



Univerza v Novem mestu
University of Novo mesto

Fakulteta za ekonomijo in informatiko
Faculty of Economics and Informatics

Zbornik prispevkov

SKEI 2020

*5. mednarodna znanstvena
študentska konferenca*

Novo mesto, 23. september 2020

SKEI 2020

*5th International Scientific
Student Conference*

Novo mesto, 23. september 2020



UNIVERZA V NOVEM MESTU
University of Novo mesto
FAKULTETA ZA EKONOMIJO IN INFORMATIKO
Faculty of Economics and Informatics

**5. MEDNARODNA ZNANSTVENA
ŠTUDENSKA KONFERENCA SKEI 2020**

*5th INTERNATIONAL SCIENTIFIC STUDENT
CONFERENCE SKEI 2020*

ZBORNIK PRISPEVKOV
CONFERENCE PROCEEDINGS

Novo mesto, 23. september 2020

5. MEDNARODNA ZNANSTVENA ŠTUDENTSKA KONFERENCA SKEI 2020
5th INTERNATIONAL SCIENTIFIC STUDENT CONFERENCE SKEI 2020

ZBORNİK PRISPEVKOV
CONFERENCE PROCEEDINGS

Izdala in založila / Publisher ©

Univerza v Novem mestu Fakulteta za ekonomijo in informatiko
University of Novo mesto Faculty of Economics and Informatics

Uredila / Editor

Dr. Malči Grivec

Lektorirala / Copy Editor

Prispevke v slovenskem jeziku je lektorirala Marjeta Kmetič.

Za jezikovno neoporečnost ostalih prispevkov so odgovorni avtorji prispevkov.

Recenzirali / Outside Reviewers

Dr. Zorana Agić, dr. Živko Bergant, dr. Miloš Dragosavac, dr. Svetlana Dušanić – Gačić, dr. Karmen Erjavec, dr. Ladin Gostimirović, dr. Malči Grivec, dr. Erdin Hasanbegović, dr. Jamila Jaganjac, dr. Laura Južnik Rotar, dr. Rajko Macura, dr. Nenad Novaković, dr. Karolina Perčić, dr. Mladen Perić, dr. Alenka Rožanec, dr. Jasmina Starc, dr. Slobodan Stojanović, dr. Željko Sudarić, dr. Semina Škandro, dr. Sreten Tešanović

Programski odbor / Programme committee

Dr. Malči Grivec (Slovenija), dr. Karmen Erjavec (Slovenija), dr. Goran Dašić (Srbija), dr. Svjetlana Dušanić Gačić (Bosna in Hercegovina), dr. Tanja Gavrić (Bosna in Hercegovina), mag. Darija Ivanković (Hrvaška), dr. Jamila Jaganjac (Bosna in Hercegovina), dr. Čedomir Ljubojević (Srbija), dr. Jelena Lukić (Srbija), dr. Rajko Macura (Bosna in Hercegovina), dr. Nenad Novaković (Bosna in Hercegovina), dr. Nikola Novaković (Bosna in Hercegovina), dr. Ibrahim Obhodaš (Bosna in Hercegovina), dr. Alenka Rožanec (Slovenija), dr. Jasmina Starc (Slovenija), dr. Slobodan Stojanović (Hrvaška), dr. Željko Sudarić (Hrvaška)

Tehnično uredila / Technical Editors

Brigita Jugovič, Bojan Nose

Naklada / Printing

150 izvodov / 150 Issues

Kraj in leto izida

Novo mesto, 2020

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

338(082)
338.48(082)
659.2:004(082)

MEDNARODNA znanstvena študentska konferenca SKEI (5 ; 2020
; Novo mesto)

Zbornik prispevkov = Conference proceedings / 5. mednarodna
znanstvena študentska konferenca SKEI 2020 = 5th International
Scientific Student Conference SKEI 2020 ; [urednica Malči Grivec].
- Novo mesto : Fakulteta za ekonomijo in infomatiko, 2020

ISBN 978-961-6309-56-1
I. Grivec, Malči
COBISS.SI-ID 304939520

VSEBINA / CONTENTS

<i>Matija Bičvić, dr. Zlata Dolaček - Alduk</i>	9
Izrada konstrukcijskog modela zgrade u BIM okruženju Creating a Structural Model of a Building in a BIM Environment	
<i>Emina Bilal, dr. Erdin Hasanbegović</i>	20
Primjena ALM koncepta u bankarskom sektoru Federacije Bosne i Hercegovine Application of the ALM Concept in the Banking Sector of the Federation of Bosnia and Herzegovina	
<i>Nikolina Budimir, dr. Ladin Gostimirović</i>	26
Marketing u uslovima globalizacije Marketing in Globalization Conditions	
<i>Iva Bundalo, dr. Rajko Macura</i>	37
Podrška studentima u obezbjeđivanju donatorskih sredstava i vođenju projekata Supporting Students in Providing Donor Funds and Project Management	
<i>Lorena Car, dr. Karmen Erjavec</i>	48
Strategija trženja za samočistilno tuš kabino Čistuško Marketing Strategy for Self-cleaning Shower Cabin “Čistuško”	
<i>Bakir Čičak, Nešad Krnji</i>	58
Informacioni sistem u funkciji evaluacije univerziteta Information System in the Function of University Evaluation	
<i>Melisa Dizdar, Emra Zukić</i>	70
Prikaz slučaja djeteta sa sindrom kratkog crijeva Case Study of Short Bowel Syndrom in a Child	
<i>Vanesa Drobac, dr. Sandra Mrvica Mađarac</i>	76
Ekonomska struktura stanovništva u Europskoj uniji The Economic Structure of the Population in the European Union	
<i>Maida Duranović, Jamila Jaganjac</i>	88
Uloga obrazovanja u poticanju poduzetničkih namjera studenata The Role of Education in Fostering Students' Entrepreneurial Intentions	
<i>Mag. Sanja Đedovac, dr. Sreten Tešanović</i>	101
Komparacija procjene kvaliteta bračnih odnosa depresivnih i psihički zdravih osoba Comparison of the Assessment of Marital Relationship Quality between Depressed and Psychically Healthy Persons	
<i>Aleksandra Đurić, dr. Jelena Lukić</i>	112
Žene u preduzetništvu: Komparacija Srbije i Evropske Unije Women in Entrepreneurship: Comparison between Serbia and the European Union	
<i>Martina Eles, Miljenko Šmit</i>	123
Ekonomija i globalizacija Economics and Globalization	

<i>Katja Fortuna, dr. Jasmina Starc</i>	129
Uvedba kadrovske dejavnosti v srednje veliko podjetje Introduction of Human Resources Management into a Medium-sized Company	
<i>Urška Gmajnič, dr. Malči Grivec</i>	142
Podjetniška aktivnost med mladimi Entrepreneurship among Young People	
<i>Helga Hamidović, Gorazd Laznik</i>	156
Uvedba delovnega mesta skrbnika merilne opreme Introducing the Workplace of the Measuring Equipment Administrator	
<i>Špela Hribar, dr. Laura Južnik Rotar</i>	166
Inovativnost in gospodarska rast Innovation and Economic Growth	
<i>Anela Husić, dr. Semina Škandro</i>	177
Primjena kreativnog računovodstva u manipulacijama finansijskim izvještajima Application of Creative Accounting in the Manipulation of Financial Statements	
<i>Ažbe Jurkovič, dr. Laura Južnik Rotar</i>	186
Analiza inflacije in brezposelnosti za Slovenijo Analysis of Inflation and Unemployment for Slovenia	
<i>Lea Juršič, dr. Malči Grivec</i>	198
Plačilna nedisciplina v Sloveniji Late Payment Culture in Slovenia	
<i>Alma Karajko, mag. Amra Kalčo</i>	209
Faktori rizika za oboljevanje od raka pluća na področju Travnik Risk Factors for Lung Cancer in the Travnik Region	
<i>Milica Kaurin, dr. Zorana Agić</i>	216
Franšizing kao specifični oblik finansiranja preduzeća Franchising as a Specific Form of Enterprise Financing	
<i>Sonja Kitić, dr. Mladen R. Perić</i>	227
Državne intervencije u tržišnom mehanizmu: višak ili neophodnost? State Interventions in the Market Mechanism: Excess or Necessity?	
<i>Nikolina Kožar, dr. Malči Grivec</i>	235
Uvajanje novega proizvoda na trg Launching a New Product on the Market	
<i>Asja Kunto, dr. Svetlana Dušanić - Gačić</i>	248
Modna industrija kroz prizmu poslovne etike Fashion Industry through the Prism of Business Ethics	
<i>Marin Ljubas, dr. Zlata Dolaček - Alduk</i>	258
Procjena troškova građenja u BIM okruženju Cost Estimate in a BIM Environment	
<i>Urška Longar, dr. Jasmina Starc</i>	271
Kompetence študentov Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu Competences of Students from the Faculty of Economics and Informatics, University of Novo Mesto	

<i>Dorotea Markasović, dr. Zlata Dolaček - Alduk</i>	283
Upravljanje stranom radnom snagom na gradilištima u Republici Hrvatskoj Foreign Workforce Management on Construction Sites in the Republic of Croatia	
<i>Tomislav Martinović, dr. Dina Stober</i>	295
Institucionalni, zakonodavni i normativni okvir primjene BIM-a u Republici Hrvatskoj Institutional, Legislative and Regulatory Framework for BIM Implementation in the Republic of Croatia	
<i>Tilen Matko, dr. Alenka Rožanec</i>	308
Razvoj spletne aplikacije Orderlet Orderlet Web Application Development	
<i>Kaja Metež, dr. Alenka Rožanec</i>	319
Zagotavljanje informacijske varnosti v podjetjih Ensuring Information Security in Enterprises	
<i>Mateja Mlakar, dr. Malči Grivec</i>	330
Problematika umestitve človeških zmožnosti v bilanco stanja Issue of Placing Human Resources in the Balance Sheet	
<i>Simona Mlakar, dr. Vesna Zupančič</i>	345
Doživljanje strahu – dejavnik stresa in izgorelosti na delovnem mestu medicinske sestre? Experiencing Fear – Factor of Stress and Burnout in Nurses?	
<i>Lea Mohorič, dr. Franci Avsec</i>	354
Konkurenčna klavzula v postjugoslovanskih delovnopravnih zakonodajah Non-Competition Clause in the Post-Yugoslav Labour Law Legislations	
<i>Jure Natek, dr. Živko Bergant</i>	365
Kritična presoja organizacijske strukture društva x z vidika tveganja prevar Critical Assessment of Company X's Organizational Structure in View of Fraud Risk	
<i>Dajana Nikolić, dr. Ladin Gostimirović</i>	379
Uticaj korupcije na ekonomski sistem u Bosni i Hercegovini Impact of Corruption on the Economic System in Bosnia and Herzegovina	
<i>Luka Oblak, Monika Sobočan</i>	393
Študenti zaključnega in tretjega letnika splošne medicine – ali obstaja razlika v znanju praktičnih kliničnih veščin Final and Intermediate Medical Students – is there a Difference in Practical Skills Knowledge	
<i>Zerka Omeragić, Alma Karajko</i>	401
Uzroci mortaliteta u srednjobosanskom kantonu u 2019. godini Mortality Causes in the Central Bosnia Canton in 2019	
<i>Sandra Opšić, dr. Slobodan Stojanović</i>	408
Pristup eksternim izvorima financiranja malih i srednjih poduzeća Access to External Financing Sources for SMEs	
<i>Domagoj Ozdanovac, mag. Marko Eljuga</i>	422
Kako privući kupce u novo prodajno mjesto putem marketinških aktivnosti? How to Attract Customers to a New Retail Outlet through Marketing Activities?	

<i>Miha Papež, dr. Vesna Zupančič</i>	429
E-Qalin, model upravljanja s kakovostjo v domovih za starejše E-Qalin, a Model of Quality Management in a Nursing Home	
<i>Mag. Milica Popović, dr. Snežana Miličević</i>	442
Koriščenje geografskih informacionih sistema u menadžmentu u turizmu The Use of Geographic Information Systems in Tourism Management	
<i>Ajna Sarajlić, Jelena Pirner</i>	448
Zadovoljstvo pacijenata fizioterapijskim uslugama na području grada Zenica Patient Satisfaction with Physiotherapy Services in the City of Zenica	
<i>Suzana Stipičić, dr. Jasmina Starc</i>	457
Izobraževanje in usposabljanje zaposlenih v proizvodnem podjetju Education and Vocational Training of Employees in a Production Company	
<i>Ivan Šamec, dr. Petra Popek Biškupec</i>	467
Financijska integracija kao okidač širenja i jačanja financijske krize Financial Integration as a Cause of Spread and Intensification of a Financial Crisis	
<i>Mag. Oleg Šimić, dr. Muhamed Čosić</i>	476
Podేశavanja tehničkih aspekata sigurnosti Microsoft Servera 2019 za male i srednje poduzetnike Microsoft Server 2019 Security Settings for Small and Medium-sized Enterprises	
<i>Sabina Šopović, dr. Tanja Gavrić</i>	489
Analiza konkurentnosti putovanja i turizma: studija slučaja na primjeru Bosne i Hercegovine Analysis of Travel and Tourism Competitiveness: Case Study of Bosnia and Herzegovina	
<i>Amna Terzić, dr. Mahir Zajmović</i>	498
Komparativna analiza primjene programskih jezika c++ i Java na primjeru programiranja aplikacije »pametna kuhinja« Comparative Analysis of the Application of C ++ and Java Programming Languages on the Example of the Programming Application "Smart Kitchen"	
<i>Benjamin Urek, dr. Laura Južnik Rotar</i>	505
Gospodarski cikli in makroekonomska aktivnost držav članic EU Business Cycles and Macroeconomic Activity of the European Union Member States	
<i>Laura Valentić, dr. Daniela Gračan</i>	518
Utjecaj događajnog turizma na produljenje turističke sezone The Impact of Event Tourism on the Extension of the Tourist Season	
<i>Matic Verbič, dr. Irena Ograjenšek</i>	532
Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico Analysis of the Development Gap Between Slovenia and Switzerland	
<i>Zhiger Yeszhanov, dr. Elena Gayko</i>	541
Strategija »Kazahstan 2050« in njena ključna vloga v razvoju Republike Kazahstan The Strategy "Kazakhstan-2050" and its Key Role in the Development of the Republic of Kazakhstan	

<i>Edina Zoranjić, dr. Ibrahim Obhodaš</i>	548
Istraživanje tržišta u funkciji uvođenja novog proizvoda Market Research in the Function of Introducing a New Product	
<i>Emra Zukić, mag. Amra Kalčo</i>	555
Procjena primjene zdravih stilova života kod stanovnika općine Travnik Assessment of Healthy Life Style Practices in the Municipality of Travnik	
<i>Špela Žagar, dr. Mojca Blažič</i>	563
Izzivi mladih v procesu selekcije kadrov v organizaciji Challenges of Young People in the Process of Personnel Selection in an Organization	

Izrada konstrukcijskog modela zgrade u BIM okruženju

UDK 004.414.23:69

KLJUČNE RIJEČI: informacijski model, konstrukcijski model, IFC format, interoperabilnost

POVZETEK - U razvoju konstrukcijskog BIM modela zgrade ključne su točne i pouzdane informacije iz informacijskog modela temeljene na visokoj razini interoperabilnosti između BIM računalnih programa. Dosadašnja iskustva ukazuju da veliki doprinos BIM metodologije leži u automatizaciji postupaka projektiranja koji se, u tradicionalnom procesu, izvode ručno povećavajući značajno količinu pogrešaka i nedosljednosti u projektu. U prvom dijelu rada opisuje se pristup izradi BIM modela odabrane zgrade koji pruža objektno orijentirane digitalne prikaz zgrade i omogućuje daljnje analize modela i simulacije npr. procesa građenja, uređenja gradilišta, rasporeda resursa. U drugom dijelu rada istražuje se kvaliteta prijenosa informacija iz informacijskog modela u konstrukcijski model putem neizravne veze u obliku IFC formata datoteke. Na osnovu prikupljenih podataka o kvaliteti prijenosa informacija između informacijskog i konstrukcijskog računalnog programa donijet će se zaključci o mogućnostima korištenja BIM modela kod proračuna konstrukcija te njezinim pogodnostima i nedostacima.

UDC 004.414.23:69

KEYWORDS: information model, structural model, IFC format, interoperability

ABSTRACT - In the development of a structural BIM model of a building, accurate and reliable information from an information model based on a high level of interoperability between BIM software is crucial. Experience to date indicates that a major contribution of BIM methodology lies in the automation of design procedures, which, in the traditional process, are performed manually, increasing significantly the amount of errors and inconsistencies in the project. The first part of the paper describes the approach to creating a BIM model of a selected building that provides object-oriented digital representations of the building and enables further analysis of the model and simulation, for example, of the construction process, construction site establishment, resource layout. The second part explores the quality of information transfer from the information model to the structural model via an indirect link in the IFC file format. Based on the collected data on the quality of information transfer between the information and structural software, conclusions will be drawn about the possibilities of using the BIM model in the structural calculation as well as its advantages and disadvantages.

1 Uvod

U tradicionalnom pristupu projektiranju koristi se CAD (Computer Aided Design) pristup – 2D orijentiran koncept u kojem se model predstavlja geometrijskim cjelinama kao što su pravac, kružnica i slično. Uz potrebnu vještinu vizualizacije projektirane građevine, sudionicima u procesu projektiranja potrebna je interdisciplinarna suradnja. Potrebno je mnogo pojedinačnih nacrti, nekoliko radnih verzija istog projekta različitih inženjerskih struka, uložiti vrijeme u koordinaciju svih sudionika kako ne bi došlo do krivog tumačenja ili izvođenja građevine. Možemo uočiti značajne probleme u navedenom pristupu. Zahvaljujući razvoju tehnologije u mogućnosti smo primijeniti BIM u građevinarstvu. Implementiranjem kompleksnog, inteligentnog i sveobuhvatnog modela moguće je uštedjeti vrijeme i resurse.

Istraživanje (Migilinskas i sur., 2013) ukazuje na mnoge prednosti BIM-a u građevinarstvu, a neke od prednosti su otprilike 10,00 % ušteda vremena voditelja građenja i voditelja projekta koje su usmjerili na otkrivanje potencijalnih problema u izgradnji, olakšana izrada i upravljanje konstrukcijskim procesima i dostavom materijala na gradilište, točna procjena troškova pojedine vrste radova, potrebna minimalna količina vremena za ispravke projektne dokumentacije i slično. U projektiranju neke od prednosti su: preciznost i točnost modela, kvalitetnija vizualizacija modela, jednostavnija komunikacija s investitorom, mogućnost interdisciplinarnе suradnje koja osigurava kvalitetu projekta i transparentnost. Kako bi se gore navedene prednosti mogle ostvariti potrebna je interoperabilnost između računalnih programa koji podržavaju parametarsko modeliranje (BIM). Neki od softvera su: Autodesk Revit, Nemetschek Allplan, Graphisoft ArchiCad, Nemetschek Scia Engineer, Bentley AECOSIM i drugi. Interoperabilnost može se definirati kao svojstvo dva ili više sustava koje omogućuje razmjenu informacija i korištenje istih (Kumar, 2008). U ovom radu promatrati će se interoperabilnost Autodesk Revit-a i SCIA Engineer-a na zadanoj konstrukciji.

1.1 Parametarsko modeliranje (BIM)

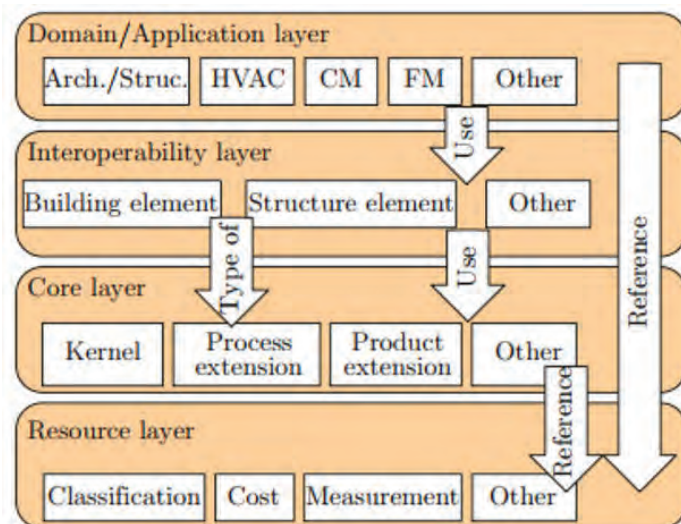
Parametarsko modeliranje (BIM) integrira sve geometrijske informacije o građevini, funkcijske zahtjeve i mogućnosti i ponašanje pojedinih dijelova modela u jedan međusobno povezan opis modela građevine za vrijeme projektiranog vijeka trajanja (Eastman, 1999). Može se primijetiti znatna razlika između parametarskog modeliranja i tradicionalnog pristupa. U tradicionalnom pristupu zasebne cjeline kao što su pravac, kružnica, elipsa i dr. grafički predstavljaju arhitektonske cjeline i pružaju isključivo 2D geometrijske podatke, dok parametarsko modeliranje obuhvaća parametarske objekte kao što su zidovi i stupovi kreirani unutar modela, stoga se generalno smatraju sofisticiranijim alatom za modeliranje od tradicionalnog pristupa (Tse, Wong, Wong, 2005. prema Kumar, 2008).

1.2 IFC (Industry Foundation Classes)

Kako bi interoperabilnost bila moguća, potrebno je imati format koji je u mogućnosti prenijeti informacije iz jednog softvera u drugi bez gubitka informacija. Prvi oblik formata za razmjenu podataka između BIM kompatibilnih softvera je STEP (Standard for the exchange of product), osmišljen od strane ISO tehničkog odbora. IFC format izveden je iz gore navedenog formata i namijenjen je korištenju u građevinarstvu. Format je kreiran koristeći modelski, a ne programerski jezik nazvan EXPRESS (Ling, Yuan in Xi-la, 2011). Nadalje, IFC format sastoji se od shematskog modela i ugrađenog alata za očitavanje podataka. Kako bi unaprijedili održivost i primjenjivost, shematski model sastavljen je od četiri konceptualne razine: informacijska razina, osnovna razina, razina interoperabilnosti i razina primjene (slika 1.). Osnovna razina sadrži najosnovnije kategorije informacijskog modela. Razina interoperabilnosti nalazi se između osnovne razine i razine primjene. Kategorije u ovoj

razini izvedene su iz osnovne razine i mogu biti primijenjene kroz širok izbor razine primjene. Razina primjene sadrži usko namijenjene kategorije koje se mogu primijeniti samo u određenim područjima. Informacijska razina sadrži osnovnu strukturu podataka koju je moguće primijeniti kroz cijeli IFC model podataka (Borrmann et al., 2018).

Slika 1: Grafički prikaz slojevitosti IFC formata



Izvor: Ling, Q., Yuan, D. in Xi-la, L. (2011). Industry Foundation Classes Based Integration of Architectural Design and Structural Analysis. J. Shanghai Jiaotong University, 16, št. 1, str. 83–90.

1.3 Metoda konačnih elemenata – FEM (Finite Element Modeling)

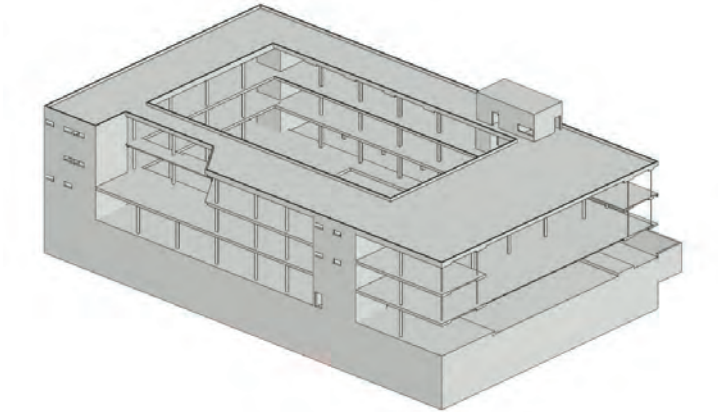
Metoda konačnih elemenata je tehnika numeričke analize nastala u avio industriji kako bi bilo moguće promatrati kompleksna stanja naprezanja u avionima. Zahvaljujući fleksibilnosti i raznovrsnosti metode kao alata za analizu primijenjena je i u građevinarstvo. Postupkom diskretizacije zadanog elementa stvara se mreža diskretnih, međusobno povezanih elemenata u obliku trokuta ili pravokutnika uz pomoć čvorova. Definiranjem interpolacijskih funkcija za svaki element dobivaju se rezultati za svaki pojedini konačni element prije nego što se prezentiraju kao rezultat cijelog elementa. Možemo zaključiti da se jedan kompleksan problem razdjeljuje u promatranje niza znatno pojednostavljenih problema (Huebner, 1975).

1.4 Razlika između informacijskog i konstrukcijskog modela

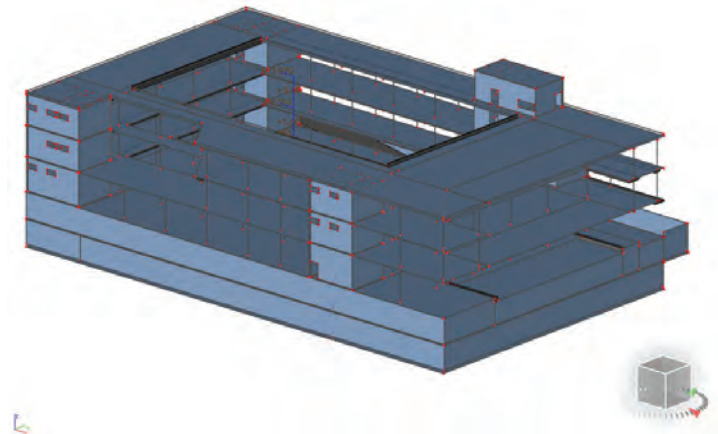
Informacijski model sastoji se od podataka o konstrukcijskim elementima i podataka od ne konstrukcijskih elemenata kao što su: podaci o poprečnom presjeku, podaci o materijalu i geometrijskom položaju elementa. Konstrukcijski model najčešće

je baziran na metodi konačnih elemenata. Sastoji se od konstrukcijskih elemenata koji služe za prijenos vertikalnog i horizontalnog opterećenja, slučajeva opterećenja, kombinacije opterećenja, definiranih geometrijskih rubnih uvjeta i drugih (slika 2 i slika 3).

Slika 2: Prikaz informacijskog modela iz računalnog programa Revit 2019



Slika 3: Prikaz konstrukcijskog modela iz računalnog programa Scia Engineer 19



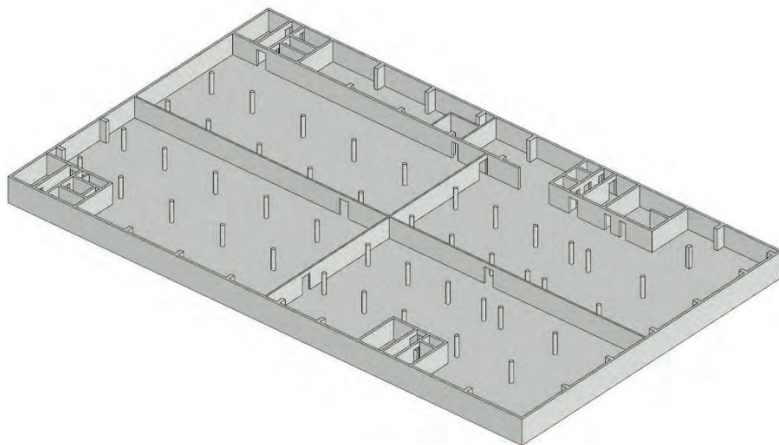
2 Izrada BIM modela

2.1 Izrada informacijskog modela

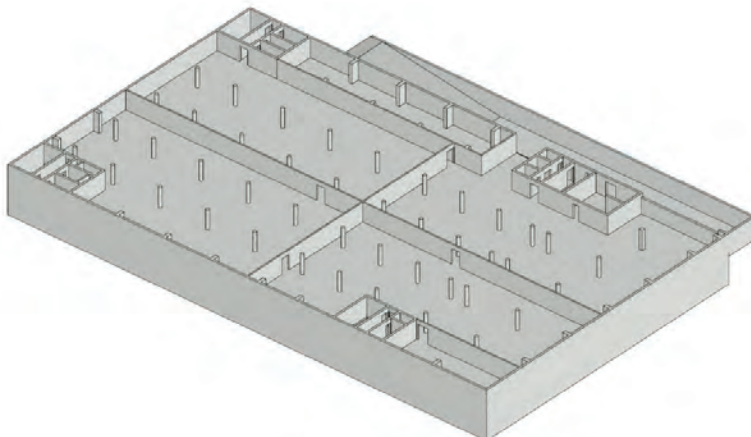
Sveučilišna knjižnica u Osijeku (SKIMCO) odabrana je za projektni zadatak analiziranja interoperabilnosti. Objekt se proteže na površini od 5535 m², dimenzija 76,5x45,7 m. Sastoji se od 6 etaža, dvije podrumске etaže i četiri nadzemne etaže.

