekat povraćaja. Autor je sproveo teorijsku i empirijsku analizu uticaja dugoročnih rezervisanja na troškove eksternih otkaza. Prema autoru, troškovima eksternih otkaza je neophodno efikasno upravljati u cilju sticanja što većeg profita. Analizira troškove garancije prema vrsti robe i naglašava da je povraćaj, ili zamena proizvoda zbog neodgovarajućeg kvaliteta, stvorio velike troškove u brojnim industrijama. Rezultati istraživanja pokazuju da su dugoročna rezervisanja sve važniji faktor poslovne uspešnosti maloprodaje.

Radi ispitivanja veze između dugoročnih rezervisanja i neto dobitka, kao rezultata poslovanja preduzeća, korišćeni su podaci sa sajta Agencije za privredne registre u Republici Srbiji. U analizu je uključeno prvih 100 preduzeća, sa liste najuspešnijih prema neto dobitku u 2017. Ovakva analiza trebalo bi da, uz apstrahovanje ostalih faktora, pokaže da li prisustvo dugoročnih rezervisanja može biti dovedeno u vezu sa uspešnošću poslovanja preduzeća. Rezultati korelace analize dati su u Tabeli 1.

Prema nivou značajnosti od 0,000 može se konstatovati da između posmatranih varijabli postoji pozitivna korelacija. Vrednost Pearsonovog koeficijenta korelacije od 0,472 pokazuje da je ova veza umerena (Cohen, 1988), ali, svakako statistički značajna, što opravdava uverenje, odnosno, potvrđuje

polaznu prepostavku da dugoročna rezervisanja mogu biti koristan mehanizam kontrolinga kada je reč o troškovima eksternih otkaza u smislu zaštite neto dobitka preduzeća.

Tabela 1 Pearsonov koeficijent korelacije

| | Dugoročna rezervisanja | Neto dobitak |
|------------------------|--------------------------|--------------|
| Dugoročna rezervisanja | Koeficijent korelacija | 1,000 ,472** |
| | Nivo značajnosti | ,000 |
| | Veličina uzorka | 100 100 |
| Neto dobitak | Koeficijent korelacijske | ,472** 1,000 |
| | Nivo značajnosti | ,000 . |
| | Veličina uzorka | 100 100 |

** Korelacija je značajna na nivou 0,01 level (dvostrano).

Izvor: Autori

Imajući u vidu da u grupi prvih 100 najuspešnijih dominiraju velika preduzeća, da bi se mogla stići slika o trendu kada je reč o izdvajanjima preduzeća na ime dugoročnih rezervisanja (između ostalog i za pokriće troškova u garantnom roku), analizirana je razlika u trendu po kategorijama velika, srednja i mala preduzeća, na bazi podataka iz objavljenih finansijskih izveštaja obveznika Agencije za privredne registre, u periodu 2006-2017 (Tabela 2).

Mala i srednja preduzeća su imala približno jednaku dinamiku dugoročnih rezervisanja u posmatranom periodu. Najveća relativna promena u poslednjoj u odnosu na prvu godinu odnosi se na mala preduzeća, koja su imala i najveću prosečnu godišnju promenu dugoročnih rezrvisanja. Naime, u ovim preduzećima su dugoročna rezervisanja povećavana po prosečnoj stopi od 24,18% godišnje. Srednja preduzeća su zabeležila nešto manju prosečnu godišnju promenu (21,27%), dok je najmanja relativna promena zabeležena u velikim preduzećima, gde je prosečna godišnja stopa iznosila 10,75%.

Tabela 2 Relativne promene dugoročnih rezervisanja (u %), 2006-2017.

| Godina | Mala | Srednja | Velika |
|---------------------------|---------|---------|---------|
| 2006. | - | - | - |
| 2007. | 41,98% | 30,99% | 28,68% |
| 2008. | 3,10% | 36,41% | 35,26% |
| 2009. | 112,41% | -0,91% | 26,92% |
| 2010. | 46,18% | 11,38% | 7,38% |
| 2011. | 39,40% | 1,73% | 2,06% |
| 2012. | -25,08% | 35,35% | 23,83% |
| 2013. | 38,13% | 3,00% | 12,37% |
| 2014. | -16,49% | 88,31% | -23,31% |
| 2015. | -3,77% | 17,49% | 3,09% |
| 2016. | 24,24% | 8,36% | 18,33% |
| 2017. | 5,86% | 1,90% | -16,42% |
| Promena 2017/2006 | 593,05% | 583,25% | 163,43% |
| Prosečna godišnja promena | 24,18% | 21,27% | 10,75% |

Izvor: Autori

Analiza varijanse pokazala je da ne postoji statistički značajna razlika između stope promene dugoročnih rezervisanja (nivo značajnosti iznosi 0,524) u posmatranim preduzećima, prema veličini (Tabela 3).