Navedeni objekt modeliran je u računalnom programu Revit 2019. Slijed modeliranja prikazan je na slikama 4 do 9.

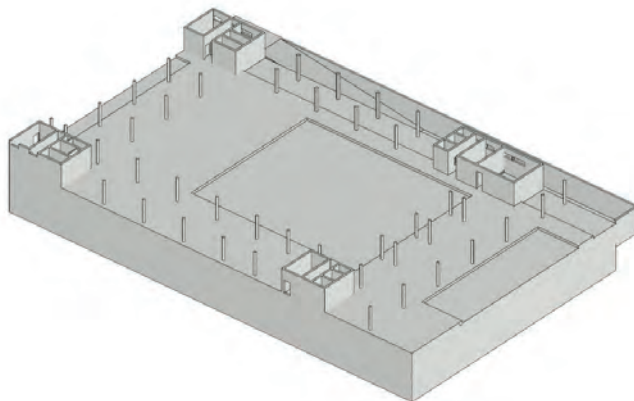
Slika 4: Prikaz modela podrumске etaže -2 (Autodesk Revit 2019)



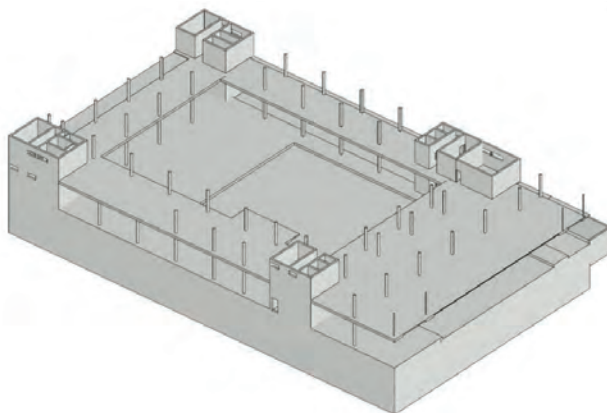
Slika 5: Prikaz modela podrumске etaže »-1« (Autodesk Revit 2019)



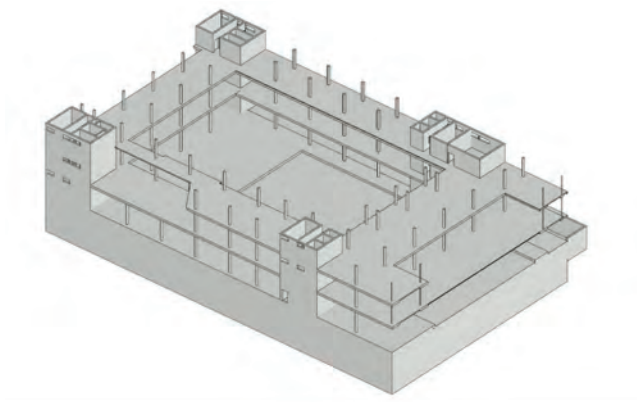
Slika 6: Prikaz prizemne etaže »P« (Autodesk Revit 2019)



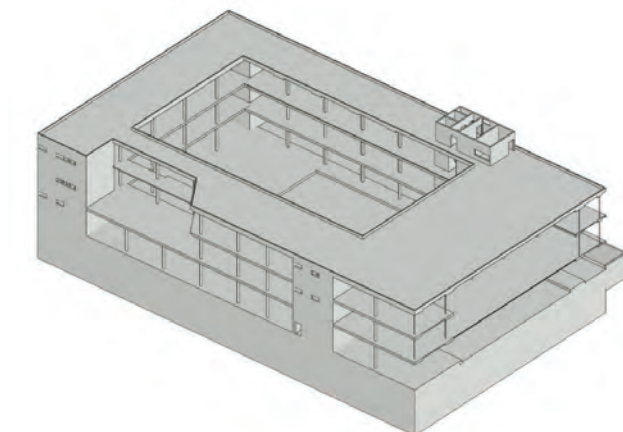
Slika 7: Prikaz nadzemne etaže »+1« (Autodesk Revit 2019)



Slika 8: Prikaz nadzemne etaže »+2« (Autodesk Revit 2019)



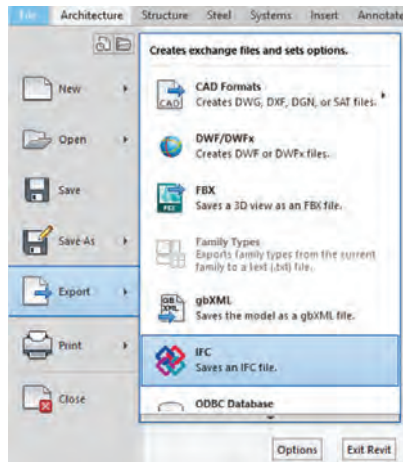
Slika 9: Prikaz nadzemne etaže »+3« (Autodesk Revit 2019)



2.2 Izrada konstrukcijskog modela

Konstrukcijski model dobiven je preko informacijskog modela koristeći IFC vezu (slika 10). Elementi modela ne prikazuju se volumenskim nego linijskim, odnosno, štapastim i plošnim elementima. Uvezeni model potrebno je pregledati i pripremiti ukoliko je potrebno provesti numeričke analize. Uočeni su problemi kod prijenosa materijala (slika 11), nepovezanosti konstrukcijskih elemenata (slika 12) i netočnog dodjeljivanja vrste elementa (slika 13). Svrha zadanog modela je isključivo provjeriti prijenos informacija, odnosno, interakciju dva računalna programa koji podržavaju parametarsko modeliranje.

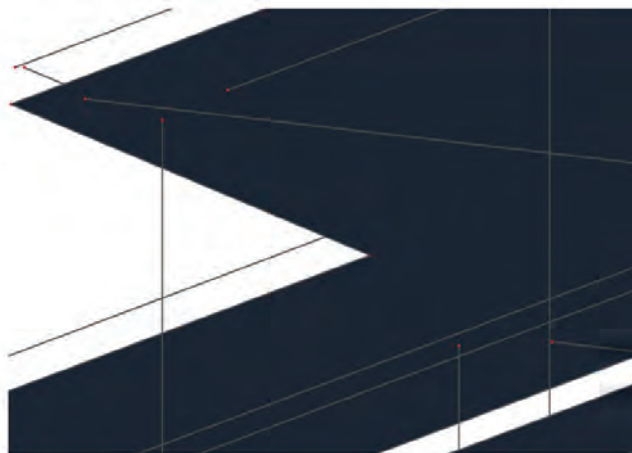
Slika 10: Prikaz izvoza informacijskog modela u IFC format (Autodesk Revit 2019)



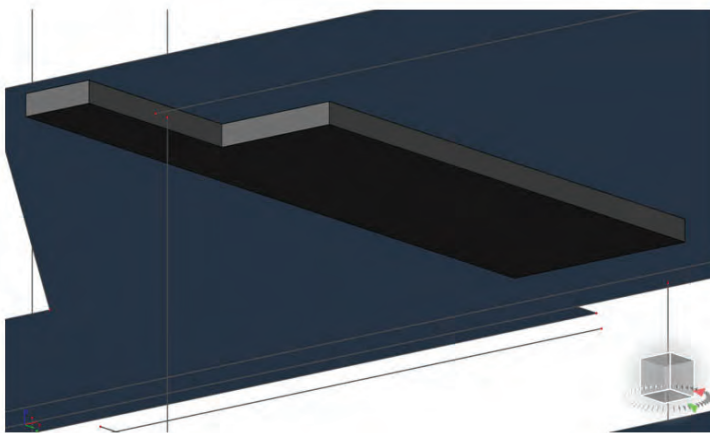
Slika 11: Prikaz IFC izvješća o uvozu (Autodesk Revit 2019)



Slika 12: Nepovezanost konstrukcijskih elemenata (Autodesk Revit 2019)



Slika 13: Netočno dodjeljivanje vrste elementa («3D solid» umjesto «beam») (Autodesk Revit 2019)



3 Analiza interoperabilnosti

Za potrebe analize interoperabilnosti između Revit-a 2019 i Scia Engineer-a 19 korišteni su sljedeći elementi: stup, greda, zid, ojačanje ploče i ploča. Promatrani parametri su: jedinstveni identifikacijski broj (eng. Globally Unique Identifier-GUID), materijal, geometrija, povezanost i pozicija. Problemi navedeni u prethodnom poglavlju utjecali su na rezultate analize interoperabilnosti spomenutih softvera. Rezultati analize interoperabilnosti prezentirani su tablicom 1.

Tabela 1: Rezultati analize interoperabilnosti

Elementi	Autodesk Revit 2019	Nemetschek Scia Engineer 2019	Ocjena uspešnosti
stup	GUID**: 732343	GUID: 732343	1,0
	materijal: C30	materijal: S235	0,0
	geometrija: Φ = 40cm, h = 4.12m	geometrija: Φ = 40cm, h = 4.12m	1,0
	povezanost: povezano	povezanost: nepovezano	0,0
	pozicija: B-7	pozicija: B-7	1,0
gređa	GUID: 502349	GUID: 502349	1,0
	materijal: C30	materijal: -	0,0
	geometrija: 50x94x75.25 m	geometrija: 50x94x75.25 m	1,0
	povezanost: povezano	povezanost: nepovezano	0,0
	pozicija: Z	pozicija: Z	1,0
zid	GUID: 714139	GUID: 714139	1,0
	materijal: C30	materijal: S235	0,0
	geometrija: 0.30x4.34x7.10 m	geometrija: 0.30x4.34x7,10	1,0
	povezanost: povezano	povezanost: nepovezano	0,0
	pozicija: K12-K15	pozicija: K12-K15	1,0
ojačanje ploče	GUID: 718752	GUID: 718752	1,0
	materijal: C30	materijal: S235	0,0
	geometrija: 2.00x0.24x37.05 m	geometrija: 2.00x0.24x37.05 m	1,0
	povezanost: povezano	povezanost: nepovezano	0,0
	pozicija: I4-I10	pozicija: I4-I10	1,0
ploča	GUID: 699736	GUID: 699736	1,0
	materijal: C30	materijal: S235	0,0
	geometrija: 9.16x0.18x75.55 m	geometrija: 9.16x0.18x75.55 m	1,0
	povezanost: povezano	povezanost: nepovezano	0,0
	pozicija: (0-19, A-20)	pozicija: (0-19, A-20)	1,0

4 Zaključak

Iz prezentiranih rezultata analize interoperabilnosti, prepoznaju se prednosti i nedostaci. Uočen je kvalitetan prijenos geometrije i pozicije elemenata, s učinkom od 100 %. Prvi značajni problemi pojavljuju se prilikom prijenosa materijala iz Revit-a 2019 u Scia Engineer 19. Naime, Scia Engineer ne prepoznaje korištenu klasu betona u Revitu te samim time nije u mogućnosti učitati navedeni materijal. Problem je moguće ispraviti stvaranjem tekstualne datoteke kojoj je potrebno izmijeniti nastavak u »con« i kreirati jednadžbu u kojoj se izjednačavaju nazivi za korištenu klasu betona te ju učitati u postavkama uvoza IFC datoteke. Nadalje, problemi se pojavljuju prilikom provjeravanja povezanosti elemenata. Ukoliko povezanost konstrukcijskih elemenata nije ostvarena, nije moguće provesti, primjerice, statičku analizu konstrukcije jer nije moguće prenijeti opterećenje s konstrukcije u nosivo tlo preko nepovezanih elemenata. Spomenuti problem nepovezanosti moguće je riješiti koristeći naredbu »Align« unutar prozora »BIM Toolbox« u računalnom programu Scia Engineer 19. Navedena opcija koristi se kada je potrebno spojiti dva ili više elemenata u isti čvor. Kada je riječ o jednostavnim modelima, preporuča se odabir cijele konstrukcije prilikom korištenja naredbe »Align«, ali kod kompleksnijih modela to nije slučaj zbog mogućnosti pojave pogrešaka. Korištenjem navedenih mjera na konstrukcijskom modelu, postiže se cjelovitost i točnost modela na kojemu je moguće primijeniti sve potrebne analitičke proračune.

LITERATURA

1. Borrmann, A., Beetz, J., Koch, C., Liebich, T. in Muhic, S. (2018). Industry Foundation Classes: A Standardized Data Model for the Vendor-Neutral Exchange of Digital Building Models. U: Borrmann, A. (et al.) Building Information Modeling. Springer International Publishing AG, str. 81–126
2. Eastman, C. (1999). Building Product Models. Boca Raton: CRC Press.
3. Huebner, K. H. (1975). The Finite Element Method for Engineers. A Wiley-Interscience Publication: SAD.
4. Kumar, S. (2008). Interoperability between building information models and energy analysis programs. Los Angeles: University of Southern California.
5. Ling, Q., Yuan, D. in Xi-la, L. (2011). Industry Foundation Classes Based Integration of Architectural Design and Structural Analysis. J. Shanghai Jiaotong University, 16, št. 1, str. 83–90.
6. Migilinskas, D., Popov, V., Juocevicius, V. in Ustinovichius, L. (2013). The Benefits, Obstacles and Problems of Practical BIM Implementation. Procedia Engineering, 57, 767–774.

Primjena ALM koncepta u bankarskom sektoru Federacije Bosne i Hercegovine

UDK 336.71:336.77(497.6)

KLJUČNE RIJEČI: krediti, rizik, ALM koncept, gubitak

POVZETEK - Uspjeh i pozitivan finansijski rezultat svog poslovanja banke i druge finansijske institucije postižu strateškim načinom upravljanja pozicijama aktive i pasive. Pravilan način upravljanja aktivom i pasivom podrazumjeva dnevno vođenje računa o izvorima banke i plasmanima, valutnoj i oroče-noj strukturi izvora banke i plasmana, odnosno o strukturi odobrenih kredita i prikupljenih depozita. Od posebne važnosti za banku je održavanje bilansne ravnoteže dugoročne i kratkoročne. Upravljanje aktivom i pasivom se provodi u savremenom poslovanju banaka primjenom ALM koncepta (Asset and Liability Management). ALM koncept se primjenjuje u bankarstvu FBiH jer banke ne mogu eliminirati rizike zbog toga nastoje upravljati istima. Upravljanje aktivom i pasivom banke treba da osigura profitabilnost i kontrolu upravljanja sa rizicima banke, primjenom ALM koncepta smanjuje se veliki rizici koji su razlog gubitaka u bankama.

UDC 336.71:336.77(497.6)

KEYWORDS: loans, risk, ALM concept, loss

ABSTRACT - Banks and other financial institutions achieve the success and positive financial results of their business operations in a strategic way by managing assets and liabilities positions. The proper way of managing assets and liabilities involves daily keeping of accounts of bank sources and placements, currency and term structure of bank sources and placements, that is, the structure of approved loans and collected deposits. It is of particular importance for the bank to maintain its balance sheet in the long and short term. Asset and liability management is carried out in modern-day banking by using the ALM (Asset and Liability Management) concept. The ALM concept is applied in the FBiH banking due to the fact that banks cannot eliminate the risks and therefore seek to manage them. Asset and liability management of a bank should ensure profitability and control of bank risk management, as applying the ALM concept reduces the great risks that cause bank losses.

1 Uvod

Bankarski sektor kao nezamjenjivi dio ekonomije jedne zemlje usmjerava svoj novac od finansijski sofisticiranih sektora prema finansijski deficitarnim sektorima. Banke svoju ulogu ispunjavaju putem osnovnih bankarskih poslova prikupljanjem depozita i odobravanjem kredita klijentima čime obavljaju sekundarnu emisiju novca. Na način obavljanja sekundarne emisije novca banke obezbjeđuju ispunjenje svojih osnovnih bankarskih principa tj. solventnost, likvidnost i profitabilnost.

Velika finansijska sredstva se koncentrišu unutar banaka zbog čega se na najbolji način mora upravljati tim sredstvima finansiranjem privrednog i neprivrednog sektora. Strateškim načinom upravljanja pozicijama aktive i pasive banke osiguravaju svoju uspješnu poziciju na tržištu. Dalji razvoj banke, povećanje aktive i pasive, likvidnost, solventnost i profitabilnost zavise efikasnog upravljanja aktivom i pasivom.

Dnevno vođenje računa o izvorima banke i plasmanima te ročnoj i valutnoj strukturi banke i plasmana osigurava pravilno upravljanje aktivom i pasivom banke. Aktivu i pasivu banke treba posmatrati integralno jer između njih postoji uzročno-posljedična veza i tim pozicijama treba simultano upravljati. Promjene u bankarskom sektoru dovede do primjenenovog pristupa upravljanja aktivnom i pasivom banke i naziva se ALM koncept (Asset and Liability Management).

2 Pojam i ciljevi ALM koncepta

ALM je koncept upravljanja kompozicijom i vrijednosti bančnih potraživanja imovine, obaveza, kapitala i vanbilansnih pozicija. Ovim konceptom se kontroliše i ukupna izloženost banke finansijskom riziku s ciljem maksimiranja efikasnosti upotrebe kapitala u nekom dužem vremenskom periodu. ALM koncept podrazumjeva procese u kojima banke:

- upravljaju sredstvima i vrednuju ih,
- kontrolišu svoje izlaganje finansijskom riziku,
- upravljaju ekonomskom vrijednošću svog kapitala i određuju neto kreditu maržu

Glavni cilj ALM koncepta je održavanje ravnoteže kojim se ujedno ostvaruju i ciljevi poslovanja banaka. Upravljanje aktivom i pasivom banke u cilju maskimiziranja vrijednosti dioničarskog kapitala povećavaju svoju profitabilnosti kapital. Primjenom ALM koncepta banke štite svoj bilans u finasijskih posljedica koje nastaju uslijed promjene kamatnih stopa i rizika likvidnosti.

3 Funkcije ALM koncepta

ALM koncept podrazumjeva donošenje odluka koje se sastoje od:

- usvajanja ALM politike banke,
- formiranje ALCO odbora i domen njihove odgovornosti,
- razvoj detaljnog modela aktive i pasive,
- razvoj povezanih i približnih procedura i kontrola.

Čitavu ALM funkciju može promjeniti kratkročnost ovih komponenti donošenja odluke, međutim dobrom primjenom i upotrebom istih banke mogu ostvariti svoj željeni profit i smanjiti rizike. Povjerenje i politika ALM su od ključnog značaja za funkciju upravljanja aktivom i pasivom, ali njegov utjecaj na svaki portofolio u banci gdje svaka odluka odbora ima utjecaj na sadašnju i buduću profitabilnost banke.

ALM koncept se bazira na ciljevima koji se odnose na:

- implementacija politika koje odobrava Upravni odbor,
- određivanje željenog prinosa i profita rizika,
- integrisanje finasijskih funkcija,
- analiza rizik / prinos levridža po prijedlogu ALM.

4 Primjena ALM koncepta u bankarstvu Federacije Bosne i Hercegovine

Upotreba ALM koncepta u bankarstvu Federacije Bosne i Hercegovine je ograničena zbog nerazvijenosti financijskog sistema što ometa rast i razvoj banaka. Brojnim zakonima i regulativama je uređena primjena ALM koncepta u bankarstvu Federacije Bosne i Hercegovine. Na osnovu usporedbe tri prethodne godine prikazati ću primjenu ALM koncepta u bankarstvu FBiH.

U tabeli je prikazan bilans stanja bankarskog sektora FBiH gdje je ukupna neto aktiva na nivou bankarskog sistema na 30. 9. 2019. godine iznosila 23,7 milijardi ili 7,5 % više u odnosu na 2018. godinu dok je 2017. godine iznosila 2,2 milijarde KM. U posljednjih nekoliko godina došlo je do razvoja privrede što pokazuje značajan rast bilansni stavki, ali i poboljšanje životnog standarda i ekonomski rast.

Najveće učešće u okviru aktive bilansa banaka u FBiH na 30. 9. 2019.godine imaju učešće neto kredita banaka 57,9 %, novčana sredstva 32 %, vrijednosni papiri 5,9 %, fiksna aktiva 2,5 %, ostala aktiva 1 % i plasmani drugih banaka 0,6 %.

U okviru pasive bilansa banaka FBiH najveće učešće imaju depoziti 79,9 %, kapital 13,3 %, i obaveze po uzetim kreditima i ostale obaveze po 3,4 %. U odnosu na 31. 12. 2017. godine gdje je rast depozita iznosio 78,3 % zabilježen je rast na 30. 9. 2019. godine tj. postotak depozita 79,9 %. Kapital se odnosu na prethodne godine povećao tj. povećanje ukupnog kapitala za 188 miliona KM ili 6,3 % na 30. 9. 2019. u odnosu na 2017. i 2018.godinu.

Novčana sredstva banaka FBiH sa 30. 9. 2019.godine iznosila su 7,6 milijardi KM, što je odnosu na kraj 2018.godine povećanje osim računa depozitnih institucija u BiH gdje je zabilježeno smanjenje za 94 hiljade KM. Najznačajnije povećanje u segmentu sredstava banaka na računima depozitnih institucija u inostranstvu za 44,9 % ili 735,4 miliona KM.

Tabela 1: Novčana sredstva

-u 000 KM-

Tabela 8: Novčana sredstva banaka								
Novčana sredstva	31.12.2017.		31.12.2018.		30.09.2019.		Indeks	
	Iznos	Učešće %	Iznos	Učešće %	Iznos	Učešće %	(4/2)	(6/4)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Gotov novac	800.215	13,8	910.481	13,8	941.867	12,4	114	103
Račun rezervi kod CBBiH	3.823.980	66,0	4.002.281	60,7	4.246.422	55,9	105	106
Računi kod depoz.inst.u BiH	41.411	0,7	38.746	0,6	38.652	0,5	94	100
Računi kod depoz.inst.u inostr.	1.127.877	19,5	1.639.544	24,9	2.374.992	31,2	145	145
Novč. sred. u procesu naplate	1.181	0,0	65	0,0	105	0,0	6	161
Ukupno	5.794.664	100	6.591.117	100	7.602.038	100	114	115

Vir: https://www.fba.ba/upload/docs/informacija_o_bankarskom_sistemu_300920-19_qRg.pdf.

Povećanje sredstava na računima depozitnih institucija u inostranstvu po ALM konceptu znači da banke ne raspolažu po dobrom konceptu ovim sredstvima iz razloga nerazvijenosti finansijskog sistem Federacije BiH.

Učešće domaće valute sa 30. 9. 2019.godine u odnosu na kraj 2018. Godine smanjeno je sa 71,3 % na 65,6 %,a povećalo se učešće sredstava stranoj valuti sa 28,7 % na 34,4 %. Povećao se i portfolio vrijednosnih papira u odnosu na 2018. Godinu za 6,8 % , uz učešće u aktivni 5,9 %.

Dobar pokazatelj sa nivoa ALM koncepta je rast depozita u bankarstvu FBiH, jer banke u slučaju rasta depozita nemaju potrebe da traže kredite iz inostranstva. Najveće učešće u strukturi depozita imaju depoziti stanovništva 50,6 % na 30. 9. 2019. godine. Štedni depoziti u domaćoj valuti iznose 47,1 % i u stranoj valuti 52,9 %.

Ročna struktura u odnosu na 2018. godinu promjenjena je uslijed rasta kratkoročnih depozita za 433,6 milijardi KM ili 8,7 % sa 30. 9. 2019. godine. Sa koncepta ALM povoljniji je rast dugoročnih depozita jer na taj način banke imaju dugoročniji izvor sredstava i omogućena im je stavka dugoročnih plasmana čime se ostvaruje ročna usklađenost.

Tabela 2: Ročna struktura

-u 000 KM-

1	31.12.2017.		31.12.2018.		30.09.2019.		Indeks	
	Iznos	Učešće %	Iznos	Učešće %	Iznos	Učešće %	(4/2)	(6/4)
Kratkoročni štedni depoziti	4.460.734	54,1%	4.977.201	56,5%	5.410.829	58,0%	112	109
Dugoročni štedni depoziti	3.789.546	45,9%	3.826.898	43,5%	3.911.037	42,0%	101	102
Ukupno	8.250.280	100%	8.804.099	100%	9.321.866	100%	107	106

Vir: https://www.fba.ba/upload/docs/informacija_o_bankarskom_sistemu_300920-19_qRg.pdf.

ALM koncept u bankarstvu se primjenjuje sa ciljem smanjenja rizika, ukupna izloženost riziku u bankarstvu FBiH sa 30. 9. 2019.godine iznosila je 14,9 milijardi KM. Ukupan iznos izloženosti riziku u odnosu na kraj 2018.godine povećan je za 712,5 milijardi KM ili za 5 %. Najveće povećanje izloženosti riziku zabilježeno je u okviru izloženosti ponderisane rizikom za kreditni rizik. Banke u FBiH su prema podacima sa 30. 9. 2019. godine najviše bile izložene kreditnom riziku 87,1 %.

Tabela 3: Pokazatelji adekvatnosti kapitala

-u 000 KM-

R. br.	Opis	% i iznos viška ili manjka od propisanog minimuma	
		31.12.2018.	30.09.2019.
1.	Stopa redovnog osnovnog kapitala	16,6%	17,1%
2.	Višak (+) / manjak (-) redovnog osnovnog kapitala	1.394.434	1.545.343
3.	Stopa osnovnog kapitala	16,6%	17,1%
4.	Višak (+) / manjak (-) osnovnog kapitala	1.075.438	1.210.317
5.	Stopa regulatornog kapitala	17,5%	18,0%
6.	Višak (+) / manjak (-) regulatornog kapitala	777.668	893.652

Vir: https://www.fba.ba/upload/docs/informacija_o_bankarskom_sistemu_300920-19_qRg.pdf.

Stopa adekvatnosti kapitala na dan 30. 9. 2019.godine iznosila je 18 % i u odnosu na zakonski minimum veća je za 50 %. Stopa regulatornog kapitala u odnosu na kraj 2018.godine povećana je za 0,5 procentnih poena. Stopa adekvatnosti kapitala po zakonskim propisima mora iznositi 12 %, što je prema podacima sa 30. 9. 2019. godine zadovoljavajuće jer to ima dobar utjecaj na ALM koncept. Stabilnijem poslovanju banaka doprinosi kapital što je preme ALM konceptu poželjno. Banke FBiH su i više nego usklađenje sa međunarodnim standardom za adekvatnost kapitala koji iznosi 8 %.

Najvažniji rizik u bankarskom sektoru je rizik likvidnosti i njegovo održavanje je najvažniji parametar bankarskog poslovanja. Likvidnost banaka podrazumjeva pravilno upravljanje aktivom i pasivom što je ujedno zadatak ALM koncepta. Pravilno upravljanje aktivom i pasivom podrazumjeva obezbjeđenje aktive sa dobrim performansama čiji će kvalitet da osigura kvalitetan kredit sa dobrim kamatama i vraćanje u skladu sa rokovima dospjeća.

Tabela: 4 LCR

-000 KM-

Opis	31.12.2018.	30.09.2019.	Indeks
1	2	3	4 (3/2)
Zaštitni sloj likvidnosti	4.325.281	4.492.911	104
Neto likvidnosni odlivi	1.392.629	1.505.666	108
LCR	311%	298%	96

Vir: https://www.fba.ba/upload/docs/informacija_o_bankarskom_sistemu_300920-19_qRg.pdf.

Upravljanje rizikom likvidnosti je propisano minimalnim kvalitativnim zahtjevima koji polaze od standarda za upravljanje rizicima u bankama, osiguranje stabilnosti izvori finansiranja i kvantitavni zahtjevi za banku u pogledu LCR-a. Rizik likvidnosti u bankarstvu FBiH sa 30. 9. 2019.godine tj. LCR na nivou bankarskog sistema iznosio je 298 % i smanjen je za 13 procentnih poena u odnosu na kraj 2018.godine.

5 Zaključak

Prema analizi stanja sa 30. 9. 2019.godine na nivou bankarskog sektora u valutnoj strukturi aktive banaka učešće stranih valuta iznosilo je 3.7 milijardi KM, valutna struktura pasive gdje je učešće obaveza u stranoj valuti iznosilo 8,6 milijardi KM. Izloženost banaka i sektora deviznom riziku bila je okviru propisanih ograničenja što je za primjenu ALM koncepta značajno zbog njegovog primarnog cilja smanjenja rizika u bankarskom sektoru.

U narednom periodu bankarski sektor treba pažnju usmjeriti na rizik likvidnosti kako bi se dospjele obaveze banaka provodile na vrijeme jer pored kreditnog rizika to je jedan od najznačajnijih rizika za poslovanje banaka. Obzirom na poslovno, ekonomsko i socijalno okruženje u kojem banke u FBiH posluju može se zaključiti da je savremeni pristup primjene ALM koncepta na zadovoljavajućem nivou i da treba još da se radi i osposobljava na njegovoj primjeni.

Primjena ALM koncepta poboljšavanje poslovanje banaka ali i smanjuje izloženost riziku što je jedan primarni cilj banaka da smanje rizik, jer je nemoguće eliminisanje istih. ALM koncept u svijetu dožiao je svoju punu primjenu globalizacijom i poboljšanje poslovanja banaka se počeo u određenim postotcima primjenjivati i u FBiH. Upravljanje pozicijama aktive i pasive za banku znači obezbjeđenje kvalitetnije bilansne sume koja uvjetuje bezbjednost plasmana, rentabilnije poslovanje, likvidnost i što kvalitetnije pružanje usluga klijentima.

LITERATURA

1. Ćurčić, N. U. in Barjaktarović, M. (2010). Banke i rizici. Novi Sad: Active Design.
2. https://www.fba.ba/upload/docs/informacija_o_bankarskom_sistemu_30092019_qRg.pdf [Citirano 27. 2. 2020].
3. <https://www.fba.ba/bs/informacija-o-subjektima-bankarskog-sistema-federacije-bih-sa-stanjema-dan-30092019-4> [Citirano 25. 2. 2020].
4. Vindžanović, D. Strategija upravljanja aktivom i pasivom banke. Beograd: Škola biznisa Beograd.

Marketing u uslovima globalizacije

UDK 339.138:005.44

KLJUČNE RIJEČI: globalizacija, marketing, potrošač

POVZETEK - Definirana kao »kristaliziranje svijeta kao jedne cjeline« globalizacija je fenomen u nastajanju koji u svojoj biti pretpostavlja »sažimanje svijeta« i »svijest o svijetu kao cjelini«. Skupa s uspješnim poslovanjem multinacionalnih kompanija i stvaranjem multikulturalnih zajednica, globalizacija je donijela i prijetnje i prilike marketing menadžerima. Jedna od najznačajnijih prilika za tvrtke rast je globalnih potrošačkih segmenata. Zbog napretka u tehnologiji, investicija širom svijeta i razvoja globalnih medija globalizacija je postala neizbježan trend koji tjera ljude različitog kulturalnog porijekla da prihvate sličan životni stil, što rezultira još većim varijacijama u globalnim potrošačkim segmentima. Globalni marketing jedan je od bitnih dijelova opće strategije poslovanja poduzeća i njoj je podređen. Kao i svaka od strategija poduzeća, tako i globalni marketing računa s promjenjivim i nepromjenjivim elementima, kontroliranim i elementima koje nije moguće kontrolirati. U prvu skupinu elemenata, koje tvrtka kontrolira i usmjerava, ulaze elementi marketing miksa: proizvod, distribucija, promocija i cijena, zatim vlastiti kapaciteti, iskustvo i znanja marketinga, financijska sposobnost tvrtke i sl. U drugu skupinu ulaze elementi na koje tvrtka nema utjecaja. To su snage međunarodnog i nacionalnog okruženja (ekonomske, političke, pravne i kulturne) i međunarodna konkurencija.

UDC 339.138:005.44

KEYWORDS: globalization, marketing, consumer

ABSTRACT - Defined as "the crystallization of the world as a whole", globalization is an emerging phenomenon that, in its essence, presupposes "world compression" and "awareness of the world as a whole." Along with the successful operation of multinational companies and the creation of multicultural communities, globalization has brought with it threats and opportunities for marketing managers. One of the most significant opportunities for businesses is the growth of global consumer segments. Due to the progress of technology, investments around the world and the development of global media, globalization has become an inevitable trend, forcing people of different cultural backgrounds to adopt a similar lifestyle, resulting in even greater variations in global consumer segments. Global marketing is one of the essential parts of the overall business strategy of a company and it is subordinated to it. Like any of the enterprise strategies, global marketing also counts on variable and invariable, controllable and non-controllable elements. The first group of elements that the company controls and directs includes the elements of the marketing mix: product, distribution, promotion and price, which are then followed by the company's own capacities, marketing experience and knowledge, financial capacity of the company, etc. The second group includes elements that are not influenced by the company, i.e. forces from the international and national environment (economic, political, legal and cultural) and international competition.

1 Uvod

Definirana kao »kristaliziranje svijeta kao jedne cjeline« globalizacija je fenomen u nastajanju koji u svojoj biti pretpostavlja »sažimanje svijeta« i »svijest o svijetu kao cjelinik«. Skupa s uspješnim poslovanjem multinacionalnih kompanija i stvaranjem multikulturalnih zajednica, globalizacija je donijela i prijetnje i prilike marketing menadžerima. Jedna od najznačajnijih prilika za tvrtke rast je globalnih potrošačkih segmenata. Zbog napretka u tehnologiji, investicija širom svijeta i razvoja globalnih medija globalizacija je postala neizbježan trend koji tjera ljude različitog kulturalnog

porijekla da prihvate sličan životni stil, što rezultira još većim varijacijama u globalnim potrošačkim segmentima.

Globalni marketing jedan je od bitnih dijelova opće strategije poslovanja poduzeća i njoj je podređen. Kao i svaka od strategija poduzeća, tako i globalni marketing računa s promjenjivim i nepromjenjivim elementima, kontroliranim i elementima koje nije moguće kontrolirati. U prvu skupinu elemenata, koje tvrtka kontrolira i usmjerava, ulaze elementi marketing miksa: proizvod, distribucija, promocija i cijena, zatim vlastiti kapaciteti, iskustvo i znanja marketinga, financijska sposobnost tvrtke i sl. U drugu skupinu ulaze elementi na koje tvrtka nema utjecaja. To su snage međunarodnog i nacionalnog okruženja (ekonomske, političke, pravne i kulturne) i međunarodna konkurencija.

Globalizacija podrazumijeva ekonomiju koju karakterizira brzi razvoj međunarodne trgovine tj. otvaranje granica i nesmetanu razmjenu roba, ekspanziju stranog kapitala, rastući značaj trgovine usluga te direktnog stranog ulaganja, ukidanje carinskih barijera. Globalizacija je proces gospodarskog, političkog, socijalnog i kulturnog djelovanja na nadnacionalnom nivou, a ujedno je i proces koji na globalnoj razini mijenja ustaljene političke, gospodarske, socijalne i kulturne odnose. Marketing je oblast koja se neprestano razvija, i često se te promjene odvijaju ogromnom brzinom. Primjena marketing koncepta i šire društvenog marketinga u poslovanju preduzeća postala je neizbježnost. Marketing nije jednostavno definisati.

U prvom djelu izlaganja govorit ćemo nešto više o samom pojmu i značaju marketinga i globalizaciji. Drugi dio sadržaja se odnosi na uvjete i procese globalizacije. Zatim poseban dio koji se odnosi na samo tržište i analizu i njihove segmente. A kao završnio dio pomalo i najzanimljiviji dio marketinga su njegovi instrumenti, odnosno govorit ćemo o proizvodu, cijena, promociji i distribuciji.

2 Pojam i značaj marketinga

Različiti su autori definirali marketing na različite načine. »Marketing u osnovi možemo definirati kao društveni proces kojim putem stvaranja i razmjene proizvoda i vrijednosti s drugima pojedinci i grupe dobivaju ono što im je potrebno ili što žele.« (Kotler, 1988). Marketing je proces kreiranja proizvoda ili usluga prema željama i potrebama kupaca. »Marketing je socijalni i upravljački proces kojim pojedinci i skupine dobivaju ono što trebaju i ono što žele putem stvaranja i razmjene proizvoda i vrijednosti s drugima« (Kotler, Wong, Saunders in Armstrong, 2006) »Marketing se zapravo bavi identificiranjem i pronalaženjem društvenih potreba« (Kotler in Keller, 2006). »Marketing je proces kojim organizacije stvaraju vrijednost za kupce i stvaraju snažne odnose s kupcima da bi za uzvrat od kupaca dobili vrijednost.« (Kotler in Armstrong, 2006). Marketing je i umjetnost i znanost odabira ciljanih tržišta te privlačenja, zadržavanja i rasta kupaca kroz kreiranje, nuđenje i komunikaciju superiornije vrijednosti za kupce.

O bitnim koncepcijama marketinga treba početi i završiti jednom rečenicom a to je: »Marketing započinje i završava s kupcem.« Sve ove definicije marketinga definicija marketinga leže na sljedećim osnovnim koncepcijama: potrebe, želje i potražnja, proizvodi (robe, usluge i ideje), vrijednost, trošak i zadovoljstvo, razmjena i transakcija, odnosi i mreže, marketeri i potencijalni kupci.

3 Pojam globalizacije

Pojam globalizacije može se shvatiti i definirati na različite, ponekad i kontradiktorne načine. Globalizacija je proces gospodarskog, političkog, socijalnog i kulturnog djelovanja na nadnacionalnom nivou, proces koji na globalnoj razini mijenja ustaljene političke, gospodarske, socijalne i kulturne odnose. Bitna determinanta ovog procesa je tehnološki razvoj koji omogućuje prostorno i vremensko smanjivanje svijeta.

Globalizacija se ogledava kao: svekoliko gospodarsko, tehnologijsko, informacijsko, političko i kulturno povezivanje svijeta u cjelinu uz potporu novih informatičkih tehnologija. Najveća je ekonomska i društvena promjena još od industrijske revolucije, ali je ujedno i proces porasta veza između društava i problema te pokretanje snaga svjetskog tržišta i ekonomsko slabljenje država. Treba istaknuti i da je ona proces kojim se intenzivira konkurentnost na tržištu.

Globalizacija se može tumačiti na razne načine te se pod ovim pojmom podrazumijeva stvaranje globalnog tržišta, gdje se podrazumijeva povezivanje svjetskih tržišta s mogućnosti lakšeg protoka ljudi, ideja, robe, kapitala te tehnologija, ali i međusobno razumijevanje. Ako globalizaciju promatramo s aspekta marketinga, tada vidimo da marketing pod pojmom globalizacija podrazumijeva rast i širenje međunarodnog tržišta.

U ekonomskom smislu promatraju se četiri aspekta globalizacije, a to su razmjena dobara i usluga, migracije, promet kapitala te promet tehnologija. Globalizacija dovodi do stvaranja trgovačkih blokova, globalnih poduzeća, ekonomije, ali dovodi i do stvaranja jedinstvene svjetske kulture. Posljedica takvih povezivanja i razmjena je jačanje privrednih veza te gospodarstva.

Pojam globalizacije se može također različito definirati s obzirom na znanstvenu disciplinu ili područje kojim se proučava taj process. Konkretno, proučavanje globalizacije s ekonomskog stajališta stavlja naglasak na izraziti rast međunarodne trgovine i kretanje kapitala na globalnoj razini. S druge strane, politolozi analiziraju globalizaciju kroz smanjenje moći i uloge nacionalnih država te stvaranje novog sustava upravljanja globalizaciju kao krajnji izraz duge preobrazbe međunarodnog sustava.

Globalizacija iz korijena mijenja staromodne koncepte ekonomije i pravila poslovanja. Kao na primjer, koncept komparativnih prednosti koje neke zemlje ostvaruju temeljem zemljopisnog položaja i prirodnih resursa sve više gubi na važnosti.

Globalizacija je otvorila vrata stvaralaštvu, radu i znanju te omogućila ljudima i zajednicama da razvijaju svoje potencijale. Važno je napomenuti da ovaj proces međutim donosi nejednakost u razvoju pojedinih dijelova svijeta. Tvrdi to i veliki kritičar globalizacije, poznati ekonomist Stiglitz, koji u svojim opsežnim publikacijama iznosi brojne slabosti procesa globalizacije. Koncept globalizacije analizira se kroz tri pristupa, a to su hiperglobalizacijski, skeptičan i transformacijski pristup. Hiperglobalizacijski smatra da je proces globalizacije stvorio jednu svjetsku ekonomiju koja briše sve granice, političke, ekonomske, kulturne ili religijske. Strateške ekonomske aktivnosti se denacionaliziraju pod utjecajem tehnoloških promjena i putem spajanja tržišta. Upravo korporativni kapital i globalne financije, umjesto država, diktiraju i određuju lokaciju, organizaciju i distribuciju ekonomske moći i bogatstva. U svijetu bez granica, države nemaju izbora i moraju prihvatiti globalne tržišne sile, a međunarodne institucije kao što je Međunarodni monetarni fond, Svjetska banka i Svjetska trgovinska organizacija pospješuju globalizaciju. Moderna tehnologija i komunikacijske vještine zaslužne su za smanjenje i brisanje granica te omogućuju širenje tehnološkog znanja (eng. know how) širom svijeta zahvaljujući tehnologijama, a stimulirano je željom potrošača za najboljim i najpovoljnijim proizvodima.

3.1 Uzroci i posljedice odnosno pozitivne i negativne strane globalizacije

Globalizacija je jedan od najpopularnijih tema današnjice, premda će malo ljudi reći što globalizacija zapravo znači, ovaj je fenomen postao stvarnost koja dotiče živote ljudi, uzrokujući žestoke debate oko toga koliko nam dobra ili zla donosi.

Globalizacija nije samo fenomen ili prolazni trend, već je međunarodni sustav, koji danas oblikuje unutarnju politiku međunarodne odnose gotovo svih zemalja.

Uzroci: brzi razvoj znanosti i tehnologije, razvoj informacijskih tehnologija, novi lokacijski čimbenici, multinacionalne kompanije, troškovi transporta i brzina, kraj Hladnog rata, globalni problemi (klima, migracije ...) i liberalizacija.

Posljedice: nejednaki regionalni razvoj, društveni otpad, jaz između bogatih i siromašnih, uništavanje životne okoline, globalni ekološki problemi Glavni uzroci ili sile koje potiču proces globalizacije mogu se podijeliti na političke, tehnološke i ekonomske.

Globalizacija garantira demokratsku kontrolu od strane građana, dopuštajući da na institucije vrše utjecaj i oni koji nemaju ekonomsku moć, te definira korištenje svjetskih prirodnih bogatstava vodeći računa o potrebama svih ljudi današnjice, a nadalje budućih generacija.

Globalizacija kao i svaki drugi proces ima svoje pozitivne i negativne učinke na pojedince, poduzeća, države i nadnacionalne institucije.

Pozitivni učinci globalizacije:

- Lakši pristup i dostupnost svijeta u najširem smislu te riječi.
- Lakši pristup informacijama, znanjima, zemljama, kulturama, tehnologijama.

- Ubrzanje svjetskog gospodarskog razvoja.
- Slobodno tržište omogućuje slobodno kretanje ljudi, dobara i kapitala.
- Granice između zemalja se brišu i uz pomoć novih tehnologija, geografska pozicija nije više prepreka razmjeni.
- Razmjena demokratskih pogleda između različitih zemalja koja uzrokuje toleranciju i poštovanje za tuđe mišljenje.
- Razvoj obrazovanja jer slobodno tržište potiče zaposlenike koji su visoko obrazovani.
- Rast komunikacije između zemalja i individualaca.
- Transakcije između udaljenih tržišnih sudionika mogu se organizirati u vrlo kratkom razdoblju.
- Zaštita okoliša i zajednički naponi zemalja.
- Povećanje zaposlenosti, posebno u razvijenijim zemljama (Kina).

Negativni učinci globalizacije:

- Uniformiranje ukusa, običaja, navika.
- Svojevrсна opća amerikanizacija lokalnih i nacionalnih kultura.
- Produbljenje razlika između bogatih i siromašnih.
- Problem odlaska radne snage iz zemalja u tranziciji.
- Globalizacija je omogućila prevelike profite i moć kompanijama za koje se vezuje ogromna količina kapitala.
- Nejednakost između nerazvijenih i razvijenih zemalja su sve veći.
- Razvijene zapadne zemlje nameću svoja mišljenja zemljama u razvoju.
- Utjecaj na okoliš, socijalna degeneracija.

Globalizacija je danas nepobitna činjenica; nju se ne može odstraniti, niti je zanemariti. Treba je prihvatiti i na dobro usmjeravati i oblikovati.

U tablici ćemo prikazati prednosti i nedostatke globalizacije koje utječu na poduzeća.

Tablica 1: Prednost i nedostaci globalizacije

<i>Prednosti globalizacije</i>	<i>Nedostaci globalizacije</i>
Nova i veća tržišta	Novi konkurenti
Nove mogućnosti ulaganja	Nova tržišta
Pristup novim tehnologijama	Kompleksnost poslovanja
Veća produktivnost	Veliki logistički problem
Iskorištavanje ekonomije obujma	Nema univerzalni menadžerskih praksi

Ulazak na nova tržišta, nove tehnologije u komunikaciji, veća kulturna osviještenost te modernizacija poslovanja su samo neke od brojnih pogodnosti koje nosi globalizacija. No, nažalost, postoje i neke opasnosti. Neke od njih su iskorištavanje gospodarske moći, nestanak pojedinih naroda, brisanje razlika među narodima i ljudima.

Utjecaj globalizacije na mikrorazini i one organizacije koje nemaju globalnih ambicija moraju zadovoljiti globalno postavljene standarde tj. moraju zaštititi svoj udio na domaćem tržištu. Tržište je lokalno, ali konkurencija je globalna. Globalizacija je

faktor razvoja suvremenih međunarodnih ekonomskih odnosa koga prati i niz negativnih efekata koji se uglavnom odražavaju na zemlje u razvoju. Proces globalizacije omogućava nejednaku raspodjelu profita. Između ostalog transnacionalne kompanije baziraju profit na izbjegavanju poreza. Prisutne su međunarodne krize izazvane špekulativnim kretanjima kapitala također je smanjena zbog utjecaja konkurentnih kompanija. Intenzivira se korištenje jeftine radne snage, te uz činjenicu povećanja ukupne zaposlenosti, jaz između bogatih i siromašnih se povećava. Pri tome, zbog aktivnosti transnacionalnih kompanija, rukovođenih isključivo većim profitom, prisutnija tendencija uništavanja okoline.

3.2 Ekonomska globalizacija

Globalizacija je posljednji stadij u neprestanome procesu društvene promjene. Nova ekonomija ne može se razvijati isključivo na nacionalnoj osnovi, jer novu ekonomiju provode poduzeća, ne države, i ona se zasniva na digitalizaciji poslovnih komunikacija. Zapravo, upravo su nove tehnike informacije i komunikacije u konačnosti pridonijele mogućnosti provođenja sadržaja nazvanih nova ekonomija.

Pod djelovanjem tržišnih zakona, međunarodnih ekonomskih organizacija i ustanova, te međunarodnih multinacionalnih kompanija, sa snažnim poticajima kroz razvoj tehnologije u oblasti informatike i komunikacija, provodi se ekonomska globalizacija kao jedan prirodan i nužan proces rasta međunarodnih tokova roba i kapitala. U vezi s tim, globalizacija ne može biti samo predmet ekonomske nauke, nego se može promatrati i sa sociološkog i političkog aspekta.

Ako ekonomsku globalizaciju shvatimo u najuđem smislu tj. kao »rastuću privrednu međuzavisnost država širom svijeta« i tada moramo biti svjesni da nije dovoljno da privredne veze prelaze granice država ili regija, već je potrebno da se uspostavljaju s velikim brojem zemalja i da imaju tendenciju da obuhvate cijeli svijet, tj. da postanu globalne i da su tek tada sastavni dio procesa ekonomske globalizacije.

Ekonomska globalizacija označava u prvom redu stvaranje i utvrđivanje pravila jedinstvenog svjetskog tržišta sa slobodnom konkurencijom i razvojem, a protivnici s druge strane tvrde da velike multinacionalne korporacijekoriste već zarađeni kapital da onemoguće stvaranje konkurenata s kojima bi morali dijeliti tržište.

Ekonomska globalizacija prirodan je, tj. nužan proces i proizvod je djelovanja tržišnih zakona, međunarodnih ekonomski politika, država i međunarodnih ekonomskih ustanova i organizacija kao i transnacionalnih i multinacionalnih kompanija. U tom proces posebno poticajnu ulogu igra razvoj tehnologije u oblastima informatike i komunikacija. Oba glavna toka globalne ekonomske integracije: međunarodni tokovi kapitala i međunarodni tokovi roba kreću se ciklično, ali imaju jasnu tendenciju brzog rasta, znatno bržeg nego što je to rast ukupnog proizvoda.

Ključnu ulogu u procesu globalizacije tokova roba (isto kao i globalizacije tokova i tehnologije) igraju multinacionalne kompanije. Demonstrativni efekti (»efekti ugledanja«) prvo globaliziraju ukuse i modele potrošnje što je nekada dobro, a neka-

da loše. Ekonomska globalizacija obuhvaća globalizaciju proizvodnje, tržišta, konkurencije, tehnologije, korporacija i industrije, a međunarodna tržišta roba, tržišta rada i kapitala čine ekonomiju i kao takvi definiraju ekonomsku globalizaciju. Tri su važne institucije koje upravljaju globalizacijom – MMF, Svjetska banka i Svjetska trgovinska organizacija ili sveto trojstvo globalnih igrača.

Karakteristike ekonomske globalizacije: kako se velike nacionalne korporacije postupno transformiraju, uviđajući da na pojedinim dijelovima svjetskog tržišta mogu proizvoditi jeftinije, ili se pak međusobno integrirati, preuzimati druge djelujući globalno, one prerastaju u globalne kompanije sve više organizirane kao niz decentraliziranih grupa, timova i podtimova koji rade diljem svijeta ne proizvodeći više standardizirane proizvode velikog obima, nego proizvode i usluge, informacije i znanja visoke kvalitete i vrijednosti. S druge strane, država i njena moć se sukobljavaju s vlastitim granicama koje postaju preuzak okvir za novi svjetski razvoj.

Globalizacija ima svoje pobornike i kritičare. Pobornici globalizacije se slažu s tim da će tržišni poredak osigurati ekonomski prosperitet, demokraciju i mir u globalnim razmjerima, a u zemljama u razvoju naći put izlaza iz siromaštva. Ekonomski rast će se temeljiti na otvorenosti nacionalnih privreda (ekonomska liberalizacija i slobodna trgovina) kao ključnim pokazateljima ekonomske globalizacije.

Ako se zemlje prilagođavaju procesu globalizacije i sudjeluju u njemu, tako raste i njihov ekonomski razvoj. Globalizacijom proizvoda smanjuju se proizvodni troškovi, kao i troškovi marketinga pa i distribucije tih proizvoda. Kao što je već rečeno, bitan faktor koji utječe na ekonomsku globalizaciju je razvoj visoke tehnologije kojom se povećava ekonomska racionalnost, jer ne samo što eliminira živi rad radnika i zamjenjuje ga programiranom radom nego automatizirana, kompjuterizirana proizvodnja realizira racionalizaciju društva-strojeva i dovodi do toga da svaki pojedinac pokušava razumjeti smisao, ako on postoji, djelomičnog zadatka koji on obavlja, a kompjuter obavlja funkciju nadgledanja rada pojedinca. »Vrijeme i pokret« su dobro koordinirani čime se povećava efikasnost rada i smanjuju radni sati, te se onemogućava autonomija.

4 Poslovna okolina u uvjetima globalizacije

Poslovna okolina predstavlja sve ono izvan same organizacije (poduzeća, tvrtke). Problem definiranja poslovne okoline, međutim, često je veoma težak. Okruženje je sastavljeno od institucija ili sila koje djeluju na radni učinak organizacije, a nad kojima organizacija ima veoma malu kontrolu. To obično uključuje dobavljače, kupce, vladine regulativne institucije i slično. Redovito se pojmovi »opće«, »šire«, »makro« ili »vanjske« okoline koriste za označavanje onih dimenzija okoline koje nisu u direktnoj interakciji s organizacijom, ali mogu (indirektno) djelovati na njezino funkcioniranje, ponašanje i razvoj. Nasuprot njemu, pojam »unutarnje«, »uže« ili »okoline zadatka« se redovito koristi za opisivanje onih dimenzija i aktera u okolini

koji stupaju u direktnu interakciju s organizacijom, te neposredno utječu na nju. Neki termini okoline, se razlikuju: internu (unutarnju) okolinu kao skup čimbenika koji definiraju prirodu i karakteristike organizacije (a što se redovito odnosi na organizacijsku strukturu, kulturu i resurse), tj. kao »onaj dio okoline koji se nalazi u poduzeću samom« te eksternu (vanjsku) okolinu kao skup čimbenika koji indirektno djeluje na poduzeće, a dijeli se na poslovnu okolinu (okolinu zadatka) i opću (socijalnu) okolinu. Okolina poduzeća neosporno determinira način funkcioniranja organizacije. 52 Poslovna okolina organizacije obuhvaća činitelje u tijesnoj vezi s poslovanjem poduzeća i njegovom sposobnošću opsluživanja potreba okoline. Poslovnu okolinu poduzeća čine konkurenti, kupci, dobavljači, regulatori, sindikati, vlasnici, partneri itd. Poslovna okolina obuhvaća niz činitelja koje nazivamo utjecajnim činiteljima. Utjecajni činitelji direktno utječu na aktivnosti kao što i organizacijske odluke te izbori direktno pogađaju utjecajne skupine i njihovo ponašanje. Utjecajne je činitelje moguće podijeliti na interne i eksterne činitelje. Interni (unutrašnji) stakeholderi su zaposlenici, vlasnici dionica, nadzorni ili upravni odbori i sl. Eksterni (vanjski) stakeholderi su sindikati, konkurenti, banke, vlada, potrošači, dobavljači, kupci, mediji i druge interesne skupine.

Upravljanje poslovnom okolinom:

- korporacijske i poslovne strategije,
- analiza konkurencije,
- business intelligence,
- PR kampanje – odnosi s javnošću,
- lobiranje,
- izgradnja koalicija,
- konsenzus – pregovaranje s potrošačima, interesnim skupinama.

Današnja poslovna okolina je kompleksna, nesigurna i promjenjiva. U takvoj okolini niti organizacija niti pojedinac unutar organizacije si ne mogu priuštiti da ovisе o nečijim tuđim odlukama i nečijoj kontroli. Djelatnici (bez obzira na poziciju unutar organizacije) u takvoj okolini moraju biti fleksibilni, autonomni, poduzetni, prilagodljivi te spremni na promjene. Izrazito je bitno da menadžeri stvore okolinu koja će motivirati, stimulirati i usmjeravati takvo ponašanje, okolinu u kojoj nema prepreka, granica i kontrole u smislu suzbijanja inovativnosti, donošenja odluka i sl. Osnajivanje kao vještina i delegiranje kao jedan od najvažniji alat osnaživanja omogućuju kreiranje okoline u kojoj će organizacija znati i moći odgovoriti današnjoj poslovnoj okolini.