ZAKLJUČAK

Značaj troškova nekvaliteta, a među njima posebno troškova eksternih otkaza, nije samo u vremenskom periodu njihovog pojавljivanja i njihovoj veličini, već i u posledicama koje mogu da izazovu svojim nastankom. Uočen od strane kupaca, izostanak kvaliteta može da donese neuspeh u poslovanju preduzeća. Troškovi eksternih otkaza nastaju vraćanjem proizvoda, servisiranjem, reklamacijama i ostalim intervencijama usmerenim ka nezadovoljnim potrošačima. Kada nastanu troškovi nekvaliteti, aktiviraju se dugoročna rezervisanja, čija je funkcija smanjenje posledica. Dakle, dugoročna rezervisanja se pojavljuju kao instrument zaštite od rizika vraćenih

Tabela 3 Analiza varijanse

| | Suma kvadrata | Diskontni faktor | Prosek kvadrata | F | Nivo značajnosti |
|--------------|---------------|------------------|-----------------|------|------------------|
| Između grupa | 1099,123 | 2 | 549,561 | ,660 | ,524 |
| Unutar grupa | 24989,945 | 30 | 832,998 | | |
| Ukupno | 26089,068 | 32 | | | |

Izvor: Autori

proizvoda. Kao efikasan instrument, mogu da pokriju sve ili deo troškova koji nastaju usled vraćenih proizvoda. Preduzeće je sposobno da odgovori na reklamacije, što zaustavlja dalju reakciju nezadovoljnih potrošača, koju bi imali prema potencijalnim kupcima da proizvodi nisu zamenjeni u garantnom roku. Kada je preduzeće sposobno da proizvode zameni u garantnom roku i odgovori na intervencije kupaca, pri čemu svoje poslovanje može nesmetano da nastavi, ono uz pomoć dugoročnih rezervisanja pokriva nastale troškove i ne dolazi do poslovanja sa gubitkom. Na ovaj način, preduzeće utiče i na smanjenje troškova eksternih otkaza. Na osnovu ranijih garancija, preduzeće ima pravo da rezerviše unapred sredstva i obezbedi se od rizika. Upravljanjem dugoročnim rezervisanjima, preduzeće smanjuje posledice nastale usled uočavanja nekvaliteta od strane potrošača, brže reguje na problem i ne posluje sa gubitkom. S druge strane, potrošač je zadovoljan, jer je na vreme došlo do intervencije kojom su ispunjeni njegovi zahtevi.

Za efikasnim alatom upravljanja troškovima nekvaliteta se još uvek traga. Ipak, na osnovu rezultata istraživanja, može se reći da dugoročna rezervisanja mogu biti relevantan mehanizam za upravljanje troškovima eksternih otkaza, kao dela ukupnih troškova kvaliteta.

U savremenim uslovima poslovanja, postoji potreba za praćenjem troškova upravljanja kvalitetom, a posebno troškova eksternih otkaza, imajući u vidu da ovi troškovi pokazuju tendenciju rasta (Andelković Pešić, 2009). Na osnovu izloženog, jasno je da su posledice izostanka kvaliteta negativne. Najbolji argument jeste da reklamacije ne odražavaju pravu sliku o konkretnom preduzeću i stvaraju „halo“ efekat. To stvara sumnju u poslovanje preduzeća. Instrument kontrolinga, dugoročna rezervisanja, koji

se tretira kao najosetljivija bilansna pozicija, izaziva promenu u troškovima i utiče na finansijski rezultat. Ukoliko entitet ne rezerviše sredstva, on preuzima preveliči rizik da apsorbuje troškove nekvaliteta, sa kojima je danas teško opstati na tržištu. U radu se naglašava da veći iznosi dugoročnih rezervisanja mogu omogućiti preduzeću da umanji posledice i da upravlja troškovima eksternih otkaza, te da dugoročna rezervisanja mogu poboljšati poslovanje preduzeća. Naglašavanjem uloge dugoročnih rezervisanja, povećava se svest o važnosti kontrolinga u funkcionisanju preduzeća.