5 Europa u globalizaciji

Na prijelazu iz 19. u 20. stoljeće odnosi među državama u Europi znatno su se razlikovali od današnjih, jer se tada smatralo da državna snaga proizlazi iz teritorijalne dominacije. Kasnije najvažniji cilj državne politike postaje pristup sirovinama i

inozemnim tržištima kako bi se i dalje održao postojeći životni standard. Shvatilo se da geoekonomska prevlast ima veće mogućnosti od one ostvarene geopolitičkim putem. Razlike među državama EU postoje, naravno, i danas, i to što se tiče njihova bogatstva i načina na koji do njega dolaze. Njemačka, iako je još dosta opterećena ujedinjenjem, ima najveće mogućnosti da ostane vodeća država europskog ekonomskog prostora. Uz nju vodeću riječ u Europi imaju Francuska, Velika Britanija i Italija (Milardović, 1998.). Izvoz iz EU u zemlje nečlanice varirao je više ili manje od 70-ih godina 20. stoljeća, a porast je zabilježen od 1985. do 1990. te ponovno od 1998. godine.

Presudno razdoblje za zemlje Zapadne Europe bilo je poslije Drugoga svjetskog rata kada SAD s njima započinju svoje intenzivno političko i ekonomsko povezivanje. Americi je tada trebalo savezništvo kako bi se mogla oduprijeti ojačanom komunizmu, a ratom porušenoj Europi novčana pomoć kako bi se podigla iz ruševina. Zapadnoeuropske zemlje su pomoć dobile putem Marshallova plana koji je potaknuo njihov gospodarski uspon. Napretkom u znanosti i tehnologiji te padom cijena rastao je životni standard stanovnika tih zemalja pa su one postale uzor i ostalim državama. Od tada su one saveznici koji odlučuju o sudbini drugih zemalja i čija riječ danas u međunarodnim odnosima ima golemo značenje.

U današnjim uvjetima formiranja globalnog tržišta EU ima i dalje obvezu ostati što konkurentnija i sposobna odgovoriti svim zahtjevima tržišta. Zbog toga je EU razvila brojne politike i strategije kojima se potiče i promovira njezina konkurentnost. Jedan od važnih događaja u tom pogledu bio je i sastanak čelnika EU u Lisabonu 2000., na kojem je donesena strategija ekonomskog razvoja utemeljenog na znanju, a što bi EU donijelo status najkonkurentnije regije do 2010. Cilj je te strategije, također, i promicanje održivog ekonomskog rasta koji bi osigurao više boljih poslova i bolje socijalne uvjete. Kao rezultat toga Vijeće EU sastaje se svako proljeće kako bi pratilo napredak i odredilo nove ciljeve Lisabonske strategije. Naknadno je u Stockholmu 2001. ekonomskoj i socijalnoj politici Lisabonske strategije dodana i politika održivog razvoja, kao treće područje za koordinaciju kroz lisabonski proces. Naravno, mnogi elementi Lisabonske strategije utječu i na ostale zemlje Europe, tj. zemlje koje nisu članice EU. U budućnosti će se vidjeti kakva će biti daljnja sposobnost Europe da odgovori američko-tihooceanskim gospodarskim izazovima, ali ostaje i činjenica da visokorazvijene zemlje međusobno još uvijek najviše trguju.

6 Tržište

Tržište predstavlja ukupnost odnosa ponude i tražnje koje se na određenom prostoru i u određeno vreme uspostavljaju povodom razmene roba i usluga.

Da bi do razmene na tržištu zaista došlo potrebno je da predmet razmene ima određenu vrednost koja se izražava preko cene. Razmena između subjekata se vrši uz pomoć novca, a cena se formira na osnovu odnosa između ponude i tražnje. U

današnjim uslovima sa razvojem komunikacionih sredstava više nije potrebno da prodavac i kupac budu fizički prisutni na jednom mestu, kao što nije potrebno ni da proizvod koji je predmet razmene bude prisutan. Razvoj tehnologije je omogućio da danas pristup tržištu bude moguć sa bilo koje tačke na planeti.

Tržište pored privatne svojine predstavlja jednu od najvažnijih institucija ekonomskog sistema. Na tržištu dolazi do razmene između privrednih subjekata čime se zadovoljavaju potrebe jednih privrednih subjekata (na primer domaćinstava), ali se takođe i valorizuju proizvodni naponi preduzeća – tek na tržištu preduzeća mogu dobiti tačnu informaciju o tome da li njihov proizvod zadovoljava potrošače. Tržište je mesto na kome svakodnevno nastaju nova preduzeća, ali i nestaju ona preduzeća koja nisu mogla da se izbore sa konkurencijom. Nadmetanje proizvođača za dohodak kupca je prirodno svojstvo robne proizvodnje, a to nadmetanje se odigrava upravo na tržištu.

Ključni pojmovi za razumevanje tržišta su pojmovi ponude i tražnje, kao i karakter predmeta razmene (proizvodi ili usluge), sredstva razmene koja se koriste kao i ekonomski zakoni kojima se sankcionišu i regulišu odnosi između svega navedenog. Karakteristike svih navedenih elemenata determinišu karakteristike posmatranog tržišta, ali i vrstu tržišta kojoj posmatrano tržište pripada.

Na veličinu i strukturu tržišta deluju brojni faktori kako sa strane tražnje, tako i sa strane ponude. Takođe, deluju i različiti egzogeni faktori (faktori koji su izvan tržišta) kao i politički, društveni, tehničko-tehnološki i drugi faktori.

Među teoretičarima postoji relativna saglasnost da tržište obavlja četiri veoma bitne funkcije. To su:

- informativna,
- alokativna,
- distributivna,
- selektivna funkcija.

7 Zaključak

Trendovi koji su zahvatili tržište i poslovanje poduzeća kao što su globalizacija i stvaranje globalnog tržišta te primjena informacijskih tehnologija i umrežavanje značajno su utjecali na promjenu poslovanja poduzeća. Globalizacija je postala nezaustavljivi dio sadašnjosti i budućnosti sa svim svojim manama i nedostacima. Proces globalizacije ne odnosi se samo na ekonomsku globalizaciju nego sama globalizacija mijenja životne okolnosti. Kako globalizacija konstantno mijenja svijet oko nas, također uvodi promjene u poslovni svijet i sam koncept organizacije i poslovanja. Negativni i pozitivni učinci globalizacije mogu se lako uočiti na gospodarskom, političkom, socijalnom i kulturalnom području.

U dosadašnjoj praksi svaka je organizacija mogla i trebala sagledati organizaciju, urediti ovlasti i odgovornost i njegov utjecaj na poslovanje, utvrditi politike i ciljeve, uspostaviti informacijski sustav i sl. To zapravo znači da je trebala i mogla utvrditi unutarnji i vanjski kontekst organizacije. Mnoge su organizacije tako i postupale. Konkurentnost na međunarodnom planu zahtijeva od poduzeća da domaće pozicije pretvore u međunarodne, odnosno da imaju globalnu strategiju nastupa. Organizacijska poslovanja poduzeća razlikujuse od poduzeća do poduzeća. Ovisi o veličini poduzeća, broju zaposlenih, vrsti posla kojim se bave i sl. Dobro postavljena organizacijska struktura omogućuje uspješno poslovanje poduzeća. Organizacijskom strukturom definira se rad svakog zaposlenika posebno koji sudjeluje u stvaranju finalnog proizvoda ili usluge.

LITERATURA

1. Baroš, Ž. (2005). Osnovi menadžmenta. Banja Luka: Fakultet poslovne ekonomije.
2. <http://www.efos.unios.hr/marketing/wp-content/uploads/sites/259/2019/02/Osnove-marketinga-knjiga.pdf>
3. https://hr.wikipedia.org/wiki/Ekonomska_globalizacija
4. https://www.pravo.unizg.hr/_download/repository/GLOBALIZACIJA-seminar.ppt
5. Klincov, R. (2010). Marketing i odnosi s javnošću. Banja Luka: - Univerzitet za poslovne studije.
6. Kovačević, S. Marketing promotivna strategija. Beograd: Poslovna škola za Public Relations.
7. Krkić, S. ().Marketing u međunarodnoj razmjeni. Mostar: Univerzitet Đemal Bijedić.
8. Meštrović, M. (2001). Globalizacija i njene refleksije u Hrvatskoj. Zagreb: Ekonomski institute.
9. Stojanov, D. i Medić, Đ. (2000). Makroekonomske teorije politike u globalnoj ekonomiji. Rijeka: Ekonomski fakultet.
10. Turek, F. (1999). Globalizacija i glavna sigurnost. Varaždin: Interland d.o.o.
11. Vasiljev, S. (2005). Marketing principi. Novi Sad: Prometej.

Podrška studentima u obezbjeđivanju donatorskih sredstava i vođenju projekata

UDK 005.5-057.875

KLJUČNE RIJEČI: Udruženje građana, Finansijsko poslovanje u NVO, donator NVO-a

POVZETEK - Studenti se susreću sa problemom kako aplicirati za sredstva za projekte. Konkursiranje za sredstva je uglavnom omogućeno udruženjima građana, zbog čega je neophodno osnivanje pravnog subjekta. Ovaj rad se bavi podrškom studentima u osnivanju udruženja građana i pomoći u procedurama pripreme i vođenja projekata u skladu sa zahtjevima donatora i lokalnih zakonskih propisa. Cilj rada je da se putem WEB stranice studentima pruže adekvatne informacije koje će im obezbijediti uspješniji rad na projektima, među kojima i informacije o donatorima. Pretpostavlja se da će se na taj način doprinijeti projektnom angažovanju studenata i obezbijediti podrška za poboljšanje kvaliteta vannastavnih aktivnosti. Na osnovu analiza potreba studenata u okviru vannastavnih aktivnosti, može se zaključiti da izrada informativnog sajta, vezano za pripremu i realizaciju projekata, značajno može doprinijeti razvoju kompetencija studenata, njihovom aktivnom uključivanju u društvene tokove i poboljšati kvalitet nastavnih i vannastavnih aktivnosti.

UDK 005.5-057.875

KEY WORDS: citizen association, NGO financial operations, NGO

ABSTRACT - Students are faced with the problem of how to apply for project funding. The competition for funds is mostly enabled by citizen associations, which is why it is necessary to establish a legal entity. This paper focuses on providing support for students in establishing citizen associations and assisting with project preparation and management procedures in accordance with donor requirements and local legislation. The aim of this paper is to provide students with adequate information through a website that will enable them to work more successfully on projects, including donor information. It is assumed that this will contribute to students' project engagement and provide support for improving the quality of extracurricular activities. Based on the analysis of student needs in extracurricular activities, it can be concluded that developing an information site for the preparation and implementation of projects can significantly contribute to the development of students' competences and their active involvement in social flows as well as improve the quality of teaching and extracurricular activities.

1 Uvod

Studenti tokom studiranja stiču neophodna znanja, koja treba da omoguće da uspješno izvršavaju preuzete radne obaveze. Međutim, sama znanja nisu dovoljna. Neophodne su kompetencije, odnosno odgovarajuće vještine i sposobnosti. One se uglavnom stiču kroz vannastavne aktivnosti i stručnu praksu.

Pokazalo se da je jedna od efikasnih metoda sticanja kompetencija, učešće u projektima. Pri tome postoji niz problema i prepreka. Naime, u okviru redovne nastave fokus je na upravljanju projektima, tako da se ne posvećuje dovoljno vremena obuci za pisanje projektnih aplikacija, tako da studenti nisu osposobljeni za pripremu projektnih prijedloga. Isto tako, studenti teško dolaze do raspisanih tendera za projekte. Posebnu odgovornost imaju koordinatori, odnosno, menadžeri projekta. Menadžeri se susreću sa problemima upravljanja ljudskim i materijalnim resursima, pripremom

ugovora sa zaposlenima i poslovnim partnerima, vođenjem finansija i drugim izazovima.

Kako bi se uopšte moglo aplicirati za projekte, potrebno je osnovati udruženje građana (NVO-a), odnosno nevladinu organizaciju. Osnivanje udruženja građana zahtijeva dosta znanja i napora. U tom smislu, neophodna su uputstva i pomoć u pripremi statuta, odluka, izrada programa rada, ciljeva, organigrama i sl.

Ovim radom, nastoji se ukazati na potrebe i probleme studenata, vezanih za sticanje kompetencije i mjerama podrške, koje će omogućiti studentima da što jednostavnije, brže i efikasnije dođu do neophodnih znanja, vještina i sposobnosti. U tom smislu, studenti su osmislili koncept koji će biti postavljen na WEB stranicu Banja Luka College Banja Luka. Sajt će biti dostupan, ne samo studentima Banja Luka College, već i svim drugim zainteresovanim mladim ljudima, kao što su studenti drugih visokih škola, učenicima srednjih škola, aktivistima NVO-a i dr. Izradom WEB stranice, otklonili bi se ključni uzroci nedostatka vještina za pripremu projektnih prijedloga i vođenja projekata.

Sve navedeno treba da doprinese poboljšanju kvaliteta nastavnih i vannastavnih aktivnosti i pripremi studenata za buduće radne i životne obaveze. Stečena znanja i vještine će povećati konkurentnost svršenih studenata na tržištu rada.

WEB stranica će sadržavati sljedeće teme:

- opšte informacije o projektima, njihovom značaju i prednostima,
- bazu podataka potencijalnih donatora uz redovno ažuriranje poziva za projekte,
- materijale vezane za osnivanje NVO-a,
- formiranje projektnih timova i rad sa timovima,
- uputstva za pisanje projektnih aplikacija in
- vođenje, monitoring i evaluacija projekata.

Legislatura u veze registracije NVO-a, sklapanje ugovora, pripremu ponuda, vođenje finansija i dr.

2 Metodologija

Autori daju različite definicije pojma projekat. Prema većini autora, projekat karakterišu obim, neponovljivost, složenost (kompleksnost) i podrška (podupiranje) projektnog poduhvata. Imajući u vidu ova četiri elementa, onda se pod projektom podrazumijeva »poduhvat koji se preduzima da bi se postigli definisani ciljevi, u predviđenom vremenu i sa predviđenim troškovima« (Jovanović, 2006, str. 39).

Meredith (Meredith) definiše projekat kao »određeni i ograničeni posao koji se mora dovršiti. On ima svrhu, vijek, veze sa ostalim projektima i izvorne karakteristike nekih njegovih dijelova« (Meredith, 1995.).

Projekat se definiše i »kao složeni, otvoreni, dinamički sistem vezan za okruženje« (IPMA INTERNET '94, 1994).

Po Kerzneru, projekat je »bilo koja aktivnost ili zadatak koji imaju određeni cilj, koji treba ispuniti određene specifikacije, koje imaju početak i kraj, ograničena finansijska sredstva, resurse (ljudske, tehničke) koji su višefunkcionalni« (Keizner, 2003). Project Management Institute (PMI) definiše projekat kao »privremeni poduhvat koji ima obavezu da stvori jedinstven proizvod, uslugu ili rezultat« (PMBOK(R), 2000).

Prema navedenom, može se reći da »projekat predstavlja poduhvat koji se odvija u budućnosti sa odgovarajućim rizikom i neizvjesnošću i ima sve elemente poslovnog procesa. (Macura, 2014, str. 9).«

Opšte posmatrano, projekat ima sljedeće ključne karakteristike (Macura, 2014, str. 22):

- privremenost,
- jedinstvenost,
- međuzavisnost,
- višestruki resursi,
- progresivna razrada.

2.1 Pojam upravljanja projektima

Upravljanje projektima su vještine, alati i upravljanje procesima koji su potrebni za uspješno sprovođenje projekata. Ono obuhvata (Westland in Jason, 2006, str. 3):

- Set vještina*: Specijalističko znanje, vještine i iskustvo koji su potrebni da se smanji nivo rizika u okviru projekta i na taj način poboljšaju izgledi na uspjeh.
- Komplet alata*: Razne vrste alata koje koriste projektni menadžeri da poboljšaju svoje šanse za uspjeh. Primjeri uključuju predložka dokumenata, registre, softvera za planiranje, modelovanje softvera, reviziju liste provjere i oblike revizije.
- Niz procesa*: Razni procesi i tehnike potrebne za praćenje i kontrolu vremena, cijene, kvaliteta i obima na projektima.

Slika 1: Komponente upravljanja projektima



Vir: Westland, J. (2006). Project Management Life Cycle. London: Kogan Page, str. 3.

Upravljanje projektima bazira se na četiri projektna cilja (Macura, 2014. str. 30):

- Performanse: kvalitet rada koji se obavlja.
- Troškovi rada projekta: u direktnoj su vezi sa korišćenim ljudskim i fizičkim resursima.
- Vrijeme: vremenski raspored koji mora biti ispunjen.
- Obim: veličina radova koje treba obaviti.

2.2 Prednosti upravljanja projektima

Upravljanje projektima, koje ima značajne prednosti, među kojima su (Macura, 2014, str. 36):

- »Brzo nadgledani rad koji omogućava brze odgovore na promjene u uslovima tržišne utakmice i na nove strateške mogućnosti.
- Povećava inovativne i kreativne mogućnosti preduzeća stvaranjem usredsređenog okruženja i ostvarivanjem komunikacija.
- Dopušta kompanijama da ostvare veću produktivnost uz niže troškove.
- Bolja uravnoteženost internih i eksternih stručnih znanja.
- Osiguravaju se najznačajnije informacije i procjene izvodljivosti projekta, što dovodi do boljeg upravljanja donesenim odlukama.
- Povećavaju se nivo i brzina prihvatanja strateških promjena od strane svih aktera.
- Eliminacijom loših ulaganja vezanih za projekat u ranim fazama životnog ciklusa, smanjuju se finansijski gubici.«

2.3 Formiranje i rad sa projektim timovima

Od kvaliteta članova tima, u velikoj mjeri zavisi uspješnost realizacije projekta. Prilikom izbora tima trebalo bi razmisliti o vještinama, sposobnostima i karakteristikama ličnosti. Kako bi tim bio uspješan, ne bi smjelo biti velikih sukoba među članovima.

Razvoj tima prolazi kroz nekoliko faza (Tuckman, 1965, str. 384–399):

- *Formiranje*: U ovoj fazi, članovi tima su ljubazni i izbjegavaju sukobe, tražeći način da pronađu zajednički jezik i zajednički cilj, a svako želi da bude prihvaćen kao član grupe. Lider treba da obezbijedi povratne informacije koje mogu da pomognu da se razumiju ciljevi i svrhe grupe i da se izbjegnju konflikti.
- *Napad (bura)*: Usljed sve većeg udubljanja u posao, sukob postaje neizbježan. Članovi tima još nisu naučili da vjeruju jedni drugima. Neki članovi su nestrpljivi da napreduju, dok neki imaju želju da napuste grupu. Stvara se osjećaj uzaludnog rada. Međutim, usred tog prividnog haosa, tim zapravo dobija jasniju predstavu o ciljevima i ulogama. Članovi tima počinju da donose odluke zajedno, mada pomalo bolno.
- *Normiranje*: U ovoj fazi, između članova tima, počinje da se razvija međusobno povjerenje. Ljudi su spremni da pomognu jedni drugima i da se fokusiraju na timske ciljeve. Osnovna pravila su prihvaćena.
- *Izvođenje*: Članovi tima koji dođu do ove faze, efikasno će izvršavati svoje zadatke. Vještine tima za rješavanje sukoba i rješavanja problema omogućavaju

grupi da bude visoko produktivna. Članovi su posvećeni poslu, međusobno se pomažu i izgrađuje se povjerenje u sposobnost tima. Lider delegira odgovornost rukovođenja na članove tima, naročito kada tim sam bira neformalne vođe.

- *Raspuštanje*: Završetkom projekta, tim se raspušta. Zatvaranje projekta daje mogućnost da se revidira učinak tima, prepoznaju uspjesi i mogućnosti za poboljšanje.

2.4 Priprema projektne aplikacije

Prijedlog projekta je pisani dokument koji predstavlja detaljan opis aktivnosti koje se preduzimaju sa ciljem rješavanja određenog problema. On treba da opravda ideju i stav vezano za određeni problem, kao i da uvjeri sponzore da dodijele finansijsku i drugu podršku provođenju opisanih aktivnosti.

Prijedlog projekta služi kao (Draganić, Šehović i Pulić, 2005, str. 4):

- sredstvo komunikacije sa donatorom - predstavljanje projekta i finansiranje;
- plan za narativno i grafičko prikazivanje aktivnosti koje mogu dovesti do ispunjenja ciljeva (daje detaljne informacije o namjeri za njegovo sprovođenje, načine upravljanja i rezultate koji trebaju biti isporučeni);
- ugovor – koji obavezuje organizaciju da u potpunosti slijedi predložene aktivnosti.

U razradi ideje u projekat mogu nam pomoći sljedeće smjernice (INFOHOUSE 2014.):

- Šta želimo poboljšati?
- Kakve promjene želimo podstaknuti/postići?
- Šta ćemo učiniti?
- Kako ćemo znati da su se promjene dogodile?

Koliko bi koštalo izvođenje svih naših aktivnosti? – razjasniti da li je moguće pronaći sredstva za takav projekat, gdje bismo sve mogli tražiti sredstva i kako ćemo utvrditi troškove.

2.5 Pristupi pripreme projektnog prijedloga

U pripremi projektnog prijedloga, prepoznatljiva su dva pristupa:

- strateški pristup (1),
- oportunistički pristup (2).

1) *Strateški pristup* podrazumijeva pripremu projektnog prijedloga u skladu sa programskim ciljevima organizacije i realnim problemima i potrebama. Takav pristup je mnogo kvalitetniji i podrazumijeva sljedeće korake (Draganić idr., 2005.):

- »provođenje potrebnih analiza (procjena potreba u zajednici, analiza problema, analiza ciljeva i dr.);
- pisanje prijedloga projekta prema standardnoj strukturi;
- istraživanje i identifikiranje potencijalnih donatora u skladu s provedenim analizama;
- prilagođavanje prijedloga projekta (napisanog prema standardnoj strukturi) u skladu sa zahtjevima donatora (posebne upute/obrasci), ukoliko isti postoje;
- dostavljanju prijedloga projekta.«

2) *Oportunistički pristup* često koriste nevladine organizacije. One u mnogo slučajeva koriste »oportunistički« pristup prilikom pripremanja prijedloga projekata. Projekat se kreira više zbog pojave novih donatora, odnosno poziva za projekte postojećih donatora, a manje zbog pravih programskih prioriteta.

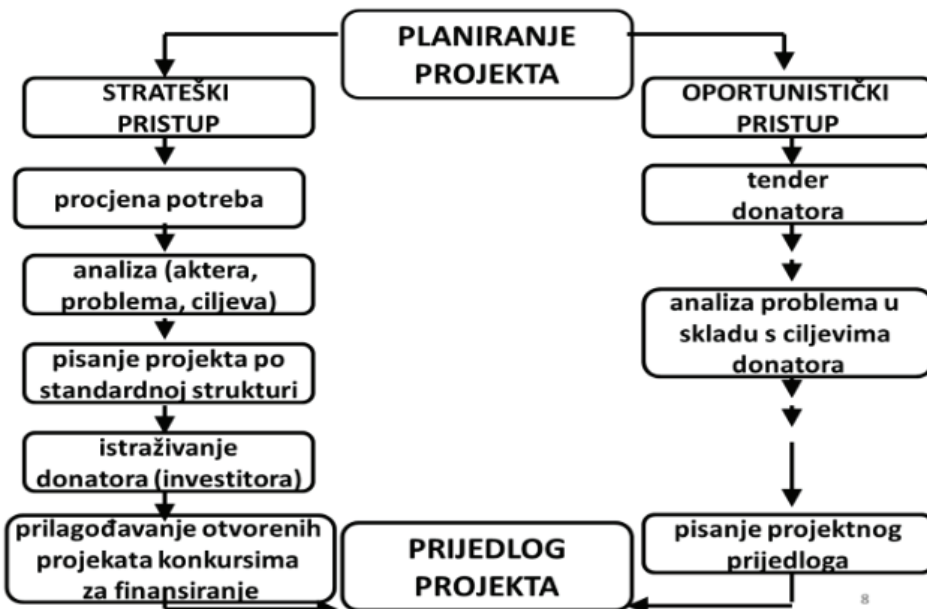
Kod ovog pristupa, neophodno je da postoje problemi zajednice. Nakon toga slijedi (Draganić, idr. 2005):

- prikupljanje informacija o donatoru nakon objave natječaja/konkursa,
- analiza problema u skladu s ciljevima donatora,
- pisanje prijedloga projekta prema zahtjevima donatora,
- predaja prijedloga projekta.

U slučajevima oportunističkog pristupa, održivost projekata je daleko manja. Oni često nisu usklađeni sa krajnjim potrebama korisnika. Treba napomenuti, da je ovakav pristup realnost nevladinog sektora, jer neprofitne organizacije teško dolaze do sredstava i koriste prilike da se pojave sa projektom aplikacijom, kako bi obezbijedili sredstva za svoj rad i svoje korisnike.

Na slici ispod su predstavljena dva osnovna pristupa planiranju projekata: strateški i oportunistički.

Slika 2: Pristupi planiranju projekta



Vir: Draganić, J., Šehović, I. in Pulić, E.(2005). Priručnik za nevladine organizacije priprema i pisanje projektnih prijedloga priprema budžeta za projekte upravljanje projektom. Regionalni centar za okoliš/životnu sredinu za Srednju i Istočnu Evropu (REC) Ured za Bosnu i Hercegovinu (REC BiH). Sarajevo: Kaligraf, str. 6.

2.6 Vođenje, monitoring i evaluacija projekata

Koriste se dva pristupa u vođenju projekata: agilni i tradicionalni pristup. Iz ova dva pristupa je proizašla većina trenutnih metodologija. U slučajevima udaljenog rada, firme koje koriste agilnu metodologiju vođenja projekata dolaze do problema u uvođenju iste, jer je sama metodologija primjenjiva u uslovima u kojima se svi sudionici projekta nalaze na istoj lokaciji. S druge strane, tradicionalne metodologije koje se još nazivaju vodopad ili slap (engl. »waterfall«) propisuju da svi zahtjevi projekta moraju biti unaprijed definirani, što nije izvodljivo u svakoj situaciji, posebno uslovima udaljenog rada.

Za kontrolu projekta potreban je plan koji detaljno pokazuje kako stvari treba da se dešavaju, za što su potrebne tačne informacije o tome šta se zapravo dešava: Nadzor ili praćenje (monitoring) je stalna provjera napretka u odnosu na plan kroz rutinu, sistematsko prikupljanje i pregled informacija. On se bavi otkrivanjem razlike u vremenu i obezbjeđivanjem redovne provjere onog što radimo nasuprot onoga što bi trebalo da se radi (Connor, 1993). Monitoringom se prikupljaju informacije o napretku aktivnosti i identifikovanje razlike kroz upoređivanje ovih informacija sa planom.

Evaluacija projekta donosi širi pogled od monitoringa osporavanjem originalne pretpostavke idejnog projekta i odgovorom na pitanje: Da li radimo ispravno projekat? Evaluacije se fokusiraju na napredak ka ostvarivanju projektnog cilja i svrhe.

Evaluacija može biti sprovedena u različitim vremenima tokom života jednog projekta (Macura, 2014, str. 127):

- tokom implementacije projekta (srednjoročna), obezbjeđujući povratne informacije rukovodstvu za vođenje postojećeg projekta;
- na kraju implementacije (završna), daje smjernice za planiranje novih projekata;
- nekoliko godina poslije završetka projekta (naknadna).

Evaluacija je procjena uspješnosti projekta. Sa njom se procjenjuje da li smo i kako realizovali planirane ciljeve projekta. Ona se može odnositi na našu efikasnost, uspješnost, uticaj, značaj, održivost projekta.

Postoji više različitih tipova evaluacije koji se mogu realizovati na kraju projekta. Evaluacija može biti eksterna (sprovode je nezavisni stručnjaci) i interna.

Najčešći je oblik evaluacija onaj koji utvrđuje u kojoj mjeri su postignuti rezultati projekta.