Cilj uvođenja dugoročnih rezervisanja u polje upravljanja kvalitetom jeste da se ispita značaj rezervisanja kao mehanizma praćenja i pokrivanja troškova eksternih otkaza, ali i da se postavi osnova za dalja istraživanja. Naime, eliminisanje troškova nekvaliteta, pre nego što proizvodi počnu da se koriste od strane potrošača, nije izvodljivo za svako preduzeće. Iz tog razloga, neophodno je umanjiti sve potencijalne posledice koje mogu nastati usled izostanka kvaliteta. U radu je dat odgovor na sledeća pitanja: da li dugoročna rezervisanja pružaju obezbeđenje od rizika nastanka troškova eksternih otkaza, kao i, da li upravljanje dugoročnim rezervisanjima umanjuje posledice koje nastaju usled izostanka kvaliteta proizvoda?

Rezultati rada pokazuju da dugoročna rezervisanja predstavljaju značajan alat upravljanja troškovima eksternih otkaza. Time je dokazana polazna pretpostavka da dugoročna rezervisanja mogu biti efikasan alat upravljanja troškovima kvaliteti. U radu je izvršena je analiza dugoročnih rezervisanja i neto dobitka prvih 100 preduzeća na listi najuspešnijih prema neto dobitku u Republici Srbiji u 2017. Rezultati korelacione analize pokazuju pozitivnu,

statistički značajnu korelaciju između dugoročnih rezervisanja i neto dobitka preduzeća. Prosečna godišnja promena dugoročnih rezervisanja najveća je u malim preduzećima. Najmanja relativna promena dugoročnih rezervisanja u posmatranom periodu (2006-2017), zabeležena je u velikim preduzećima, gde je prosečna godišnja stopa iznosila 10,75%, što pokazuje da velika preduzeća daju veći značaj dugoročnim rezervisanjima u odnosu na srednja i mala.

Imajući u vidu prethodno, potrebno je afirmisati procenu dugoročnih rezervisanja koja neće zavisiti od dužine poslovanja preduzeća, već će biti povezana sa rizikom poslovanja u jednoj industriji. Analiza prikazana u radu je i od društvenog interesa, jer doprinosi povećanju opreznosti značaja realne procene dugoročnih rezervisanja. Istini za volju, savršeno finansijsko izveštavanje ne postoji ne samo u zemljama u razvoju, nego ni u zemljama razvijenih privreda. Jednostavno, poslovni život svakog subjekta je kompleksan, a prosuđivanje iznosa koji će biti ukalkulisani u bilansima podrazumeva niz varijabilnih faktora koji se moraju uzmati u obzir. Najvažnije je, prema tome, imati saznanje o negativnim stranama troškova eksternih otkaza, što će uvećati opreznost pri procenjivanju samog iznosa dugoročnih rezervisanja.

Svojevrsno ograničenje u sprovođenju istraživanja predstavlja relativno mali broj radova u okviru stručne literature o dugoročnim rezervisanjima u kontekstu njihovog uticaja na upravljanje troškovima eksternih otkaza. Ograničenje sprovedenog istraživanja je i nedovoljna transparentnost bilansa dovoljnog broja preduzeća, koji su neophodni za sprovođenje odgovarajuće empirijske analize. Takođe, nedostatak podataka o dugoročnim rezervisanjima za troškove u garantnom roku onemogućava ispitivanje veze između ove kategorije dugoročnih rezervisanja i neto dobiti, kojom bi se dobila jasnija slika o vezi između ovih varijabli, te i o uticaju dugoročnih rezervisanja, u smislu zaštite od troškova eksternih otkaza na finansijski rezultat preduzeća. Sprovedena analiza bilansa posmatranih preduzeća, na osnovu koje su u radu formulisani opšti zaključci o dugoročnim rezervisanjima, nije dovoljna da se uzorak proglaši

reprezentativnim, a rezultati empirijskog istraživanja statistički značajnim, ali se uzorak, svakako, može smatrati informativnim, a analiza osnovom za dalja istraživanja u ovoj oblasti. Konačno, autori smatraju da bi se potpunijim empirijskim istraživanjem mogla pružiti jasnija slika o ovom mehanizmu, što bi, svakako, doprinelo i promisanju njegovog značaja za upravljanje troškovima eksternih otkaza.

ENDNOTE

- 1 U trgovackom zakonu, do IV Direktive Evropske ekonomiske zajednice, data je mogućnost priznavanja rezervisanja za troškove koji su izazvani u protekloj godini. Na primer, vršena su rezervisanja za održavanje kapaciteta, za velike popravke, itd.
- 2 U ranijim zakonima iz oblasti računovodstva, u Srbiji se moglo izvršiti rezervisanje za troškove investicionog održavanja, paušalno rezervisanje za pokriće dubioznih potraživanja, rezervisanja za rizik po osnovu rasta cena na malo i kurseva stranih valuta, rezervisanja na osnovu revalorizacionog dobitka, rezervisanja za odloženi negativni gudvil itd.

REFERENCE

- Agencija za privredne registre Republike Srbije, Makroekonomска saopštenja 2006-2017. godine. Retrieved October 21, 2018, from www.apr.gov.rs/Регистри /Финансијски извештаји/Макроекономска општења.aspx
- Ali, H., Arif, W., Pirzada, D., Khan, A., & Hussain, J. (2012). Classical model based analysis of cost of poor quality in a manufacturing organization. *Journal of Business Management*, 6(2), 670-680.
- Amberkar, S., & Jagtap, M. M. (2014). Warranty cost modelling and analysis. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 5(12), 40-44.
- Andelković Pešić, M. (2009). Modeli upravljanja troškovima kvaliteta. *Računovodstvo*, Jul-August, 64-75.
- Baiman, S., Fischer, P., & Rajan, M. (2000). Information, contracting, and quality costs. *Management Science*, 46(6), 776-789. doi:10.1287/mnsc.46.6.776.11939