2.7 Pravni akti značajni za NVO

U pripremi za osnivanje udruženja treba se upoznati sa zakonskim odredbama i izraditi ove akte na način da su u njima precizno i jasno definisani svi propisani elementi. Svako udruženje mora imati odluku o osnivanju/osnivački akt i statut koji predstavljaju obavezujuće pravne akte. Zakon propisuje sadržaj ovih dokumenata. Kako bi se skratio postupak registracije, značajno je da se izvrši adekvatna priprema. Ako se nadležnom organu dostavi nepotpuna dokumentacija za registraciju (ministarstvu

pravde/sudu), cjelokupan proces se usporava, a zahtijeva i dodatno vrijeme, ponovno okupljanje osnivačke skupštine, što proizvodi dodatne troškove koji proizlaze iz ovih aktivnosti (npr. odlazak u sjedište suda/ministarstva i dostava dokumentacije). Navedeno ukazuje da treba biti pažljiv prilikom pripreme akata za registraciju.

Sadržaj akata za registraciju je propisan zakonom.

Osnivački akt udruženja sadrži (Zakon o udruženjima i fondacijama BiH, član 11.):

- imena, prezimena i adrese osnivača, odnosno naziv i skraćeni naziv i sjedište osnivača;
- naziv, sjedište i adresu udruženja;
- ciljeve i djelatnost udruženja;
- ime i prezime lica ovlaštenog za obavljanje poslova upisa u registar udruženja;
- potpise osnivača ili lica ovlaštenog za zastupanje, te jedinstveni matični broj građanaukoliko su osnivači državljani BiH.

Prema članu 12 Zakona o udruženjima i fondacijama BiH, statut sadrži:

- naziv udruženja, skraćeni naziv ukoliko postoji i adresu udruženja;
- ciljeve i djelatnost udruženja;
- postupak za primanje i isključivanje članova;
- organe udruženja, način na koji se biraju, ovlaštenja koja imaju, kvorum i pravila glasanja, trajanje mandata i lice ovlašteno da sazove skupštinu; uslove i način raspuštanja odnosno prestanak rada;
- pravila za ostvarivanje, korišćenje i raspodjelu sredstava udruženja, kao i organ koji je ovlašten za nadzor nad korištenjem sredstava;
- način podnošenja finansijskog izvještaja;
- javnost rada;
- postupak za izmjenu i dopunu statuta, ovlašćenja i način donošenja drugih opštih akata;
- opis oblika i sadržaja pečata;
- zastupanje udruženja;
- uslove i postupak za spajanje, podjelu, odnosno prestanak rada udruženja, uključujući i bilo kakav poseban kvorum ili pravila za postizanje kvalifikovane većine u postupku glasanja;
- postupak za raspolaganje preostalim imovinom ili drugim sredstvima u slučaju raspuštanja ili prestanka rada udruženja.

2.8 Organi udruženja

Prema važećim državnim i entitetskim zakonima, organizacije su obavezne imati određene organe, a to su skupština i upravni odbor.

Osnovni organ udruženja je skupština, čije osnivanje je obavezno i čiji zadaci su određeni zakonom. Broj članova skupštine se utvrđuje statutom organizacije. Idealna situacija je da skupštinu čine svi članovi udruženja s jednakim pravom glasa i tako imaju pravo da biraju i budu birani.

Upravni odbor je drugi obavezujući zakonom propisani organ udruženja. Umjesto upravnog odbora, zakon dozvoljava da lice ovlašteno za zastupanje vrši takvu funkciju. Upravni odbor je izvršni organ koji se stara o provođenju ciljeva i zadataka udruženja utvrđenih statutom. Broj članova ovog izvršnog organa definiše se statutom, kao i njegova nadležnost, rad, način donošenja odluka, izbor i opoziv članova.

2.9 Pravilnik o finansijskom poslovanju

Jedna od prvih radnji nakon registracije nevladine organizacije je otvaranje računa u banci. Za dobro i profesionalno vođenje finansijskih poslova i raspolaganje novčanim sredstvima organizacije potrebno je izraditi i usvojiti pravilnik o finansijskom poslovanju, koji (Infohause, 2014):

- objašnjava zašto je upravljanje finansirama važno za nevladinu organizaciju,
- postavlja načela finansijskog poslovanja,
- pojašnjava šta sve podrazumijevaju finansijsko upravljanje i finansijska kontrola,
- objašnjava uloge i odgovornosti u vezi s upravljanjem finansirama,
- opisuje ko vodi finansije i ko vrši arhiviranje finansijske dokumentacije,
- definiše ko raspolaže finansijskim sredstvima,
- opisuje osnovne principe na kojima počiva finansijsko upravljanje i prikupljanje sredstava,
- ističe ključne komponente i alate finansijskog upravljanja,
- definiše funkciju knjigovođe i blagajnika i njihove opise zadataka i odgovornosti.

Obaveza vođenja računovodstva propisana je zakonom za nevladine organizacije, kao i sva pravna lica. Godišnji finansijski izvještaji udruženja i fondacije podnose se skupštini, odnosno upravnom odboru na način koji je utvrđen statutom. Za svoje obaveze udruženje odgovara cjelokupnom svojom imovinom. Nadzor nad zakonitošću i namjenskim korištenjem i raspolaganjem sredstvima udruženja ili fondacije vrši nadležni organ udruženja ili fondacije utvrđen statutom, kao i nadležni (državni) organi (Zakon o udruženjima i fondacijama BiH, član 47.).

3 Diskusija

U radu je predstavljen projektni pristup u identifikaciji i rješavanju problema. Projekat je nezaobilazan alat za analizu problema, istraživanju uzroka i traženja optimalnih rješenja. Upravljanje projektima čine vještine, alati i upravljanje procesima, koji su neophodni za uspješno sprovođenje projekata. Prikazani su oportunistički i strateški pristup. Studentima se sugeriše strateški pristup, jer je on zasnovan na realnim problemima i potrebama, dok se kod oportunističkog pristupa, aplikant prilagođava donator, čime se često zaobilaze ključni problemi. Dat je osvrt na ključne elemente u pripremi i vođenju projekta, kao što su vođenje, monitoring i evaluacija projekta, kao i pravna regulativa i vođenje finansija.

Sve navedene teme će biti u širem obliku pripremljene i postavljene na WEB stranici Banja Luka College. Izložene informacije treba da pomognu studentima da uz što manje napora osnuju nevladinu organizaciju, da dobiju informacije o objavljenim pozivima za projekte i da kvalitetnije pripreme projektne aplikacije.

Sigurno je da će ovakav pristup doprinijeti boljem kvalitetu vannastavnih aktivnosti.

4 Zaključci

Projekat je efikasno sredstvo za rješavanje problema u okruženju. Sa druge strane, studenti, po pravilu, ne posjeduju adekvatna znanja i iskustva. Neophodna je saradnja i koordinacija između nastavnog osoblja, naprednih studenata, subjekata iz okruženja koji se bave projektima i dr.

Informativni sajt je prikladan alat za pružanje svih relevantnih informacija na jednom mjestu. Informacije su dostupne svim zainteresovanim pojedincima i subjektima u svako vrijeme i na svakom mjestu. Isto tako, navedeni sajt može poslužiti za razmjenu iskustava i dobijanje dodatnih informacije.

U skladu sa interesovanjima, sajt se može kontinuirano dograđivati i ažurirati. Zahvaljujući linkovima koji će biti postavljeni na sajtu, sajt se automatski ažurira paralelno sa ažuriranjem na postavljenim linkovima.

Imajući u vidu da obrazovni sistem u BiH i Republici Srpskoj karakteriše orijentacija na reproduktivna znanja, ovaj sajt treba da u značajnoj mjeri doprinese razvoju funkcionalnih znanja, preventivno neformalnih znanja, kao i radnih vještina. Time će se pomoći i povećanju kvaliteta tržišta radne snage, ali i uključivanju studenata u društvene tokove.

Kada je u pitanju pristup izradi projektnog plana, treba napomenuti da izbor pristupa zavisi od situacije. Generalno, bolje efekte i održivost daje strateški pristup. Međutim, projektni pristup može da obezbijedi sredstva za rad i ispunjavanje misije nevladinih organizacija.

LITERATURA

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge: PMBOK(R) Guide 200 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 USA.
2. Draganić, J., Šehović, I. in Pulić, E. (2005). Priručnik za nevladine organizacije priprema i pisanje projektnih prijedloga priprema budžeta za projekte upravljanje projektom. Regionalni centar za okoliš/životnu sredinu za Srednju i Istočnu Evropu (REC) Ured za Bosnu i Hercegovinu (REC BiH). Sarajevo: Kaligraf.
3. Connor, A. (1993). Monitoring and Evaluation Made Easy. London: HMSO.
4. IPMA »INTERNET '94 - Dynamic leadership through project management« (1994). Oslo.
5. Jovanović, P. (2006). Upravljanje projektom. Beograd: FON.

6. Keizner, H. (2003). *Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling*, Eighth Edition Hoboken. New York: John Wiley & Sons.
7. Macura, R. (2014). *Projekt menadžment*. Banja Luka: Besjeda.
8. Meredith, J. in Mantel, S. (1995). *Project Management*. New York: J. Wiley & Sons, Inc.
9. Priručnik za pisanje prijedloga projekata i izrada biznis plana (2014). Sarajevo: Infohouse.
10. Tuckman, B. (1965). Developmental Sequence in Small Groups. *Psychological Bulletin*, 63, št. 6, str. 384–399.
11. Westland, J. (2006). *Project Management Life Cycle*. London: Kogan Page.
12. Zakon o udruženjima i fondacijama BiH.

Strategija trženja za samočistilno tuš kabino Čistuško

UDK 339.138:643.522

KLJUČNE BESEDE: tuš kabina, tehnologija, trženje, tržna raziskava

POVZETEK - Prispevek obravnava trženjski načrt izdelka samočistilna tuš kabina Čistuško, ki naslavlja aktualni problem pomanjkanja časa gospodinj s čiščenjem tuš kabine. Ciljna skupina so ženske, ki imajo premalo časa za čiščenje (tuš kabine), stare med 25 in 65 let s srednjim socioekonomskim standardom, ki si lahko privoščijo nakup takšne kabine. Analiza trga je pokazala, da na slovenskem trgu ni takšnega izdelka. Tržna raziskava, ki je vključevala anketiranje ($N = 30$) in poglobljene intervjuje ($N = 6$) ter smo jo izvedli jeseni 2019, je pokazala, da so potrebe po samočistilni tuš kabini velike, da so udeleženci raziskave pripravljeni zanjo plačati okrog 500 EUR, da jim je pomembna dostopnost kabine v različnih merah, barvah in motivih, da mora imeti priročno odpiranje/zapiranje vrat in da se želijo informirati o izdelku preko spleta in družbenih omrežij. Komunikacijska strategija temelji predvsem na promociji preko družbenih omrežij s poudarkom na vsebinskem oglaševanju, s katerim bi skozi zgodbo predstavili prednosti in uporabo samočistilne tuš kabine Čistuško.

UDC 339.138:643.522

KEY WORDS: shower cabin, technology, marketing, market research

ABSTRACT - The article introduces the marketing plan for the self-cleaning shower cabin "Čistuško", which addresses a modern-day housekeeper's problem of not having enough time to clean the shower cabin. The target group includes women, aged 25–65, who do not have enough time to clean (the shower cabin) and have a medium socio-economic status and can afford to buy this product. The market analysis showed that there is no such product on the Slovenian market. A market research which included surveys ($N = 30$) and in-depth interviews ($N = 6$), conducted in the fall of 2019, revealed that the need for a self-cleaning shower cabin is high, that research participants are willing to pay about EUR 500 for a self-cleaning shower cabin, that it is important to them that the cabin is available in different sizes, colors and variations, that it should have a convenient access and that they would like to be informed about the product via the internet and social networks. The communication strategy is based primarily on the promotion through social networks, with an emphasis on content advertising using a story to present the benefits and the use of the self-cleaning shower cabin "Čistuško".

1 Uvod

Prispevek obravnava trženjski načrt izdelka samočistilna tuš kabina Čistuško, ki naslavlja aktualni problem pomanjkanja časa gospodinj za čiščenje tuš kabine. Kopalnica je v današnjem času, ki ga preveva skrb za zdravje, udobje in estetski videz, dobila eno ključnih vlog v stanovanju (Heimann, 2001, str. 6). Kopalnica je marsikateri osebi najbolj pomemben prostor v stanovanju, zato jo je potrebno temeljito očistiti, saj je ena izmed stvari, ki zahtevajo drgnjenje, vodni kamen, ki se zelo rad pojavlja na tuš kabini in pipah (Konig, 2004, str. 255). Kopalnica mora biti ves čas čista, saj neprijetne vonjave, puščajoče pipe, lepljiva vrata in okna ter druge težave v njej negativno vplivajo na dobro počutje vseh prebivalcev v hiši (Webster, 2019, str. 92). Večina ljudi, ki odlaša s čiščenjem, svoje dejanje opravičuje s pomanjkanjem časa in

volje (Kingston, 2002, str. 22–23). Ker je čistost kopalniških elementov pomembna, hkrati pa nas vedno bolj pesti pomanjkanje časa, smo se odločili za poslovno idejo – predstavitev samočistilne tuš kabine Čistuško in pripravo tržne raziskave, ki jo predstavljamo v tem prispevku.

Trženje je proces načrtovanja in snovanja izdelkov, storitev in idej ter določanja cene in odločanja v zvezi s tržnim komuniciranjem in distribucijo z namenom, da se ustvari takšna izmenjava, ki zadovoljuje pričakovanja posameznikov in podjetja (Kotler, 2004, str. 26). To pomeni, da ni dovolj, da imamo samo dober izdelek. Dober izdelek je sicer težko narediti, verjetno pa ga je (razen, če ne uživa monopola) še težje prodati, če za njim ne stojijo sposobni tržniki, uspešna tržna kampanja in sprejemljiva ter tržno upravičena cena. Zato se je poleg temeljev področja trženja, kot so (Potočnik, 2005, str. 39): raziskovanje trga, tržno načrtovanje, priprava trženjskih akcij, izvajanje trženjskih akcij, spremljanje učinkovitosti izvajanja trženjskih akcij, neposredno prodajanje in nadzor nad vsemi navedenimi področji trženja, potrebno zavedati tudi potreb in želja, ki pri posameznikih/kupcih ustvarjajo lagodnost, odpravljajo pa jo z nakupom izdelkov in storitev, ki zadovoljujejo te potrebe in želje (Vukovič in Završnik, 2010).

Tržne raziskave označujejo način pridobivanja podatkov in iskanja odgovorov na vprašanja o potrebah in željah kupcev (Makovec in sod., 2009, str. 27). Njihova ključna vloga je zagotavljanje čimbolj zanesljivih dokazov, na osnovi katerih lahko podjetja gradijo svoje odločitve (Devetak, 2007). Raziskave pomagajo, da prepoznajo, opredelijo in razvrstijo ter morda celo zmanjšajo tveganja. Najpomembnejše prednosti, ki jih tržne raziskave prinašajo majhnim in mikro podjetjem, so zmanjševanje tveganosti investicije, identifikacija nišnih trgov ter maksimiranje izkoristka poslovnih priložnosti pri novih in obstoječih strankah (Vukovič in Završnik, 2010).

Namen naše študije je ugotoviti potrebe in pričakovanja potencialnih kupcev samočistilne tuš kabine Čistuško. Želeli smo torej pridobiti podatke o uspešnosti prodaje samočistilne tuš kabine. Cilj je: 1) preveriti zainteresiranost za nakup pri potencialnih kupcih, 2) ugotoviti ceno, način prodaje in informiranost potencialnih kupcev ter 3) podati smernice za uspešno trženjsko strategijo.

2 Metoda

Raziskovalna vprašanja so:

1. Kakšna je zainteresiranost za nakup pri potencialnih kupcih?
2. Koliko so potencialni kupci pripravljene plačati za samočistilno tuš kabino?
3. Kako bi se potencialni kupci informirali o samočistilni tuš kabini?
4. Kakšen način prodaje ustreza potencialnim kupcem?

Za dosego ciljev smo uporabili tržno raziskavo, in sicer deskriptivno metodo z analizo konkurence (analizo spletnega gradiva o konkurenci) in analizo potreb (anke-

tiranje in poglobljeni intervjuji). Anketiranje smo izbrali, da bi pridobili podatke iz širšega kroga potencialnih kupcev, poglobljene intervjuje pa, da bi pridobili boljši uvid v potrebe in želje potencialnih kupcev naših izdelkov.

Anketni vprašalnik je sestavljen iz štirih delov. Prvi del vključuje demografske spremenljivke (spol, starost in izobrazba), drugi del vključuje vprašanja o navadah čiščenja tuš kabine, tretji del vključuje mnenja anketirancev o samočistilni tuš kabini in četrti del načine pridobivanja informacij. Analizo podatkov z opisno statistiko smo izvedli v Excelu. Ključna tematska vprašanja so se nanašala na zainteresiranost za nakup, ceno, način informiranja in prodajo.

Poglobljeni intervjuji ($n = 6$) so bili izvedeni s potencialnimi kupci. Štiri ženske so bile stare od 25 do 50 let in dve ženski sta bili stari od 51 do 65 let. V spletni anketi je sodelovalo 30 anketirank. Anketiranke so bile stare od 25 do 50 let ($n = 15$, 50 %) in od 51 do 65 let ($n = 15$, 50 %).

Spletno anketiranje je potekalo od 4. 11. do 11. 11. 2019. Vabila smo poslali po e-pošti in jih objavili na Facebooku.

3 Rezultati

3.1 Analiza konkurence

Da bi ugotovili, kakšna je potencialna konkurenca, smo izvedli analizo konkurence. Na slovenskem trgu je veliko število ponudnikov tuš kabin. Med bolj znanimi so Kolpa san (spada pod družbo Kolpa, d. d.), Aquaestil, Marina, Reflex, Voxort in Sanotechnik. Največji ponudnik med temi je družba Kolpa, d. d., ki je v letu 2018 ustvarila 47 mio EUR prihodkov iz prodaje.

Nobeden od naštetih proizvajalcev tuš kabin nima v svoji ponudbi samočistilne tuš kabine, zaradi česar bi imel Čistuško monopolni položaj na slovenskem trgu.

3.2 Poglobljeni intervjuji

Analiza poglobljenih intervjujev je pokazala, da intervjuvanke tuš kabino običajno čistijo s sodo bikarbono in kisom ter čistili, kupljenimi v trgovini. Skoraj vsem intervjuvankam je čistoča tuš kabine zelo pomembna. Intervjuvanka 5 je dejala: »Čista tuš kabina mi je zelo pomembna, zato jo čistim na dva dni.« Čiščenje tuš kabine pa jim predstavlja velik problem. Problem intervjuvankam predvsem predstavlja pomanjkanje časa in volje za čiščenje tuš kabine, kot je izjavila Intervjuvanka 3: »Vse je v bistvu odvisno od volje in časa, ki ga imam na razpolago. Če imam čas in voljo, bom generalno očistila celotno stanovanje, ne samo tuš kabine. Če pa nimam ne enega ne drugega, mi je čiščenje tuš kabine bolj v breme kakor veselje.« Večina intervjuvank je rekla, da jim čiščenje tuš kabine vzame eno uro časa, ena intervjuvanka jo pa

čisti 20 minut na vsaka dva dni, saj ji je čistoča zelo pomembna. Večina intervjuvank očisti tuš kabino enkrat na teden, ena pa enkrat na mesec.

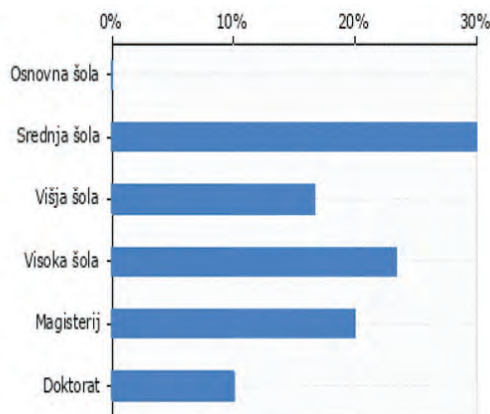
Vse intervjuvanke si skoraj vsakič zaželijo, da bi nekdo drug namesto njih očistil tuš kabino, čeprav večina ne bi drugim osebam plačala, da bi namesto njih očistile tuš kabino. Tiste intervjuvanke, ki pa bi drugim osebam plačale čiščenje tuš kabine, bi za to namenile največ 15 EUR. Vse intervjuvanke so zelo pozitivno sprejele idejo o samočistilni tuš kabini in bi se odločile za njen nakup, kot je dejala Intervjuvanka 6: »Da, zagotovo, to bi mi prihranilo veliko časa, ki bi ga lahko porabila za kaj bolj koristnega za moje zdravje.«

O našem izdelku bi se najrajši informirale preko oglasov na televiziji, na družbenih omrežjih in po spletu. Pri nakupu našega izdelka intervjuvankam cena ni ravno pomembna, če je v okviru njihovih finančnih zmožnosti. Pripravljene so plačati več, če bi bil izdelek kakovosten, čeprav intervjuvanke niso opredelile, koliko več. Tipična je bila izjava Intervjuvanke 5: »Če je kakovosten, mi cena ni pomembna in me ne omejuje pri nakupu.«

3.3 Anketiranje

Med tridesetimi anketirankami je največ anketirank imelo srednješolsko izobrazbo ($n = 9$, 30 %), sledijo ji visokošolska ($n = 7$, 23 %), magistrska ($n = 6$, 20 %), višješolska ($n = 5$, 17 %) in doktorska ($n = 3$, 10 %) (graf 1).

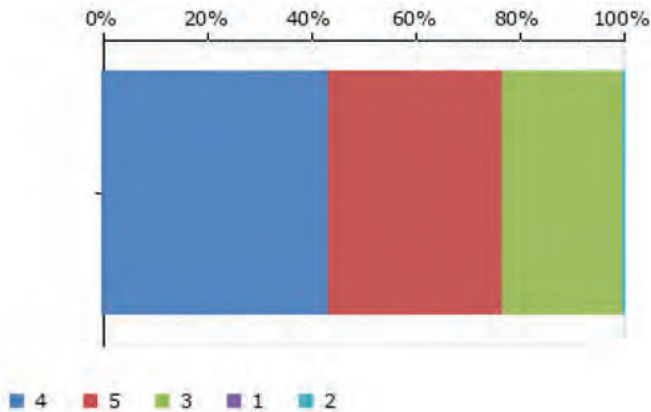
Graf 1: Dosežena formalna izobrazba



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, kako zelo jim je pomembna čista tuš kabina, je 13 (43 %) anketirank odgovorilo, da jim je pomembna, 10 (33 %) jih je odgovorilo, da jim je zelo pomembna, in 7 (23 %) anketirank je odgovorilo, da ne vedo, koliko jim je pomembna (graf 2). Aritmetična sredina je 4,1. SD je 0,76.

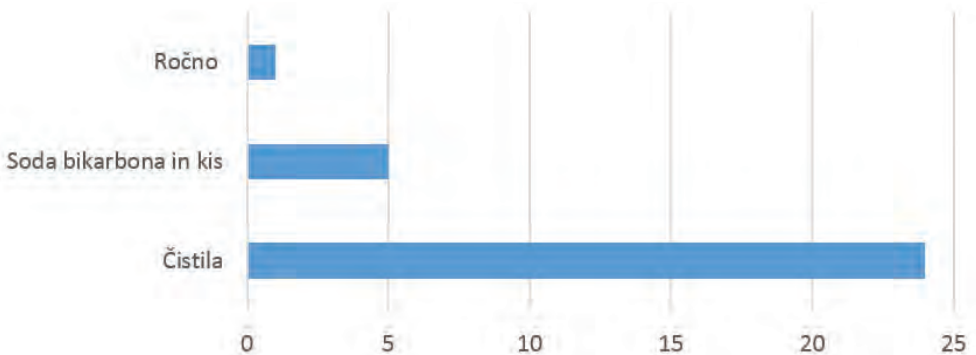
Graf 2: Pomembnost čiste tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, kako čistijo tuš kabino, je 24 (80 %) anketirank odgovorilo, da jo s čistili, pet (17 %) s sodo bikarbono in kisom in ena (3 %) anketiranka čisti tuš kabino ročno (graf 3).

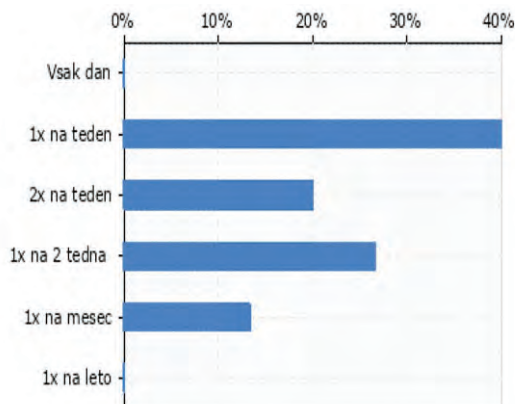
Graf 3: Čiščenje tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, kako pogosto čistijo tuš kabino, je 12 (40 %) anketirank odgovorilo, da enkrat na teden, 8 (27 %) anketirank jo čisti enkrat na dva tedna, šest (20 %) anketirank dvakrat na teden in štiri (13 %) anketiranke jo čistijo enkrat na mesec (graf 4).

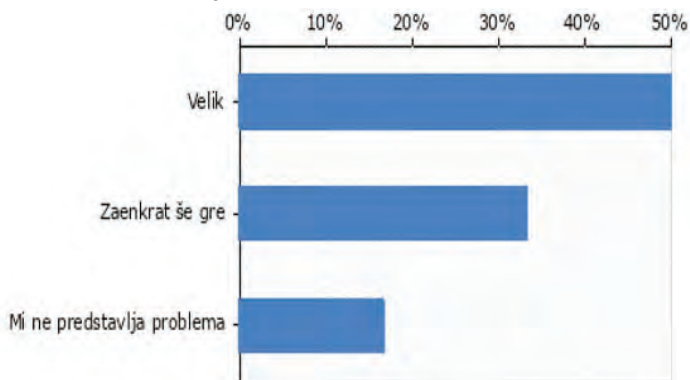
Graf 4: Pogostost čiščenja tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, ali jim predstavlja čiščenje tuš kabine problem, je 15 (50 %) anketirank odgovorilo, da jim predstavlja velik problem, 10 (33 %) jih je odgovorilo, da zaenkrat še gre, in pet (17 %) anketirank, da čiščenje tuš kabine ne predstavlja problema (graf 5).

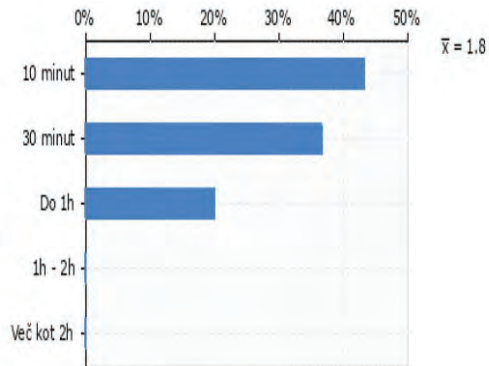
Graf 5: Problematika čiščenja tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, koliko časa porabijo za čiščenje tuš kabine, je 13 (43 %) anketirank odgovorilo, da 10 minut, 11 (37 %) anketirank porabi 30 minut, 6 (20 %) anketirank pa čiščenje tuš kabine vzame do ene ure časa (graf 6).

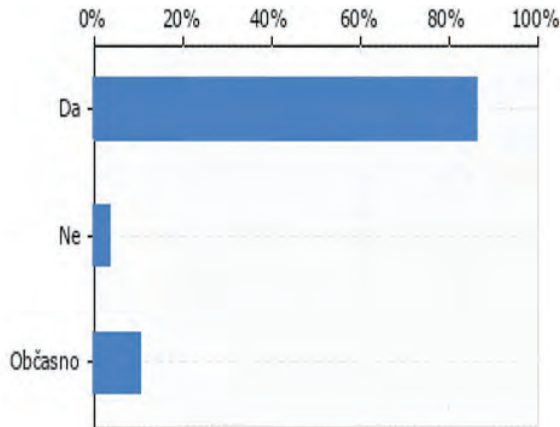
Graf 6: Porabljen čas za čiščenje tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, ali bi uporabljale samočistilno tuš kabino, je 26 (87 %) anketirank odgovorilo z da, 3 (10 %) z občasno in 1 (3 %) anketiranka je odgovorila, da je ne bi uporabljala (graf 7).