- Bamford, D., & Land, N. (2006). The application and use of the paf quality costing model within a footwear company. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 23(3), 265-278. doi.org/10.1108/02656710610648224
- Barbará, C., Eutrópio, C., de Souza, E., & Catunda, R. (2008). Modeling the cost of poor quality. WSC 08. *Proceedings of the 40th Conference on Winter Simulation*, 1437-1441.
- Bisgaard, S. (2007). Quality management and jurans legacy. *Quality and Reliability Engineering International*, 23(6), 665-677. doi:10.1002/qre.860
- Bošković, G. i Andđelković Pešić, M. (2011). *Upravljanje kvalitetom - osnova konkurentnosti preduzeća i privrede*. Niš, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
- Brandt, L., Bieseboeck, J. V., & Zhang, Y. (2012). Creative accounting or creative destruction? Firm-level productivity growth in Chinese manufacturing. The National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper No. 15152*.
- Campanella, J. (1999). Principles of quality costs: Principles, implementation, and use. *Annual Quality Congress Proceedings*, 53(0), 507-508.
- Chatzipetrou, E., & Moschidis, O. (2016). Quality costing: A survey in Greek supermarkets using multiple correspondence analysis. *International Journal of Quality & Reliability Management* 33(5), 615-632. doi.org/10.1108/IJQRM-01-2014-0004
- Chi Tsou, J. (2007). Economic order quantity model and Taguchi's cost of poor quality. *Applied Mathematical Modeling*, 31(2), 283-291. doi.org/10.1016/j.apm.2005.11.007
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Dukić, T., & Pavlović, M. (2014). Creative accounting and cash flows reporting. *Facta Universitatis-Economics and Organization*, 11(3), 227-235.
- Eben-Chaime, M. (2013). A note on: The economic effects of quality improvements. *Total Quality Management & Business Excellence*, 24(3-4), 374-377.
- Feigenbaum, A. V. (1994). *Controle da qualidade total: Gestão e sistemas*. São Paulo, Brazil: Makron Books.
- Fu, F., & Zhang, T. (2016). A new model for solving time-cost-quality trade-off problems in construction. *PLoS ONE* 11(12), e0167142, doi.org/10.1371/journal.pone.0167142
- IAS 37 - Резервисања, потенцијалне обавезе и потенцијална имовина. IFRS, Retrieved October 13, 2018, from <https://www.ifrs.org/>.
- Krishnan, S., Agus, A., & Husain, N. (2000). Costs of quality: The hidden costs. *Total Quality Management*, 11(4-6), 844-848. doi:10.1080/09544120050008309
- Krstić, B., Andđelković Pešić, M., & Andđelković, A. (2010). Managing the variations in time, quality of realization and outputs of activities with the aim of increasing efficiency of business process. *Economic Themes*, 48(3), 345-354.
- Lukić, R. (2014). Utjecaj povrata roba na performanse u maloprodaji. *Ekonomski pregled* 65(1), 89-104.
- Lukić, R. (2017). The impact of long-term provision costs on performance of trade in Serbia. *Economic and Environmental Studies*, 17(3), 455-474. doi: 10.25167/ees.2017.43.1
- Malinić, D. (2009). Savremeni izazovi integralnog istraživanja kvaliteta finansijskih izveštaja. *Ekonomika preduzeća*, 57(3-4), 138-155.
- Malmi, T., Järvinen, P., & Lillrank, P. (2004). A collaborative approach for managing project cost of poor quality. *European Accounting Review*, 13(2), 293-317. doi:10.1080/0963818042000204733
- Mamer, J. (1987). Discounted and per unit costs of product warranty. *Management Science*, 33(7), 916-930.
- Maronick, T. (2007). Consumer perceptions of extend warranties. *Jurnal of Retailing and Consumer Services*, 14(3), 224-231. doi:10.1016/j.jretconser.2006.09.003
- Raupp, F. M., & Gaebler, D. M. (2016). Identification and measurement of quality costs and non quality in a textile and apparel industry. *Systems & Management*, 11, 282-289. doi:10.20985/1980-5160.2016.v11n3.1104
- Sailaja, A., Basak, P., & Viswanadhan, K. (2015). Hidden costs of quality: Measurement & analysis. *International Journal of Managing Value and Supply Chains (IJMVSC)*, 6(2), 13-25. doi:10.5121/ijmvsc.2015.6202.
- Satanova, A., & Sedliacikova, M. (2015). Model for controlling the total costs of quality. *Procedia-Economics and Finance*. 26, 2-6.
- Schiffauerova, A., & Thomason, V. (2006). A review of research on cost of quality models and best practices. *International Journal of Quality and Reliability Management*, 23(4), 1-23. doi:10.1108/02656710610672470

- Teli, S. N., Majali, V., Bhushi, U., & Surange, V. (2012). Assessment of cost of poor quality for automobile industry. *International Journal of Engineering Research and Applications*, 2(6), 330-336.
- Teli, S. N., Majali, V. S., Bhushi, U., & Surange, V. G. (2014). Impact of poor quality cost in automobile industry. *International Journal of Quality Engineering and Technology*, 4(1), 1757-2185. doi:10.1504/IJQET.2014.059842.
- Vučićević, V., & Andelković Pešić, M. (2012). Quantification of quality: The indicators of justification of the improvement of processes and product quality. *Facta Universitatis - Economics and Organization*, 9(4), 495-506.

Wojtaszek, H. (2015). Role of managerial accounting in the innovative enterprise. *World Scientific News (WSN)*, 57(2016), 652-658.

Xie, W. (2017). Optimal pricing and two-dimensional warranty policies for a new product. *International Journal of Production Research*, 55(22), 6857-6870. doi.org/10.1080/00207543.2017.1355578

Primljeno 12. novembra 2018,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 17. aprila 2019.
Elektronska verzija objavljena 25. aprila 2019.

Milica Ristić je student doktorskih studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu, gde je angažovana u svojstvu studenta demonstratora. Oblasti njenog interesovanja su: javne finansije, fiskalna politika, siva ekonomija, finansijsko izveštavanje i bankarstvo.