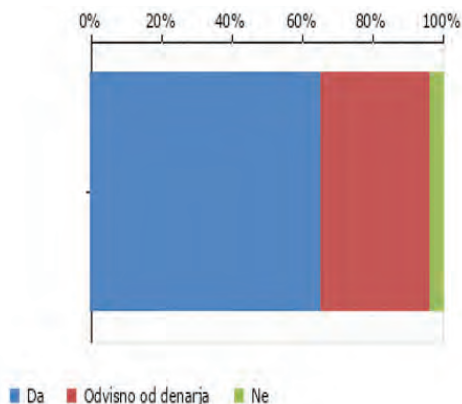
Graf 7: Uporaba samočistilne tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, ali bi kupile samočistilno tuš kabino, je 20 (67 %) anketirank odgovorilo z da, 9 (30 %), da je nakup odvisen od denarja, in 1 (3 %) anketiranka je ne bi uporabljala (graf 8).

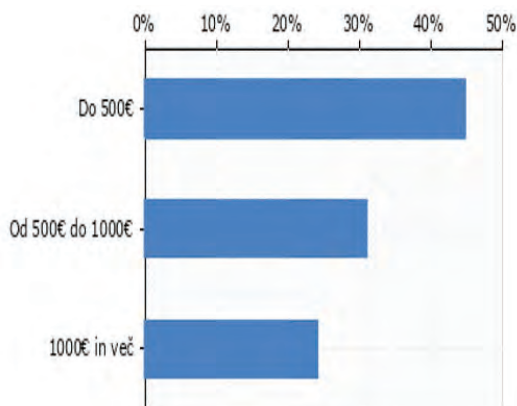
Graf 8: Nakup samočistilne tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, koliko so pripravljene odšteti za samočistilno tuš kabino, je 14 (47 %) anketirank odgovorilo, da bi plačale do 500 EUR, 9 (30 %) bi jih od 500 do 1000 EUR in 7 (23 %) 1000 EUR in več (graf 9).

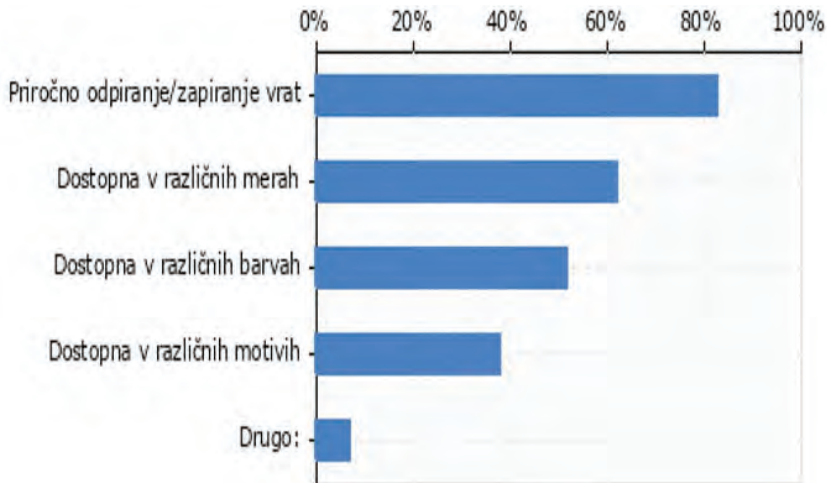
Graf 9: Cena samočistilne tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, kakšna naj bi bila tuš kabina, je 24 (34 %) anketirank odgovorilo, da naj bi imela priročno odpiranje/zapiranje vrat, 18 (26 %), da bi bila dostopna v različnih merah, 15 (21 %), da bi bila dostopna v različnih barvah, 11 (16 %), da bi bila dostopna v različnih motivih, in 2 (3 %) anketiranki sta navedli, da jima je vseeno (graf 10).

Graf 10: Značilnosti samočistilne tuš kabine



Vir: Lastni vir, 2019.

Na vprašanje, kako bi želele biti informirane o izdelku, je 18 (25 %) anketirank odgovorilo po spletu, 18 (25 %) po družbenih omrežjih, 14 (20 %) v časopisu, 11 (15 %) z letaki, 8 (12 %) po radiu in televiziji in 2 (3 %) sta pod drugo navedli promocije na sejmih in različne predstavitve izdelka v realnem stanju (tabela 1).

Tabela 1: Informiranost o izdelku

Medij	Število odgovorov	%
Splet	18	62
Družbena omrežja	18	62
Časopis	14	48
Letaki	11	38
Radio in televizija	8	28
Drugo	2	7

Vir: Lastni vir, 2019.

4 Razprava

Na osnovi rezultatov izvedene raziskave ugotovljamo, da bi imeli na slovenskem trgu monopolni položaj, kar pomeni, da bi bili edini, ki bi ponujali samočistilno tuš kabino.

Rezultati analize poglobljenih intervjujev in spletnega anketiranja kažejo, da je največ kupcev za naš izdelek pripravljenih plačati 500 EUR, zato se bo tudi cena naše samočistilne tuš kabine pričela s 500 EUR, saj bi ponujali različne enačice izdelka (različne dimenzije stekel, barvna stekla, porisano steklo ...).

Tržno komuniciranje bi temeljilo na sporočilu o čistoči in uporabnosti tuš kabine, tj. čiščenje je nepotrebno. Poudarili bi, da bodo imeli kupci z nakupom in uporabo samočistilne tuš kabine več časa zase, za družino in kar je najpomembnejše, ne bodo tvegali morebitnih poškodb pri čiščenju. Cilj tržnega komuniciranja je, da kupci spoznajo naš izdelek in ga kupijo.

Rezultati poglobljenih intervjujev in anketiranja kažejo, da bi bilo kupce najbolje nagovorili z oglaševanjem po družbenih omrežjih in spletu. Naš izdelek bi oglaševali tudi v reviji *Delo in dom*, ki je priloga časnikov *Delo* in *Slovenske novice* in je najbolj brana slovenska revija s področja urejanja doma.

Izvedena tržna raziskava je potrdila ugotovitve strokovnjakov trženja, da je le-ta uporaben način pridobivanja podatkov in iskanja odgovorov na vprašanja o potrebah in željah kupcev (Makovec in sod., 2009, str. 27). Pridobili smo razmeroma zanesljive podatke, vendar pa njihovo uporabnost omejuje dejstvo, da so bili zbrani na razmeroma majhnem številu potencialnih kupcev kot delu učne raziskave pri predmetu trženje na UNM FEI. Zagotovo bi bili podatki bistveno bolj veljavni, če bi uporabili večji vzorec in intervjuvali tudi več potencialnih kupcev.

LITERATURA

1. Devetak, G. (2007). *Marketing Management*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
2. Heimann, E. H. (2001). *Sami si obnovimo in dopolnimo kopalnico*. Ljubljana: Tehniška založba Slovenije.
3. Kingston, K. (2002). *Čiščenje nereda in feng šui*. Ljubljana: Iskanja.
4. König, R. (2004). *Živeti s stilom: blažena v gospodinjstvu*. Ljubljana: Vale-Novak.
5. Kotler, P. (2004). *Management trženja*. Ljubljana: GV založba.
6. Makovec, N., Ravbar, J. in Zagorc, S. (2009). *Trženje*. Ljubljana: Zavod IRC.
7. Potočnik, V. (2005). *Temelji trženja s primeri prakse (2. izd.)*. Ljubljana: GV založba.
8. Vukovič, G. in Završnik, B. (2010). *Marketing*. Kranj: Moderna organizacija.
9. Webster, R. (2019). *Feng šuj: 101 nasvet za vaš dom*. Celje: Zavod Gaia planet.

Informacioni sistem u funkciji evaluacije univerziteta

UDK 659.2:004+378:005.52

KLJUČNE RIJEČI: informacioni, sistem, evaluacija, osiguranje, kvaliteta

POVZETEK - U radu je prezentiran uređeni informacioni sistem koji je rađen po principima Agencije za osiguranje kvaliteta u visokom obrazovanju u BiH za eksternu i internu evaluaciju visokoškolskih ustanova i to po kriteriju 3.7. Informacioni sistemi. Prema tome u ovom radu se obrađuje prikupljanje, analiza i upotreba podataka relevantnih za efikasno upravljanje. Razvijen je sistem prikupljanja podataka koji unutar struktura osiguravaju informacije o izvođenju nastave, prolaznosti studenata, mogućnosti zapošljavanja studenata, resursima za učenje, resursima za istraživanje, publicistici vlastitog osoblja, finansijskim podacima itd. Sistem je postavljen tako da prikuplja podatke koristeći jedinstvene obrasce koji su kreirani tako da omogućavaju brzu analizu podataka. Sistem ima jedinstveni softver s bazom podataka o studentima instaliran u svim organizacionim jedinicama, a u koju nastavno osoblje upisuje ocjene. Softver omogućuje razne vrste pretraživanja i brzog izlistavanja statistika. Takođe, u elektronsku bazu podataka se upisuju podaci o osoblju koja omogućuje unos podataka o nastavnicima, o njihovom napredovanju, o publicistici te o pokrivenosti nastave za svaku godinu studija.

UDC 659.2:004+378:005.52

KEY WORDS: information system, evaluation, assurance, quality

ABSTRACT - This paper presents a well-organized information system which was developed according to the principles of the Agency for securing higher education quality in BiH for external and internal evaluation of higher educational institutions based on criterion 3.7. Information Systems. Therefore, this paper deals with collection, analysis and use of data relevant to effective management. A data collection system has been developed which provides structural information on teaching, student passing, student employment opportunities, learning resources, research resources, public employees, financial data, etc. The system is set up to collect data using unique patterns that are designed to allow a fast data analysis. It has a unique student database software implemented in all organizational units where the teaching staff can enter grades. The software allows various types of searches and quick listings of statistics. In addition, the electronic database includes the staff, enabling the entry of data about the teachers, their progress, publications and coverage of classes for each year of study.

1 Uvod

Termini informatizacije i informacionih sistema najčešće se odnose na softverski baziranu tehnološku sposobnost da pruže informaciono okruženje definisano i upravljano nezavisno od fizičkih platformi. Jednom kada su uspostavljeni, informacioni sistemi su dinamički redefinisani, nadzirani i prilagođeni od strane glavnog hipervizorskog softverskog sistema. Informacioni sistem koji će ovdje biti predstavljen je nadgradnja transakcionog sistemima i generiše sintetičke upravljačke informacije (biznis inteligencija) – potrebne menadžerima za donošenje važnih odluka. Integracija Informacionog sistema za samoevoluciju univerziteta dovest će do stvaranja kvalitetnijeg odnosa pri korištenju podataka na relaciji visokoobrazovna institucija – nastavnik – student – ministarstvo obrazovanja – Agencija za osiguranje kvaliteta u

visokom obrazovanju u BiH za eksternu i internu evaluaciju visokoškolskih ustanova. Implementacija ovog informacionog sistema kroz sve stručne službe univerziteta obezbijedit će brže generisanje i protok informacija. Pojednostavljuje se rad službi i smanjuje broj grešaka. Primjena istog može olakšati rad nastavnika i pružiti pomoć studentima pri savladavanju nastavnih sadržaja.

2 Naučne metode

U ovom radu korištena je metoda kalsifikacije, te se njenom primjenom ustanovilo koji informacioni sistemi se trenutno koriste na univerzitetima, te koje vrste tih sistema postoje i na osnovu čega se razlikuju. Opisan je rad kreiranog informacionog sistema koji je testno uveden na Sveučilište »Vitez«, ali se nije ulazilo u konkretne programske algoritme, pa je s tim u vezi korištena naučna metoda »crne kutije«. Ova metoda predstavlja kibernetiku znanstvenu metodu i koristi se u izučavanju složenih sistema (Zelenika, 2000). Korištena je također metoda analize, koja je pomogla u rasčlanjivanju posmatrane informatičke infrastrukture na logičke cjeline, koji su kandidati za evaluiranje. Metoda dokazivanja, testiranjem implementiranih rješenja i dokazivanjem njihove valjanosti i primjenjivosti, nephodno ih je konstantno prilagođavati informatičkoj infrastrukturi i njenim gradivnim elementima u svrhu što kvalitetnijeg odgovora na moguće pojave funkcionalnih propusta operativnog okruženja.

3 Analiza

Informacioni sistem je model realnog sistema. On se definiše kao skup ljudi i opreme koji po određenoj organizaciji i metodama obavljaju prikupljanje, prenos, obradu, čuvanje i dostavljanje podataka i informacija na korištenje. Zahtjevi informacione ere su da obrazovni sistemi pruže kvalitetne obrazovane ličnosti tj. ljude koji su sposobni da prate naučna i kulturna dostignuća, te da svoje obrazovanje stavljaju u funkciju društvenog progressa. Savremeni informacioni sistemi uz korištenje multimedijalnih sistema stvaraju preduslove za razvijanje kreativnosti, sticanjenovih znanja, te omogućavaju veću aktivnost učenika u nastavi i učenju. Informaciona tehnologija u obrazovanju podrazumijeva proučavanje karakteristika i mogućnosti elektronskih izvora informacija, kao i adekvatnu primjenu savremenih didaktičkih medija u funkciji usavršavanja nastave i učenja.

3.1 Informacioni sistemi za praćenje procesa nastave

Na području zapadnog Balkana zastupljena su tri informaciona sistema koji se primjenjuju u osnovnim i srednjim školama: EIS, EMIS i MEIS. EIS je informacioni sistem u Republici Srbiji realizovan od strane Ministarstva prosvjete Republike Srbi-

je. EIS se sastoji iz dvije komponente; EIS baza podataka i EISprint. EMIS je informacioni sistem upravljanja u obrazovanju koji se finansira kreditom Svjetske banke, a implementira se u Republici Srpskoj i nekim kantonima u Federacije BiH. On se sastoji od tri komponente EMIS baza podataka, EMIS Print i EMIS Web. EMIS Web omogućava online uvid u stanje po školama, odjeljenjima i u uspjeh svakog učenika na kraju polugodišta i na kraju školske godine. MEIS je informaciono edukativni sistem Republike Crne Gore. U visokoškolskim ustanovama u Bosni i Hercegovini još uvijek ne postoji standardni informacioni sistem.

3.2 Informacioni sistem za učenje na daljinu

Usljed rapidnog razvoja informaciono-komunikacijskih tehnologija koncept učenja na daljinu (engl. e-learning) postaje sve aktuelniji. LMS (engl. learning management system) je sinonim za softver namijenjen elektronskom učenju. Moodle (engl. Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment) je jedan od najpopularnijih e-learning sistema na tržištu - prvenstveno namijenjen institucijama koje se bave edukacijom. To je softverski sistem koji služi za kreiranje sajtova namijenjenih elektronskom učenju. Pomoću njega se vrši obučavanje i testiranje korisnika u različitim oblastima, a predstavlja objedinjeni skup alata koji omogućuje pristup zajedničkim izvorima znanja, razmjenu edukativnog materijala, kao i upotrebu dodatnih modula pomoću kojih se obezbjeđuje proširena funkcionalnost. Osim Moodle-a popularni su i LMS sistemi poput: WiZiQ, Atutor, Blackboard i dugi.

3.3 Informacioni sistemi za biblioteke

U informatičkom društvu, biblioteke su nezaobilazni centri znanja. Svoju ulogu ne mogu da obavljaju ako njihovo funkcionisanje nije podržano savremenom informacionom i komunikacionom tehnologijom. Informacioni sistem za biblioteke sadrži sve neophodne elemente za efikasno upravljanje radom biblioteke, te omogućava brzo pretraživanje bibliotečke građe po različitim kriterijima (nazivu autora ili knjige, godini izdanja, izdavaču i slično). Statistika korištenja literature iz biblioteke daje podatke o frekvenciji korištenja određene literature, te se dobijeni statistički podaci mogu koristiti u daljem razvoju biblioteke, nabavci novih primjeraka najčešće korištene literature.

4 Informacioni sistem UISBAX

Očito je da obrazovne institucije imaju potrebu za korištenjem informacionog sistema u više različitih segmenata svoga rada. Praćenje nastave zahtijeva nerijetko »custom« rješenje, dok se za upravljanje bibliotekom ili za učenje na daljinu mogu koristiti gotova rješenja. Korištenje odvojenih informacionih sistema u bilo kojoj organizaciji, predstavlja izvor mnogih problema kod upravljanja predmetnom organizacijom. Sama činjenica da se isti ili slični podaci unose u više različitih infor-

macionih sistema (u slučaju obrazovne institucije npr. podaci o studentima) je sa aspekta konzistentnosti podataka izuzetno problematično. Održavanje ovih podataka konzistentnim kroz sve informacione sisteme je naporno i iziskuje veći broj uposlenih. Nadalje prikaz određenih uporednih podataka i izvještavanje o istim postaje gotovo nemoguće, u situacijama kada su podaci razdvojeni u nekoliko informacionih sistema. Ovi problemi se u nekim situacijam prevazilaze metodama objedinjavanja podataka putem API-ja ili Web servisa, međutim za ovo je potreban dovoljan broj visokostručnih ljudi koji bi bili u stanju da u određenim vremenskim okvirima, te u okvirima budžeta institucije, rješavaju ovu problematiku. UISBAX je integralni, multijezični, online informacioni sistem, koji omogućava praćenje rada na sva tri ciklusa studija, a sastoji se od više modula. Ovi moduli uključuju administraciju, studentsku službu, praćenje nastave (modul za nastavno osoblje i modul za studente), biblioteku i finansije. Informacioni sistem UISBAX radi na cloud servisima i princip je SaaS-a i kao takav će biti korišten.

4.1 Moduli i relacije u informacionom sistemu UISBAX

Osnova cijelog sistema je Laravel framework, koji je najpopularniji i najkompletniji PHP framework na svijetu (Stauffer, 2019). Kako je u pitanju Web aplikacija za frontend je korišten Bootstrap framework, što je omogućilo »responsive« dizajn cijele aplikacije, tako da je prilagođena svim tipovima uređaja. UISBAX koristi relacionu bazu podataka MySQL. Objektno-orjentisani pristup je omogućio je definisanje modela (engl. classes), te relacija među modelima. Ovo je na jedan jasan i pristupačan, nanovo upotrebljiv, ali u nekim dijelovima i vrlo kompleksan način uvezalo podatke, opisalo njihove međusobne veze i omogućilo upravljanje istim. Trenutno sistem ima 53 modela koji opisuju sistem, a međusobno su povezani odgovarajućim relacijama.

4.2 Modul informacionog sistema UISBAX za administratore

Modul za administratore predstavlja centralni modul koji je namjenjem administratorima i naprednim korisnicima sistema UISBAX. U njemu se definišu svi neophodni parametri i elementi sistema, uključujući i korisnike, te premisije i uloge korisnika.

4.3 Modul informacionog sistema UISBAX za studentsku službu

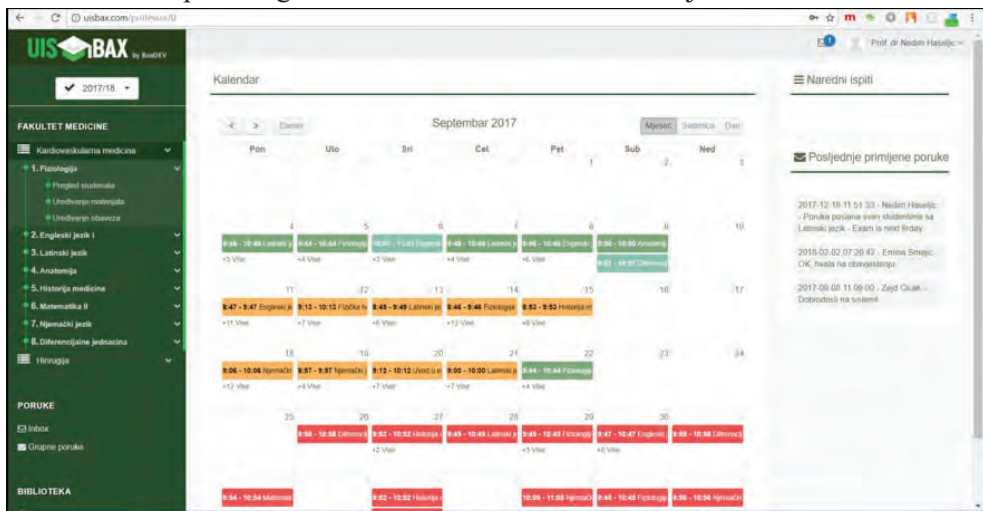
Najobimniji i najkompleksniji modul u sistemu je sistem za studentsku službu. Ovo je modul koji je predviđen za korisnike koji rade u studentkoj službi, ali i korisnike koji treba da imaju pristup određenim izvještajima. U ovom modulu se obavljaju sve radnje vezane za unošenje školskih godina, definisanje nastavnih planova u sistemu, unos predmeta, dodjelu predmeta profesorima i asistentima, kompletan rad sa studentima, štampanje dokumenata koje studenti zahtjevaju putem sistema, unošenje i aktiviranje anketa, komunikaciju sa studentima i ostalim korisnicima sistema i drugo. Izvještavanje u UISBAX sistemu je veoma dobro razrađeno, jer to čini snagu i daje doprinos kvaliteti sistema. S obzirom na podatke koje sistem sakuplja u svakodnevnom radu, moguće je uraditi veliki broj izvještaja po zahtjevima menadžmenta

univerziteta. Brza i jednostavna komunikacija sa studentima je veoma važan faktor u kvalitetnom radu i funkcionisanju univerziteta. Ovome je posvećena posebna pažnja prilikom implementacije, pa se došlo do zaključka da je potrebno napraviti sistem koji će biti napribližniji načinu komuniciranja ciljne grupe u svakodnevnom životu. Kako je ciljna grupa studenti, a njihov standardni vid svakodnevne komunikacije sa prijateljima neki od chat klijenata tipa Facebook messenger, odlučeno je da se pokuša uraditi sličan vid messaging sistema unutar UISBAX.

4.4 Modul informacionog sistema UISBAX za nastavno osoblje

Modul za nastavno osoblje, je modul koji je namjenjen profesorima i asistentima i on je organizovan i implementiran kao posebna cjelina. Modul za nastavno osoblje (profesore i asistente) obuhvata: rad na nastavnim predmetima po zaduženju, dodavanje materijala za predmete, definisanje termina održavanja predavanja i vježbi, definisanje termina predaje zadaća, definisanje termina održavanja ispitnih rokova, bodovanje studenata po osnovu prisustva, urađenih zadaća i rezultata na ispitima, zaključivanje ocjena, pregled zaduženja i razduženja u biblioteci, kalendar koji sadrži sve aktivnosti dodane u sistemu, komunikaciju sa korisnicima putem poruka unutar informacionog sistema, slanje grupnih poruka studentima i drugo.

Slika 1: Prikaz početnog ekrana modula za nastavno osoblje



Vir: Lastni vir.

Bočni meni (engl. sidebar menu) za svakog profesora/asistenta je generisan, tako da isti na meniju vidi fakultete/odsjeke/predmete na kojima je angažovan. U podmenijima svakog predmeta se nalaze tri podmenija koje ćemo u nastavku detaljnije pojasniti. U kodu koji je prikazan se može vidjeti način generisanja menija za svakog profesora odnosno asistenta, za odabranu školsku godinu. Ovdje je bitno naglasiti da sistem prati kompletnu historiju, tako da profesor/asistent može vrlo jednostavno

(u padajućem meniju u vrhu lijevog menija) odabrati željenu školsku godinu i tako pregledati svoje predmeta u prethodnim školskim godinama.

Pri dizajniranju sistema UISBAX, maksimalno se vodilo računa o njegovoj skalabilnosti, te o elastičnosti sistema. Pokušalo se, i u velikoj mjeri i uspješno, napraviti sistem koji je što manje predefinisiran (engl. hardcoded), tj. koji ne uslovljava korisnike da neke operacije moraju raditi na već predefinisiran način. Uradilo se tako da sistem bude što je više moguće konfigurabilan, te da daje slobodu korisniku da sam definiše određene dijelove sistema kako on želi. Ovo se najbolje vidi u dijelu koji se u sistemu naziva »Uređivanje obaveza« (vezanih za pojedinačni predmet). To je jedan od pomenuta tri podmenija koji ima svaki predmet na listi. U ovom dijelu modula za nastavno osoblje, profesor odnosno asistent, ima mogućnost da sam definiše sve obaveze koji studenti imaju za određeni predmet, te koliko svaka od navedenih obaveza nosi bodova (procenata ocjene). Znači, svaki profesor ima mogućnost, da u skladu sa pravilima studiranja univerziteta, definiše i odredi koliko će prisustvo predavanjima i vježbama imati udjela u konačnoj ocjeni (u procentima), koliko će i koje zadaće biti u obavezi studentima i koliko će one učestovati u konačnoj ocjeni, te ne posljedku koliko će biti ispita i na koji način se svaki od njih učestvovati u konačnoj ocjeni.

4.5 Modul informacionog sistema UISBAX za biblioteku

Modul za vođenje biblioteke i bibliotečkog fonda na univerzitetu je također sastavni dio sistema UISBAX. Ovaj modul je namjenjen korisnicima koji rade u biblioteci univerziteta i on ubrzava i olakšava rad biblioteke, te praćenje stanja bibliotečkog fonda. Modul za biblioteku obuhvata: unošenje autora, unošenje tipova literature (udžbenici, stručna literatura, časopisi ...), unošenje bibliotečkog fonda, zaduživanje knjiga (student/profesor), pregled zadužene literature, razduživanje studenata/profesora i komunikaciju sa korisnicima putem poruka unutar informacionog sistema. Pretraga literature se može vršiti po više parametra i to: nazivu, ISBN, autoru, kategoriji ili vrsti literature.

4.6 Modul informacionog sistema UISBAX za finansije

Modul za finansije u sklopu sistema UISBAX je dodan radi lakšeg praćenja izmirivanja finansijskih obaveza studenata prema univerzitetu. Ovaj modul ne treba shvatiti kao finansijsko računovodstvo, jer ovaj modul to nije. On ne sadrži kontni plan, niti prati sve finansije univerziteta. Ovaj modul je namjenjen onim korisnicima koji se bave finansijskim računovodstvom, ali samo u dijelu koji se odnosi na određene finansijske obaveze studenata prema univerzitetu (npr. školarina). Modul za finansijsku službu obuhvata: unošenje finansijskih zaduženja studenata, odobravanja rabata po studentu i obračun rata (automatizovano), unošenje finansijskih razduženja studenata po izvršenim uplatama, pregled dugovanja studenata (pojedinačno po studentu), pregled sumarnih dugovanja studenata (po fakultetu/odsjeku), štampanje izvještaja

o prihodima po osnovu uplata studenata, rekapitulacije uplata i dugovanja po fakultetima i komunikaciju sa korisnicima putem poruka unutar informacionog sistema.

4.7 Modul informacionog sistema UISBAX za studente

Modul za studente je namjenjen svim studentima, bez obzira koji ciklus studiranja pohađaju. Ovaj modul je, slično kako i modul za nastavno osoblje, uređen u drugoj boji, u ovom slučaju bordo boja. Modul obuhvata: pregled upisanih predmeta za školsku godinu, uvid u termine predavanja, vježbi, rokova za zadaće i ispite, uvid u osvojene bodove po osnovu prisustva, zadaća i ispita, slanje (engl. upload) zadaća, prijava ispita, pregled i preuzimanje (engl. download) materijala za predmete, slanje zahtjeva za izdavanje dokumenata, pregled online index-a, komunikaciju sa osobljem univerziteta i drugim studentima putem poruka unutar informacionog sistema, pregled finansijskih zaduženja i uplata, pregled zaduženja i razduženja u biblioteci, kalendar koji sadrži sve aktivnosti dodane u sistemu, olakšan, jednostavan pregled aktivnosti/ocjena / predmeta kroz sve školske godine i pregled maksimalno prilagođen svim rezolucijama (smartphone, tablet, desktop). Osnovni ekran ovog modula, također slično kao u modul za nastavno osoblje, predstavlja kalendar aktivnosti. Ovaj kalendar sadrži sve obaveze studenta koje isti ima na bilo kojem od predmeta koji pohađa. Ovaj kalendar je usko vezan za dio modula za nastavno osoblje, koji se odnosi na definisanje obaveza na predmetu. To znači da, kako profesor odnosno asistent, unosi obaveze za određeni predmet (predavanje, vježbe, zadaće, ispite), te obaveze se automatski pojavljuju na kalendaru studenta koji taj predmet pohađa. Boje polja na kalendaru su konzistentne kroz cijelu aplikaciju, tako da su vježe i predavanja u zelenoj boji, zadaće u žutoj, dok su termini ispita i rokovi za prijavu u crvenoj boji.

5 Demografska analiza ispitanika po pitanju zadovoljstva informacionim sistemom

U demografskom dijelu upitnika navedene su osnovne karakteristike ispitanika, a to su spol, starosna struktura, obrazovna struktura, status na univerzitetu, kao i da li ispitanik dolazi sa privatne ili javne ustanove.

Tabela 1: Spolna struktura ispitanika

<i>Spolna struktura ispitanika</i>					
		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Muško	49	47.1	47.1	47.1
	Žensko	55	52.9	52.9	100.0
	Total	104	100.0	100.0	

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Analiza spolne strukture ispitanika pokazala je da u uzorku ima 47,1 % ispitanika muškog spola i 52,9 % ispitanika ženskog spola. Najviše ispitanika je studenata, njih 46,2 %, zatim asistenata 22,1 %, profesora iz različitih oblasti i zvanja 15,4 %, zaposlenih u službama koji su podrška nastavi 11,5 %, te zaposlenih u upravljačkim funkcijama 4,8 %.

Analizirani su odgovori na pitanja postavljena ispitanicima koji su učesnici u obrazovnom procesu te je ustanovljeno u kojoj mjeri su učesnici u obrazovnom procesu zadovoljni inoformacionim sistemima i u kojoj mjeri oni kompletan sistem rada čine jednostavnijim.

Tabela 2: Status ispitanika na ustanovi sa koje dolaze

<i>Status ispitanika na univerzitetu</i>					
		<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cumulative Percent</i>
Valid	Student	192	46.2	46.2	46.2
	Asistent	92	22.1	22.1	68.3
	Profesor	64	15.4	15.4	83.7
	Zaposlen u nekoj službi univerziteta	48	11.5	11.5	95.2
	Zaposlen na upravljačkoj funkciji univerziteta	20	4.8	4.8	100.0
	Total	416	100.0	100.0	

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20

Pitanja koja su postavljena ispitanicima rangirana su prema Likertovoj skali od 1 do 5, a značenja su sljedeća:

- 1 – Apsolutno se ne slažem sa postavljenom tvrdnjom,
- 2 – Ne slažem se sa postavljenom tvrdnjom,
- 3 – Niti se slažem, niti se ne slažem sa postavljenom tvrdnjom,
- 4 – Slažem se sa postavljenom tvrdnjom,
- 5 – Apsolutno se slažem sa postavljenom tvrdnjom.

Na osnovu urađene analize i ispitanih 416 ispitanika, može se zaključiti da se ispitanici apsolutno slažu sa postavljenom tvrdnjom da inoformacioni sistemi skraćuju vrijeme rada. Prosječna ocjena po ovoj tvrdnji iznosi 4,6154, dok je standardna devijacija veoma mala, a iznosi 0,67274.

Tabela 3: Informacioni sistemi skraćuju vrijeme rada

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Slažete li se sa tvrdnjom da IS skraćuju vrijeme rada	416	4.00	1.00	5.00	4.6154	.67274	5.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Odnos standardne devijacije i aritmetičke sredine pokazuje da se radi o izuzetno homogenoj skupini odgovora. Najčešći odgovor ispitanika po ovom pitanju bio je »apsolutno se slažem«.

Tabela 4: Informacionim sistemima brže se dolazi do zbirnih izvještaja o studentima

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Korištenjem IS brže se dolazi do zbirnih izvještaja o rezultatima studenata	416	3.00	2.00	5.00	4.6154	.62795	5.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Ispitanici se apsolutno slažu sa postavljenom tvrdnjom da korištenjem informacionih sistema brže se dolazi do zbirnih izvještaja o rezultatima studenata, a prosječna ocjena po ovoj tvrdnji iznosi 4,6154, uz minimalan stepen odstupanja od 0,62795. Koeficijent varijacije pokazuje visok stepen homogenosti dobijenih odgovora, dok modus pokazuje da je najčešći odgovor ispitanika bio 5 – apsolutno se slažem sa navedenom tvrdnjom.

Tabela 5: Informacionim sistemom se dolazi brže do svakog pregleda i informaciji o pojedinačno svakom studentu

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Korištenjem IS brže se dolazi do pregleda podataka i informacije o svakom studentu pojedinačno	416	3.00	2.00	5.00	3.9231	.73329	4.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Ispitanici se donekle slažu sa tvrdnjom da upotrebom informacionih sistema se brže dolazi do pregleda podataka i informacija o svakom studentu pojedinačno, a prosječna ocjena po ovoj tvrdnji iznosi 3,9231, uz relativno malo odstupanje oko aritmetičke sredine od 0,73329. Koeficijent varijacije koji predstavlja odnos standardne devijacije i aritmetičke sredine pokazuje prilično visok stepen homogenosti dobijenih rezultata istraživanja, dok modus pokazuje da je najčešći odgovor ispianika bio 4 – slažem se sa navdenom tvrdnjom.

Tabela 6: Upotreba informacionih sistema omogućava lakšu kontrolu službi

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Korištenjem IS lakše se prati rad službi	416	3.00	2.00	5.00	4.0769	.86678	4.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Ispitanici se slažu sa tvrdnjom da upotreba infomacionih sistema omogućava lakšu kontrolu službi, a prosječna ocjena iznosila je 4,0769, uz prihvatljivo odstupanje oko aritmetičke sredine. Koeficijent varijacije pokazuje da se radi o prilično homogenoj grupi odgovora. Najčešći odgovor ispitanika bio je 4.

Tabela 7: Upotrebom IS lakše se prati dokumentacija za samoevaluaciju univerziteta

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Korištenjem IS lakše se prati dokumentacija za samoevaluaciju univerziteta	416	3.00	2.00	5.00	4.7327	0.71806	5.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Analiza podataka pokazuje da se ispitanici apsolutno slažu sa tvrdnjom da se upotrebom informacionih sistema lakše prati dokumentacija za samoevaluaciju univerziteta, sa prosječnom ocjenom 4,7327, uz devijaciju 0,71806. Koeficijent varijacije pokazuje da se radi o prilično homogenoj grupi ispitanika. Modus pokazuje da je najčešći odgovor ispitanika 5 – apsolutno se slažem.

Tabela 8: Upotrebom IS lakše se prati finansijsko stanje univerziteta

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Korištenjem IS lakše se prati finansijsko stanje	416	3.00	2.00	5.00	4.3942	.86370	4.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Upotrebom informacionih sistema na univerzitetima se lakše prati finansijsko stanje, stava su ispitanici, a prosječan odgovor iznosio je 4,3942, a odstupanje oko aritmetičke sredine 0,86370. Koeficijent varijacije pokazuje prlično visok stepen homogenosti u dobijenim odgovorima, dok je najčešći odgovor ispitanika 4 – slažem se.

Tabela 9: Upotrebom informacionih sistema olakšana je realizacija nastave

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Korištenjem IS olakšana je realizacija nastave	416	3.00	2.00	5.00	4.1827	.74735	4.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Prosječna ocjena ispitanika po pitanju informacionih sistema, koji svojom upotrebom olakšavaju realizaciju nastave iznosi 4,1827, uz standardnu devijaciju 0,74735. Koeficijent varijacije pokazuje visok stepen homogenosti između dobijenih odgovora. Modus kao najčešći odgovor ispitanika iznosi 4 – slažem se.

Tabela 10: Informacioni sistemi omogućavaju definisanje mjera za poboljšanje efikasnosti studija

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Analizom podataka iz informacionog sistema omogućava se definisanje mjera za poboljšanje efikasnosti studija i praćenje njihove implementacije	416	4.00	1.00	5.00	3.5673	.92184	4.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Ispitanici se samo donekle slažu da analizom podataka iz informacionog sistema omogućava da se definišu mjere za poboljšanje efikasnosti studija i praćenje njihove implementacije, sa prosječnom ocjenom 3,5673, uz standardnu devijaciju 0,92184. Koeficijent varijacije pkaazuje da se radi o donekle homogenoj grupi odgovora, do je najčešći odgovor ispitanika 4 – slažem se sa postavljenom tvrdnjom.

Tabela 11: Anketa studenata o radu profesora i asistenata poboljšava nastavni proces

	<i>N</i>	<i>Range</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Modus</i>
Analizom podataka o radu profesora i asistenata iz anketa studenata poboljšava se nastavni proces	416	2.00	3.00	5.00	4.4327	.61950	4.00
Valid N (listwise)	416						

Vir: Obrada autra u statističkom paketu SPSS. 20.

Na osnovu urađene analize može se zaključiti da se ispitanici slažu sa postavljenom tvrdnjom da se analizom podataka o radu profesora i asistenata iz anketa studenata

poboljšava nastavni proces, sa prosječnom ocjenom ispitanika od 4,4327 i devijacijom od 0,61950. Koeficijent varijacije pokazuje da se radi o prilično homogenoj grupi odgovora, a modus pokazuje da je najčešći odgovor ispitanika 4 – slažem se.

6 Zaključak

Tehnologije koje informatiziraju informatičku okolinu konstantno se razvijaju i samim tim ostavljaju prostora za novi analitički pristup kvalitetnijim rješenjima kao odgovoru na permanentne intencije poslovanja da unaprijede operativnu podršku poslovnim procesima i minimiziraju troškove koji podrazumijevaju inicijalna kapitalna ulaganja i operativne troškove održavanja infrastrukture.

U radu je prezentovan informacioni sistem koji je kreiran po preporukama Agencije za osiguranje kvaliteteta u visokom obrazovnju u BiH za eksternu i internu evaluaciju visokoškolskih ustanova i to po kriteriju 3.7.: Informacioni sistemi. UISBAX je integralni, multijezični, online informacioni sistem, koji omogućava praćenje rada na sva tri ciklusa studija, a sastoji se od više modula. Ovi moduli uključuju administraciju, studentsku službu, praćenje nastave (modul za nastavno osoblje i modul za studente), biblioteku i finansije. Softver omogućuje razne vrste pretraživanja i brzog izlistavanja statistika. Takođe, u elektronsku bazu podataka se upisuju podaci o nastavnicima, o njihovom napredovanju, o publicistici te o pokrivenosti nastave za svaku godinu studija. Zadovoljstvo ispitanika korištenjem informacionog sistema kao podrške nastavnom procesu provjereno je i statistički tretirano. Kroz svoje odgovore ispitanici su pokazali koliko je bitno funkcionisanje kvalitetnog informacionog sistema na jednoj visokoobrazovnoj ustanovi.

LITERATURA

1. Stauffer, M. (2019). *Laravel: Up & Running: A Framework for Building Modern PHP Apps*. Sebastopol: O'Reilly Media.
2. Zelenika, R. (2000). *Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela*. Rijeka: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci.

Prikaz slučaja djeteta sa sindrom kratkog crijeva

UDK 616.34-008.1-053.3

KLJUČNE RIJEČI: sindrom kratkog crijeva, parenteralna prehrana, centralni venski kateter, edukacija

POVZETEK - Sindrom kratkog crijeva je najčešći uzrok crijevnog zatajenja. Kod novorođenčadi i dojenčadi vodeći uzroci koji dovode do razvoja ovog sindroma su nekrotizirajući enterokolitis, gastrošiza, crijevna atrezija i crijevna malrotacija/volvulus. Nakon akutne posthirurške faze, zaostali gastrointestinalni trakti prilagođava se reorganizacijom histoparhitekture kriptovilusa i funkcionalnim promjenama u apsorpciji hranjivih materija i pokretljivosti. Pokušaji da se procijeni učestalost i raširenost Sindroma kratkog crijeva, ograničeni su rijetkošću stanja, promjenom nomenklature, poteškoćama u pružanju jasne definicije istraživačke populacije u tercijarnim institucijama zbog složenih obrazaca preporuke i nedostatnosti podataka praćenja. U Bosni i Hercegovini ne postoji registar oboljelih od ovog sindroma, niti je u literaturi opisan slučaj osobe sa sindromom kratkog crijeva po rođenju. U ovom radu je prikazan slučaj djevojčice od tri godine, koja je rođena sa sindromom kratkog crijeva. Ljekari u BiH prije ove djevojčice, se nisu susretali sa ovim sindromom, te su u liječenju angažovani ljekari iz Hrvatske, Italije i SAD-a.

UDK 616.34-008.1-053.3

KEY WORDS: short bowel syndrom, parenteral feed, enteral feed, central venous catheter

ABSTRACT - Short bowel syndrom is the most often cause of intestinal failure. In neonates and young infants, necrotizing enterocolitis, gastroschisis, intestinal atresia and intestinal malrotation/volvulus are the leading causes of SBS. Following an acute post-surgical phase, the residual gastrointestinal tract adapts with reorganization of the crypt-villus histoarchitecture and functional changes in nutrient absorption and motility. Attempts to estimate the incidence and prevalence of SBS have been constrained by the rarity of the condition, variation in nomenclature, difficulty in providing a clear definition of the study population at tertiary institutions because of complex referral patterns and paucity of follow-up data. In Bosnia and Herzegovina, there is no register of patients with this syndrome, nor is there a case reported of a person with short bowel syndrome at birth. This paper presents the case of a three-year-old girl who was born with a short bowel syndrome. Before her, doctors in BiH have not encountered this syndrome, therefore doctors from Croatia, Italy and the United States were hired to treat it.

1 Uvod

Sindrom kratkog crijeva je složena bolest koja se javlja uslijed fizičkog gubitka ili gubitka funkcije dijela tankog i/ili debelog crijeva. Slijedom toga, osobe sa sindromom kratkog crijeva često imaju smanjenu sposobnost apsorpcije hranjivih tvari, kao što su masti, ugljikohidrati, vitamini, minerali, i tečnosti. Specifični simptomi i težina sindroma kratkog crijeva variraju od osobe do osobe. Proliv je čest, često jak i može prouzrokovati dehidraciju, koja može biti čak i opasna po život.

Ovo oboljenje može dovesti do pothranjenosti, a dodatni simptomi mogu biti posljedica gubitka esencijalnih vitamina i minerala. Nema lijeka, ali poremećaj se obično može efikasno liječiti. Međutim, u nekim slučajevima sindrom kratkog crijeva može dovesti do teških, onespособljavajućih i po život opasnih komplikacija. Najčešće je

povezan s hirurškim zahvatom, odnosno resekcijom polovice ili više tankog crijeva. Takva operacija se izvodi za liječenje crijevnih bolesti poput Crohnove bolesti, ozljede ili traume tankog crijeva ili urođenih mana (Fallon EM, Mitchell PD, Nehra D, et al. 2014). U sindrom kratkog crijeva spadaju svi slučajevi gdje je crijevo manje od 1m. Može nastati zbog gastrošize, ileusa ili nekog drugog oboljenja gdje se mora odstraniti dio crijeva. Pacijentu je obaveza da se plasira centralni trajni kateter (Donohoe in Reynolds, 2010).

U ovom radu će biti prikazan slučaj djevojčice od tri godine, koja je rođena sa sindromom kratkog crijeva. Ono što je jedinstveno za ovaj slučaj jeste činjenica da u drugim slučajevima ovog oboljenja, bolest se najčešće javlja u podmaklom stadiju života, eventualno nakon nastanka već postojeće bolesti. Ljekari u BiH prije ove djevojčice, se nisu susretali sa ovim sindromom, te su u liječenju angažovani ljekari iz Hrvatske, Italije i SAD-a. Djevojčici je plasirana PEP sonda i centralni venski kateter, te je 12h dnevno povezana sa pumpom.

2 Metodologija istraživanja

Istraživanje je provedeno na osnovu podataka koje je prikupila medicinska sestra, Melisa Dizdar, koja je radila sa pacijenticom dvije godine, dva puta na dan. Podaci prikazani u ovom radu su odobreni od strane majke djevojčice. uz pomoć majke koja je dala saglasnost za pisanje ovog rada.

2.1 Cilj istraživanja

Cilj istraživanja ovog stručnog rada je prikazati slučaj djeteta sa sindromom kratkog crijeva koji je ustanovljen pri rođenju, a na prostoru Bosne i Hercegovine. Ostali ciljevi su bili:

- Opisati terapiju, hranjenje, pristup i rad sa pacijentom.
- Prikazati značaj pumpe.
- Prikazati liječenje i ishranu ovakvog pacijenta.
- Opisati operacije koje su rađene, i one koje slijede kako bi pacijenta doveli do samostalnog hranjenja, i samostalnog davanja terapije.
- Prikazati značaj edukacije o ovoj bolesti.

2.2 Rezultati istraživanja

U nastavku rada slijede rezultati istraživanja u kojima se prikazuju podaci prikupljeni tokom provođenja njega kod pacijentice sa sindromom kratkog crijeva nastalom pri rođenju.

3 Rezultati istraživanja

Rezultati istraživanja obuhvataju sve podatke u vezi sindroma kratkog crijeva kod djevojčice starosti od 4 godine. Posmatran je cijeli proces liječenja, plasiranja centralnog trajnog katetera, sonde za hranjenje i na poslijetku sam tok bolesti.

3.1 Centralni trajni kateter

Kod pacijentice je plasiran centralni trajni kateter koji se nalazi na srcu, po mišljenju doktora iz Italije zbog starosti pacijentice, najbolje je da se u što ranijim godinama kateter mijenja sa težeg mjesta na lakše, kako bi kasnije kada pacijentica stekne sigurnost i odraste, mogla samostalno izvoditi terapiju. Kateter ima fibrinsku opnu, te time ima mogućnost da ga organizam prihvati. Pri rođenju pacijentici je plasiran kateter na nozi. Organizam nije prihvatio centralni trajni kateter te je prebačen na srce.

Kateter se mijenja svakih 10 godina, to je najduži rok trajanja. Po potrebi se mijenja i prije. Ukoliko dođe do komplikacija kao što su krvarenje, sepse ili prisustvo zraka u sistemu automatski se pacijent transportuje u kliniku u kojoj je plasiran kateter, i tu se stabilizuje stanje pacijenta i ponovno stavlja novi centralni trajni kateter. Kateter srasta sa kožom, pacijent nema nelagodan osjećaj, niti je prisutan bilo kakav oblik boli. Postoji samo velika mjera opreza. U krugu od 10 cm mora postojati strogo sterilan pristup. Prilikom kupanja paziti da voda ne dolazi u kontakt sa kateterom. Nije dozvojeno nezaštićenim rukama bez rukavica dodirivati kateter. Najvažnije je pravilno i sterilno rukovanje kateterom. Samo u tom slučaju, kateter može trajati i do 10 godina.

Slika 1: Prvi kateter pacijenta plasiran na nogu



Najvažnije jeste pravilno rukovanje sa kateterom. Nakon svakog davanja terapije, kateter je potrebno hepanizirati kako ne bi došlo do začepljenja istog. Od suštinske važnosti je poznavati rukovanje sa kateterom, tj. da se nakon svakog davanja terapije hepanizira. Taj proces je izuzetno bitan da se kateter ne bi začepio.

Prevoj se vrši svaka 4 dana. Sterilno, opreznim pristupom. Umota se u sterilnu gazu i dobro zaštititi. U slučaju da pacijent dobije temperaturu iznad 38 odmah se uzima hemokultura iz katetera i oko katetera, te nosi u laboratorij.

3.2 Aparat ili pumpa

Pumpa ili aparat za infuziju koja kontroliše protok predstavlja osnovni izvor snage i održavanja vitalnih funkcija pacijenta, Pacijent je priključen na pumpu 12h dnevno. Ukoliko se pacijent spoji na aparat navečer u 21:22h, pacijent će biti primoran da sve životne potrebe obavlja u istoj prostoriji u kojoj se i aparat/pumpa nalazi. Ujutro u 09:22h alarm se oglašava jakim zvukom koji ukazuje na to da imamo samo par minuta da isključimo kontrole na aparatu/pumpi i pacijenta odspojimo sa iste. Ukoliko prođe još koji minut nakon oglašavanja alarma postoji mogućnost da će zrak iz vrećice ili sistema doći direktno do katetera koji se nalazi na srcu i time izazvati komplikaciju koja će pacijentu ugroziti život. Iz tog razloga se medicinske sestre pripreme prije alarma kako bi se ova medicinsko-tehnička radnja izvela na vrijeme.

Slika 2: Prikaz aparata/pumpe



Kabiven Peripheral je emulzija za parenteralnu ishranu, u formi »All in One«. Indikovana je kod pacijenata kod kojih je peroralna ili enteralna ishrana nemoguća, nedovoljna ili kontraindikovana. Primenjuje se kod odraslih pacijenata i djece starije od 2 godine. Kabiven je jedini dostupan u BiH, u ostalim državama se koriste drugi. Sve filtere za pumpu i ostale potrebne dijelove koji se mijenjaju svaka 3 do 5 dana, naručuju se iz Hrvatske ili Italije.

U sebi ne sadrži elektrolite pa se kao dodatak daje fiziološka otopina sa kalijem. Ako kod pacijenta ne postoji valvula između debelog i tankog crijeva zbog prerastanja bakterija stalno se daje antibiotik. Smjenjuju se 3 antibiotika (mjesec dana se svaki daje): medazol, garamicin i sinersul. Neophodna je nadoknada vitamina (vitaminski sirup 1 dnevno).

3.3 *Ishrana pacijenta sa sindromom kratkog crijeva*

Postoje različite vrste ishrane, dvije su osnovne, a to su enteralna i parenteralna koja može biti totalna ili djelimična.

Kod većine (80 %) pacijenata sa sindromom kratkog crijeva prisutna enteralna ishrana, samostalni su i moguć je unos hrane na usta. Enteralna ishrana je u svakom slučaju i preporučljiva za sve bolesnike. Parenteralna ishrana predstavlja slijed okolnosti već postojećih oboljenja koja dovode do minimalnog unosa hrane ili djelimičnog kombinovanja unosa hrane na usta i parenteralne ishrane.

U opisanom primjeru, pacijentica je na 24 satnoj totalnoj parenteralnoj ishrani. Time je pacijentica izgubila osjećaj hranjenja i nema nikakvu potrebu unosa hrane na usta. Sve funkcije hranjenja obavljaju se putem sonde. Kod pacijentice se povremeno pokušavaju davati vitamini ili proteini, međutim organizam odbija hranu. Na par prehrambenih proizvoda posjeduje alergije. Izbjegava mlijeko i mliječne proizvode, mesne prerađevine i još namirnica. Ukoliko konzumira ove proizvode, pacijentica povraća ili dobije dijareju, time automatski gubi na kilaži, eventualno popratno tome dobije i temperaturu što predstavlja problem za dalji tok bolesti.

3.3.1 *Nazogastrična sonda*

Kod većine pacijenata sa sindromom kratkog crijeva koji su ovo oboljenje dobili nakon već postojeće bolesti poput ileusa, tumora se plasira Perkutana endoskopska gastrostoma – PEG sonda, a predstavlja procedura plasiranja sonde kroz trbušni zid u lumen želuca pod kontrolom gastroskopa (Prasad in Rodrigues, 2011). Cilj ove procedure je poboljšanje posljedica pothranjenosti, sprečavanje daljeg gubitka na tjelesnoj masi, poboljšanje rasta i razvoja kod djece koja su zaostala u razvoju i poboljšanje kvaliteta života. U prethodnom potpoglavlju je objašnjeno zašto je pacijentica obavezana na parenteralnu ishranu.

3.4 *Bianchi operativni zahvat*

Bianchi operativni zahvat predstavlja operativni zahvat kojim se dođe do kratkog crijeva, te se izvedu 2 stome. Jedna iz tankog, a druga iz debelog crijeva, da bi se održala funkcija debelog crijeva. Da organ ne bi zakržljao, sadržaj iz tankog crijeva se navuče u špricu i kateterom se ubacuje u stomu debelog crijeva (Jeppesen, 2013). Pacijentica čiji je slučaj opisan je do treće godine imala osam operativnih zahvata. Šest mjeseci nakon rođenja je urađen Bianchi operativni zahvat, gdje je urađeno produženje crijeva. koje je moguće napraviti ukoliko je lumen crijeva ceći od 5 cm.

Ukoliko je prepoznato da crijevo uspjeva preuzeti funkciju, istoimena stoma se zatvara. Važno je pratiti stolicu, težinu i gubitak tečnosti, kako bi se pomoću tih podataka odredio odnos parenteralnog i enteralnog unosa tečnosti.

3.5 Komplikacije

Komplikacije koje se mogu pojaviti prilikom rada sa pacijentima kod kojih postoji sindrom kratkog crijeva su: oštećenje jetre, hidronefroza bubrega, kamenac u žuči i sepsa.

Spomenute komplikacije u većini slučajeva nastaju nakon dugotrajne upotrebe lijekova. Prvo, obično dolazi do oštećenja jetre. Glavna komplikacija koje se medicinske sestre u ovom timu najviše čuvaju i protiv koje se bore sa strogom sterilnošću je sepsa. U slučaju pojave visoke temperature pacijentu se hitno rade nalazi i šalju u laboratorij. Pojava najteže komplikacije, sepse, se događa u roku od jednog sata, zbog postojanja centralnog vneskog katetera. Ubrzavanje razvoja sepse pospješuje i povezanost pacijenta sa pumpom, te je samim tim put do izliječenja mnogo teži.

4 Zaključak

U ovom radu je prikazan primjer djeteta sa sindromom kratkog crijeva. Prilikom izrade samog rada, potrebni podaci nisu pronađeni u domaćoj literaturi, zbog nepostojanja iste. Naglasak je stavljen na specifičnost njege i liječenja ovog oboljenja kod djece, s obzirom da re radi o vrlo rijetkom poremećaju.

Prikazom slučaja je napravljena paralela između pacijentice od četiri godine i ostalih pacijenata kod kojih se ovakav sindrom razvije tek nakon postojanja drugog oboljenja. Prikazan je proces pristupa u njezi i liječenju kod ovakvih pacijenata.

Kako medicina iz dana u dan pomjera svoje granice, potrebno je raditi na edukaciji zdravstvenog kadra, ali i pojedinaca i o ovakvim rijetkim slučajevima, koji, zahvaljujući ovom prikazu slučaja, postoje i u našoj sredini.

LITERATURA

1. Donohoe, C. L. in Reynolds, J. V. (2010). Short bowel syndrome. *Surgeon*, 8, št. 5, str. 270–279.
2. Fallon, E. M., Mitchell, P. D., Nehra, D. et al. (2014). Neonates with short bowel syndrome: an optimistic future for weaning from parenteral nutrition. *JAMA*, 149, št. 7, str. 663–670.
3. Hasosah, M., Lemberg, D. A., Skarsgard, E., Schreiber, R. (2006). Congenital short bowel syndrome: a case report and review of the literature. *Can J Gastroenterol*, 22, št. 1, str. 71–74.
4. Jeppesen, P. B. (2013). Modern treatment of short bowel syndrome. *Curr Opin Clin Nutr Metab Care*, 16, št. 5, str. 582–587.
5. Prasad, S. in Rodrigues, G. (2011). Short Bowel Syndrome: A Review of Management Options, *Saudi J Gastroenterol*, 17, št. 4, str. 229–235.
6. Wall, E. A. (2013). An overview of short bowel syndrome management: adherence, adaption, and practical recommendations. *J Acad Nutr Diet*, 113, št. 9, str. 1200–1208.