Radenko Milojević je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Doktorirao je na Ekonomskom fakultetu u Subotici, Univerziteta u Novom Sadu. Izvodi nastavu na nastavnim predmetima: Upravljanje resursima preduzeća, Menadžment ljudskih resursa, Agencijsko poslovanje, Međunarodni menadžment ljudskih resursa, Upravljanje poslovnim procesima, Upravljanje karijerom i Troškovim u poslovnom odlučivanju. Ključne oblasti njegovog interesovanja su: funkcionisanje preduzeća, upravljanje ljudskim resursima, upravljanje poslovnim procesima.

Marija Radosavljević je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu. Doktorirala je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Ključne oblasti njenog naučnog interesovanja su: upravljanje kvalitetom, upravljanje poslovnim procesima, upravljanje troškovima, upravljanje ljudskim resursima.

LONG-TERM PROVISIONS AS A SECURITY MECHANISM DUE TO LACK OF QUALITY

Milica Ristic, Radenko Milojevic and Marija Radosavljevic

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

Modern business conditions have been decisively indicating that the basis of the company's competitiveness is quality. The lack of quality creates dissatisfaction and affects customer loyalty. Lately, there has been a tendency of the growth of non-quality costs, which is a consequence of the lack of quality of the products delivered. Although numerous studies have models for calculating non-qualitative costs, no relevant mechanism has yet been found to manage these costs. In this study, the authors attempted to find a link between long-term provisions and the cost of external failure, which is dealt with by a small number of researchers. The aim of the research is to point out the importance of long-term provisions, which can be a relevant control instrument in managing the external failure costs. Survey confirmed the initial assumption, and showed that long-term provisions are an effective instrument for managing the costs of external failure. Also, on the case of first 100 enterprises on the list of the most successful in the Republic of Serbia in 2017, a positive, statistically significant correlation between long-term provisions and net profit of the company was identified.

Keywords: quality, quality costs, external failure costs, long-term provisions

JEL Classification: L52, M21, M41

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33

EKONOMSKI horizonti / glavni i odgovorni urednik
Vlastimir Leković. - God. 1, br. 1/2 (1999)- . - Kragujevac:
Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 1999 -
(Kragujevac: InterPrint). - 26 cm

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

UPUTSTVA AUTORIMA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

i datum koristi se a, b, ... nakon datuma, na primer: Jackson, M. C. (2006a); ukoliko neka referenca poseduje DOI broj, treba ga napisati na kraju reference. Reference u tekstu i listu referenci treba uraditi prema (APA- Publication Manual of American Psychological Association (<http://www.apastyle.org/pubmanual.html>): **Knjiga s jednim autorom:** Morgan, G. (1997). *Images of Organization*. London, UK: SAGE Publications. **Knjiga sa dva autora:** Flood, R. L., & Romm, N. R. A. (1996). *Diversity Management: Triple Loop Learning*. Chichester, England: John Wiley. **Knjiga sa više od dva autora:** van Marrewijk, C., Ottens, D., & Schueller, S. (2006). *International Economics: Theory, Application, and Policy*. Oxford, UK: Oxford University Press. **Članak u časopisu:** Zhu, Z. (2011). After paradigm: why mixing-methodology theorising fails and how to make it work again. *Journal of the Operational Research Society*, 62(4), 784-798. **Poglavlje u redigovanoj knjizi:** Brocklesby, J. (1997). Becoming multimethodology literate: An assessment of the cognitive difficulties of working across paradigms. In J. Mingers, & A. Gill (Eds.). *Multimethodology: The Theory and Practice of Combining Management Science Methodologies* (pp. 189-216). Chichester, England: John Wiley.

Saopštenje - u zborniku sa naučne konferencije - štampano u celini: Feret, K. (2011). Serbia and Poland on map of the global air cargo shipment. In V. Babić (Ed.). *Contemporary Issues in Economics, Business and Management* (pp. 3-16). Kragujevac: Faculty of Economics in Kragujevac. **Rad prezentiran na naučnoj konferenciji/simpozijumu, skupu:** Prochniak, M. (2008, April). *Real Economic Convergence between Central and Eastern Europe and the European Union*. Paper presented at the conference of the Chinese Economic Association, Cambridge, UK. **Web site:** Waugh, M. E. (2010). International Trade and Income Differences. *American Economic Review*, 5, 2093–2124. Retrieved March 11, 2012, from <http://www.aeaweb.org/aer/contents/index.php>.

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

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

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

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

e-mail: horizonti@kg.ac.rs