Ekonomska struktura stanovništva u Europskoj uniji

UDK 314.117-058.3:061.1EU

KLJUČNE RIJEČI: *Ekonomska struktura stanovništva, EU, Strategija Europa 2020, pokazatelji*

POVZETEK - *Europska unija se sastoji od 28 država članica koje se razlikuju po svojoj gospodarskoj razvijenosti, broju i strukturi stanovništva, djelatnostima ... što se uvelike ogleda i na ekonomsku strukturu njenog stanovništva. Ekonomska struktura i aktivnost stanovništva je pokazatelj društveno-gospodarske razvijenosti nekog područja, a što je bolja obrazovna struktura stanovništva, država je naprednija. Brojni su čimbenici koji utječu na ekonomsku strukturu stanovništva; politički, gospodarski, socijalni, kulturni. Stanje ljudskog kapitala nekog područja posljedično je vezano uz ekonomsku aktivnost stanovništva, što je važno za donošenje razvojnih prioriteta i strategije razvoja Europske unije. U Strategiji Europa 2020 zapošljavanje, obrazovanje i smanjenje siromaštva su među pet glavnih ciljeva za Europsku uniju do kraja 2020. godine. Stanovništvo je analizirano kroz pokazatelje: stanovništvo prema ekonomskoj aktivnosti po godinama i spolu, zaposlenost prema stupnju obrazovanja, nezaposlenost prema dobnoj strukturi, zaposleni prema djelatnostima, obrazovna struktura stanovništva u Europskoj uniji.*

UDC 314.117-058.3:061.1EU

KEY WORDS: *economic structure of the population, EU, The Europe Strategy 2020, indicators*

ABSTRACT - *The European Union consists of 28 member states, which differ by their economic development, population number and population structure, activities, etc., all of which is largely mirrored in the economic structure of its population. The economic structure and activity of the population is an indicator of the socio-economic development of a particular area, and the better the educational structure of the population, the more advanced the state. There are a number of factors that affect the economic structure of the population; political, economic, social and cultural. The human capital condition of an area is consequently linked to the economic activity of the population, which is important for the development priorities and the development strategies of the European Union. In the Europe Strategy 2020, employment, education and reducing poverty are among the top five goals for the European Union by the end of 2020. Its population was analysed in terms of the following indicators: population by economic activity in relation to age and gender, employment based on education level, unemployment by age structure and the educational structure of the population in the European Union.*

1 Uvod

U radu se govori o ekonomskoj aktivnosti stanovništva u Europskoj uniji koja je jedna od pokazatelja razvoja nekog područja. Ekonomska aktivnost stanovništva je dio demografije; analizira se aktivnost stanovništva između 15 i 64 godine koje je radno sposobno. Radna snaga se može podijeliti kroz dobne skupine, spol, stupanj obrazovanja i slično. Pokazat će se koje su skupine najaktivnije te pomaci koje je Europska unija napravila u vremenskim periodima. Iako visoka stopa zaposlenosti zemalja članica Europske unije uvelike pridonosi aktivnosti, a nizak postotak rodno-sti ne ide u prilog demografskoj slici Europske unije. Za potrebe analize ekonomske strukture stanovništva u radu su se koristili statističke publikacije Europske unije.

2 Ekonomska aktivnost stanovništva

Stanovništvo se definira kao ukupan broj ljudi na nekom prostoru, kontinentu, naselju, zemlji ili svijetu. Označava se prirodnim rastom, prirodnim padom, razmještajem, gustoćom ili pokretljivošću. Opća znanost o stanovništvu naziva se demografija. Osnovni je cilj demografije spoznaja zakonitosti razvoja stanovništva u određenim društveno-ekonomskim uvjetima (<https://www.enciklopedija.hr/>). Tijekom razdoblja između 2 svjetska rata, zbog značajnog pada plodnosti i proučavanja smrtnosti, počela se pridavati velika pažnja demografiji te je 1928. godine osnovana Međunarodna unija za znanstveni studij stanovništva. Kao znanost o dinamici društva, proučava kako se stanovništvo mijenja tijekom vremena zbog razloga poput rođenja, migracija, starenja, umiranja. Demografija može proučavati određene skupine ili određeno stanovništvo na temelju kriterija: obrazovanja, etniciteta, dobi, religije, nacionalnosti, spola ... Stanovništvo se dijeli na aktivno radno sposobnih osoba (15 – 64 godina po zakonu – zaposleni i nezaposleni) i neaktivno gospodarski neaktivne osobe (65 godina i više) po raznim skupinama. Dijeljenje stanovništva na aktivno i neaktivno dobiva se mjerilima po određenim skupinama; prema spolu, školskoj spremi, starosti, položaju u zaposlenju, prema trajanju traženja posla itd.

Velika je uloga stanovništva u gospodarstvu nekog područja. U demografiji je poznato da je ekonomska struktura stanovništva jako važan pokazatelj društveno-gospodarske razvijenosti nekog područja. Veća, brojem i udjelom izraženija ekonomska aktivnost stanovništva nekog područja ukazuje i na njegovu jaču gospodarsku aktivnost i vice versa (Živić, 1996, str. 103).

Pod ekonomsko-socijalnom strukturom stanovnika podrazumijeva se struktura stanovništva prema ekonomskoj aktivnosti, djelatnosti, zanimanju, položaju u zanimanju, sektor vlasništva, obilježje naselja, obilježje kućanstva prema izvorima i veličini prihoda, obrazovna struktura stanovništva i sl. Polaznu osnovu za proučavanje ekonomsko-socijalne strukture stanovništva čini ekonomska struktura aktivnog stanovništva (radne snage). To proizlazi iz činjenice da se ekonomska struktura ukupnog stanovništva formira preko ekonomske strukture aktivnog stanovništva, jer su neaktivne osobe ovisne i uzdržavane od aktivnih članova njihove obitelji ili kućanstva (Wertheimer - Baletić, 1999, str. 408).

U ekonomsko aktivno i neaktivno stanovništvo ulaze slijedeće kategorije (Wertheimer - Baletić, 1999, str. 411):

- grupa I. ekonomski aktivno stanovništvo čine:
 - sve zaposlene osobe (osobe u radnom odnosu), koje rade,
 - puno radno vrijeme (prosječna duljina radnog dana),
 - pola radnog dana ili više,
 - manje od polovice prosječnog radnog dana,
- sve osobe koje aktivno obavljaju određeno zanimanje, ali nisu u radnom odnosu (aktivni u poljoprivredi, zanatstvu, osobe koje rade za »vlastiti račun«, pomažući članovi obitelji),

- nezaposlene osobe u određenom razdoblju:
 - nezaposleni koji su prije bili zaposleni,
 - osobe koje prvi put traže zaposlenje,
- grupa II. Ekonomski neaktivno stanovništvo čine:
 1. *osobe koje imaju samostalan izvor prihoda:*
 - osobe koje primaju mirovinu (koje više ne rade),
 - osobe koje se pripremaju za buduće zanimanje, koje se školuju iz stipendije i sl.,
 - ostale ekonomski neovisne osobe koje ne rade niti traže posao (rentijeri i sl.),
 2. *ekonomski ovisne (uzdržavane osobe):*
 - djeca ispod 14 godina,
 - kućanice,
 - osobe koje se pripremaju za obavljanje određenog zanimanja u budućnosti, koje se školuju na teret roditelja, rođaka i sl.,
 - osobe nesposobne za rad i bolesni.

U pogledu obilježja ekonomske aktivnosti „status u aktivnosti“, stanovništvo Hrvatske je razvrstano u skupine: aktivno, osobe s osobnim prihodom i uzdržavano stanovništvo (Wertheimer - Baletić, 1999, str. 415). Aktivno stanovništvo (radna snaga) odnosi se na aktivno stanovništvo u užem smislu i obuhvaća osobe koje obavljaju zanimanje:

- osobe koje su u radnom odnosu,
- osobe koje rade samostalno na svojem ili obiteljskom, pretežno poljoprivrednom imanju,
- osobe koje su nezaposlene, pod uvjetom da traže posao,
- osobe koje su prekinule rad zbog ispunjenja vojne obveze ili kazne zatvora.

Osobe sa osobnim prihodom obuhvaćaju:

- umirovljenike svih kategorija,
- osobe koje primaju socijalnu pomoć ili imaju prihode od davanja u zakup zemlje, kuće, radnje ili druge imovine.

Uzdržavano stanovništvo (neaktivno u užem smislu) obuhvaća sve one osobe koje nemaju vlastitih prihoda, a uzdržavaju ih roditelji, rođaci ili druge osobe (to su: djeca, kućanice, učenici, redoviti studenti, nesposobni za rad, bolesni i sl.).

2.1 Etape razvoja stanovništva

Pomoću analiziranja stanovništva je utvrđeno da se ono kao takvo razvija kroz etape. Takva dominantna teorija se zove demografska tranzicija. Objedinjuje prijelaz s tradicionalne reprodukcije uz visoku stopu mortaliteta (broj umrlih osoba na određenome teritoriju u određenom razdoblju. Izražava se uglavnom u odnosu na 1000 stanovnika u promilima) i nataliteta (ili rodnoš, broj rođenja na određenome području u određenome razdoblju. Broj živorođene djece), na modernu reprodukciju uz nisku stopu mortaliteta i nataliteta. Takav razvoj stanovništva prati se uz trodijelni etapni razvoj koji sadržava; predtranzicijsku etapu, etapu demografske tranzicije te

posttranzicijsku etapu. Karakteristike predtranzicijske etape su visoke stope mortaliteta i nataliteta, oko biološkog maksimuma (~40 ‰). Prelazak u drugu etapu se dogodio 1980-ih godina. Etapa demografske tranzicije počinje kada stopa mortaliteta padne ispod 30 promila. Ekspanzivan razvoj trgovine i transporta, tehnološki napredak i napredak zdravstvene njege su omogućili pad stope mortaliteta te tako prelazak u drugu etapu. Zadnja ili posttranzicijska etapa objedinjuje karakteristike rodnosti i smrtnosti jednake nuli.

2.2 Struktura i starenje stanovništva

Proces starenja stanovništva intenzivno raste i prisutan je skoro u svim zemljama svijeta. U razvijenim zemljama posttranzicijske faze, razina fertiliteta je vrlo niska, a mortalitet je uvelike smanjen te natalitet pada brže od mortaliteta. Takvom reprodukcijom se dolazi do prirodnog pada stanovništva, odnosno više je starijih, nego rođenih te dolazi do starenja stanovništva. Najnovije procjene UN-a pokazuju da je u 2006. godini broj starijih osoba u svijetu premašio 700 milijuna (www.researchgate.net). Procjenjuje se da će se do 2050. godine broj starijih utrostručiti te doći do 2 milijarde. Udio starijeg stanovništva u intenzivnom je porastu, sa stopom od 2,6 % godišnje, što je više od ukupnog porasta stanovništva koje raste po 1,1 % po godini.

2.3 Radna snaga

Polaznu osnovu za proučavanje ekonomske strukture ukupnog stanovništva čini ekonomska struktura aktivnog stanovništva, radna snaga (Obadić in Smolić, 2007).

Prema odredbama Međunarodne organizacije rada (ILO) anketa o radnoj snazi koristi slijedeće definicije (www.dzs.hr):

1. trenutačno aktivno stanovništvo ili radna snaga jesu zaposlene i nezaposlene osobe razvrstane prema ekonomskoj aktivnosti u referentnom tjednu;
2. ekonomskom aktivnošću smatra se svaka aktivnost osoba koje pridonose ili su spremne pridonositi proizvodnji dobara i usluga u određenom (referentnom) razdoblju radi stjecanja sredstava za život;
3. stopa aktivnosti jest postotni udio aktivnog stanovništva (radne snage) u radno sposobnom stanovništvu;
4. osoba se smatra zaposlenom ako je u promatranom tjednu radila najmanje jedan sat za naknadu u novcu ili naturi ili za obiteljsku korist, pri čemu se obavljanje kućanskih poslova ne smatra gospodarskom aktivnošću, odnosno ako ima posao na koji će se vratiti premda u promatranom tjednu nije radila (zbog dopusta, bolovanja itd.).

3 Stanovništvo Europske unije

Prema statističkim izvješćima krajem siječnja 2020. godine, Europska unija se sastoji od 27 zemalja i broji 445.250.509 stanovnika (bez Velike Britanije). Iz tablice 1. se vidi broj stanovnika prema državama članicama EU.

Tabela 1: Stanovništvo država članica Europske unije 2020.

#	Country (or dependency)	Population (2020)	Yearly Change	Net Change	Density (P/Km ²)	Land Area (Km ²)	Migrants (net)	Fert. Rate	Med. Age	Urban Pop %	World Share
1	Germany	83,783,942	0.32 %	266,897	240	348,560	543,822	1.6	46	76 %	1.07 %
2	France	65,273,511	0.22 %	143,783	119	547,557	36,527	1.9	42	82 %	0.84 %
3	Italy	60,461,826	-0.15 %	-88,249	206	294,140	148,943	1.3	47	69 %	0.78 %
4	Spain	46,754,778	0.04 %	18,002	94	498,800	40,000	1.3	45	80 %	0.60 %
5	Poland	37,846,611	-0.11 %	-41,157	124	306,230	-29,395	1.4	42	60 %	0.49 %
6	Romania	19,237,891	-0.66 %	-126,866	84	230,170	-73,999	1.6	43	55 %	0.25 %
7	Netherlands	17,134,872	0.22 %	37,742	508	33,720	16,000	1.7	43	92 %	0.22 %
8	Belgium	11,589,623	0.44 %	50,295	383	30,280	48,000	1.7	42	98 %	0.15 %
9	Czech Republic (Czechia)	10,708,981	0.18 %	19,772	139	77,240	22,011	1.6	43	74 %	0.14 %
10	Greece	10,423,054	-0.48 %	-50,401	81	128,900	-16,000	1.3	46	85 %	0.13 %
11	Portugal	10,196,709	-0.29 %	-29,478	111	91,590	-6,000	1.3	46	66 %	0.13 %
12	Sweden	10,099,265	0.63 %	62,886	25	410,340	40,000	1.9	41	88 %	0.13 %
13	Hungary	9,680,351	-0.25 %	-24,328	107	90,530	6,000	1.5	43	72 %	0.12 %
14	Austria	9,006,398	0.57 %	51,298	109	82,409	65,000	1.5	43	57 %	0.12 %
15	Bulgaria	6,948,445	-0.74 %	-51,674	64	108,560	-4,800	1.6	45	76 %	0.09 %
16	Denmark	5,792,202	0.35 %	20,326	137	42,430	15,200	1.8	42	88 %	0.07 %
17	Finland	5,540,720	0.15 %	8,564	18	303,890	14,000	1.5	43	66 %	0.07 %
18	Slovakia	5,459,642	0.05 %	2,629	114	48,088	1,485	1.5	41	54 %	0.07 %
19	Ireland	4,937,786	1.13 %	55,291	72	68,890	23,604	1.8	38	63 %	0.06 %
20	Croatia	4,105,267	-0.61 %	-25,037	73	55,960	-8,001	1.4	44	58 %	0.05 %
21	Lithuania	2,722,289	-1.35 %	-37,338	43	62,674	-32,780	1.7	45	71 %	0.03 %
22	Slovenia	2,078,938	0.01 %	284	103	20,140	2,000	1.6	45	55 %	0.03 %
23	Latvia	1,886,198	-1.08 %	-20,545	30	62,200	-14,837	1.7	44	69 %	0.02 %
24	Estonia	1,326,535	0.07 %	887	31	42,390	3,911	1.6	42	68 %	0.02 %
25	Cyprus	1,207,359	0.73 %	8,784	131	9,240	5,000	1.3	37	67 %	0.02 %
26	Luxembourg	625,978	1.66 %	10,249	242	2,590	9,741	1.5	40	88 %	0.01 %
27	Malta	441,543	0.27 %	1,171	1,380	320	900	1.5	43	93 %	0.01 %

Vir: <https://www.worldometers.info/population/countries-in-the-eu-by-population/>.

Europska unija je stvorila sektor Europske strategije zapošljavanja te je njezin glavni cilj otvoriti više boljih radnih mjesta diljem Europske unije. Garancija za mlade je inicijativa kojom su se sve države članice obvezale da sve osobe mlađe od 25 godina dobiju kvalitetnu ponudu za: zaposlenje, daljnje školovanje, naukovanje, pripravnički staž u roku od četiri mjeseca od gubitka radnog mjesta ili prestanka formalnog obrazovanja (https://europa.eu/european-union/index_hr). U sklopu obrazovanja i

školovanja razvijen je Erasmus+ program kod kojeg svake godine više od 400 000 mladih odlazi raditi ili studirati u druge zemlje EU-a uz potporu programa Erasmus+ za obrazovanje, osposobljavanje, mlade i sport.

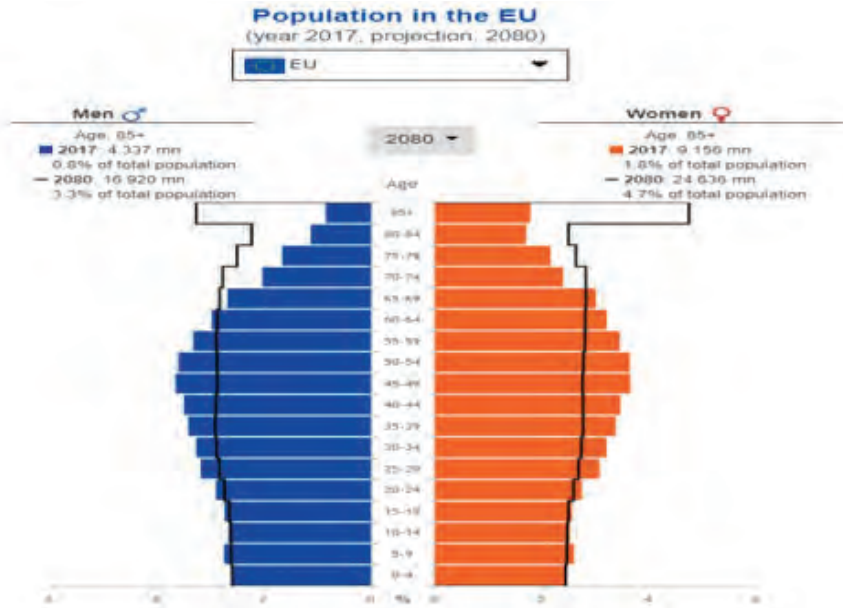
Ravnopravnost žena i muškaraca jedna je od temeljnih vrijednosti EU. Unija nastoji pomoći ženama da nađu željeni posao i zalaže se da će na tom poslu biti plaćene jednako kao muškarci. Žene u prosjeku zarađuju 16% manje nego muškarci te zbog razlike zaposlenosti između muškaraca i žena EU gubi 370 milijardi eura godišnje. Zbog toga je u studenom 2017. godine Europska unija predstavila akciju Novi početak, plan za izjednačavanje plaća žena i muškaraca. Povećanjem rodne ravnopravnosti moglo bi se otvoriti 10,5 milijuna radnih mjesta do 2050. godine, a gospodarstvo EU-a moglo bi ojačati za od 1,95 do 3,15 bilijuna eura (https://europa.eu/europeanunion/sites/europaeu/files/eu_in_slides_hr.pdf).

Do kraja 2018. godine putem Europskog fonda za strateška ulaganja 2.0 otvoreno je 750 000 radnih mjesta, a BDP se povećao za 0.6 %. Predviđano je da će se do 2020. godine otvoriti još 1,4 milijuna radnih mjesta i da će se BDP podići još za 1,4 %, no formalne statistike još nisu objavljene.

Kao posljedica smanjenja fertiliteta u zemljama Europske unije, pretpostavlja se da će stopa rasta stanovnika drastično pasti što će imati utjecaj na smanjivanje radno sposobnog stanovništva. Do 2080. godine pretpostavlja se da će Europska unija drastično ostarjeti. Postotak muškaraca starijih od 85 godina, 2017. godine iznosio je 0,8 % ukupne populacije Europskog stanovništva. Očekivani postotak za 2080. godinu je 3,3 %. Postotak žena starijih od 85 godina u 2017. godini iznosio je 1.8 %, dok se 2080. godine očekuje porast na 4.7 %. Slika 1. prikazuje grafički prikaz očekivanja starosti EU do 2080. godine.

Omjer starosne ovisnosti iznosio je 27,5 %, 1. siječnja 2012 godine. Najveći postotak starijih osoba se nalazio u grčkoj regiji Evrytania (57,2 %) i portugalskoj regiji Pinhal Interior Sul (56.4 %). Na starost stanovništva također utječe vrijeme rađanja. Današnji trend u europskim zemljama označava što kasniju trudnoću među ženama, prvenstveno zbog karijera pa se zbog svoje poodmakle dobi dobije rezultat manjeg rađanja djece. Najmlađi postotak žena koje rađaju u ranoj dobi nalazi se u Bugarskoj, koja drži prvo i treće mjesto gdje žene rađaju u prosjeku sa 24,5 i 26,2 godine. Drugo mjesto pripada mjestu Calarasi u Rumunjskoj gdje žene rađaju u prosjeku sa 26.1 godinom. Najstariji postotak rađanja drži sjeverna Atena u Grčkoj gdje u prosjeku žene rađaju sa 34,9 godina, dok 3. i 4. mjesto drže Španjolski gradovi A Coruna i Bizkaia gdje je prosjek rađanja između 34,5 i 34,7 godina (<https://ec.europa.eu/info/index>).

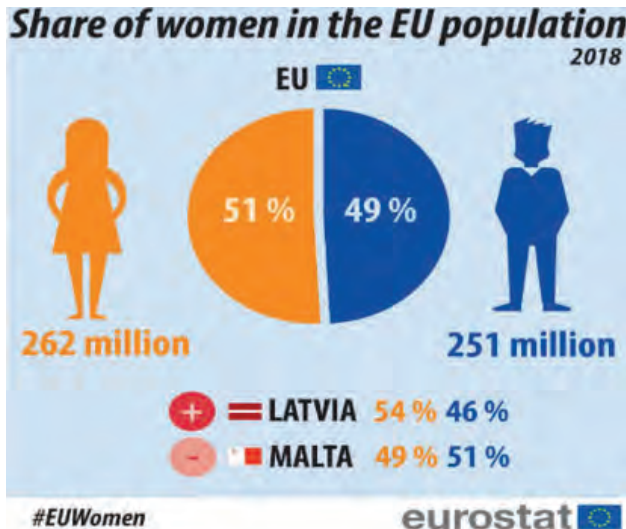
Slika 1: Projekcija kretanja EU stanovništva do 2080



Vir: <https://www.eu-projekti.info/demografska-kretanja-od-2017-do-2080-godine/>.

U Europskoj Uniji veći postotak čine žene od 51 %, dok muškarci čine 49 % ukupnog stanovništva. Najveći postotak žena drži Latvija sa vodećih 54 % ženskog stanovništva, dok Malta drži većinsko muško stanovništvo sa 51 %.

Slika 2: Udio žena i muškaraca u EU



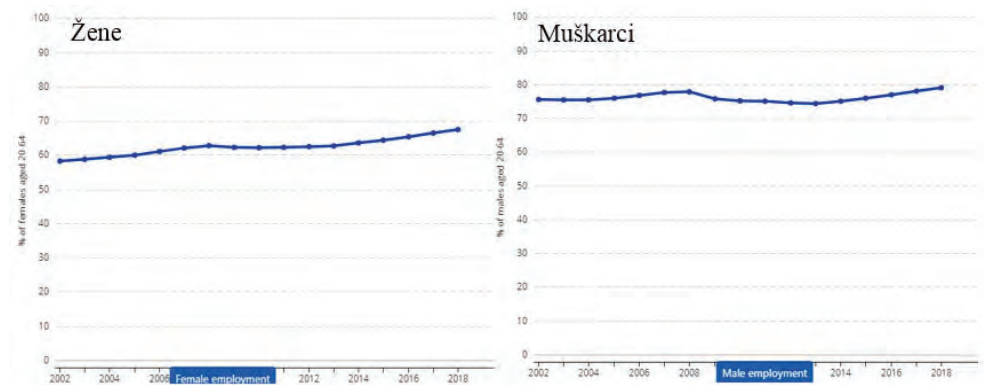
Vir: <https://ec.europa.eu/info/index>.

4 Analiza ekonomske aktivnosti stanovništva u Europskoj uniji

U urbanim regijama češće živi mlađe i ekonomski aktivnije stanovništvo. U cijeloj EU mlađe osobe (0–14) činile su 15,6 % ukupnog stanovništva na dan 1. siječnja 2013., dok su radno sposobne osobe (15–64) činile gotovo dvije trećine (66,2 %) ukupnog broja stanovništva, a ostatak od 18,2 % stanovništva čine starije osobe (65 ili više godina) (<https://ec.europa.eu/info/index>). Ostale regije, većinom ruralne, su regije s najvećim udjelom starijih osoba. One su relativno udaljene te rijetko naseljene, u kojima prevladava mali postotak radno sposobnog stanovništva. Zbog navedenih, mlađa generacija odlazi u urbana područja radi potrage za poslom ili nastavka studija. Strukturne promjene u stanovništvu se mogu analizirati na temelju omjera starosne ovisnosti koja se izračunava usporedbom broja ovisnih osoba (djeca i/ili mladi) s brojem radno sposobnog stanovništva, nezaposlenog ili zaposlenog.

Udio zaposlenih žena u EU-u 2017. godine se povećao na 66,6 %, dok je iste godine gotovo 80 % muškaraca bilo zaposleno (https://europa.eu/european-union/index_hr). Podaci sa kraja 2018. godine pokazuju da je od ukupnog stanovništva Europske unije bilo zaposleno 73,2 % stanovništva, što označava lagani porast svake godine. Žena zaposleno krajem 2018. godine je bilo 67,4 %. To označava porast od 0,8 % u odnosu na prethodnu godinu. Iako je cilj EU izjednačiti ženski i muški postotak radnog stanovništva, muškarci krajem 2018. godine bilježe 79 % zaposlenosti, što je i dalje 11,6 % više od postotka žena.

Slika 3: Usporedba zaposlenosti žena i muškaraca kroz godine (2000-2018)

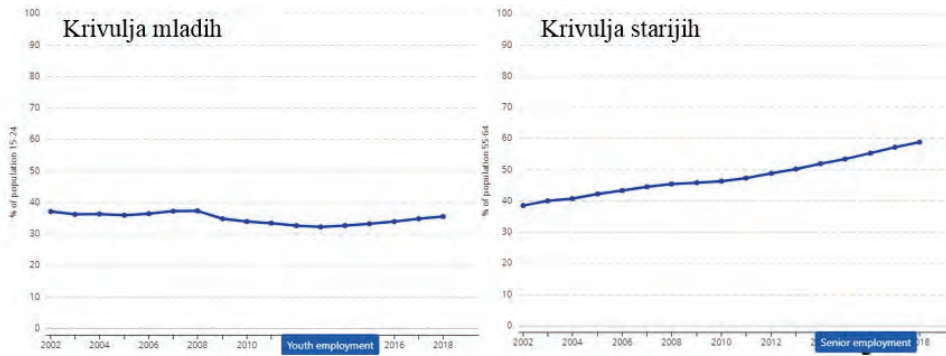


Vir: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Employment_statistics/hr.

Iako se puno ulaže u obrazovanje mladih, u pogledu rada i školstva, jako mali postotak zapošljavanja mladih od 15 do 24 godine. Podaci iz 2018. godine pokazuju da je postotak mladih zaposlenih 15–24 iznosio samo 35,4 %. Deset godina prije, 2008. godine, postotak je bio najveći te je iznosio 37,2 %.

Zaposlenje starijih između 55 i 64 godine, u godišnjem je porastu od ~1,5%. Stanje 2002. godine je iznosilo postotak od 38,4 % starijih zaposlenih, dok se 2018. godine bilježi postotak od 58,7 %. Ukupni porast starijih zaposlenih iznosi 20,4 % u 16 godina.

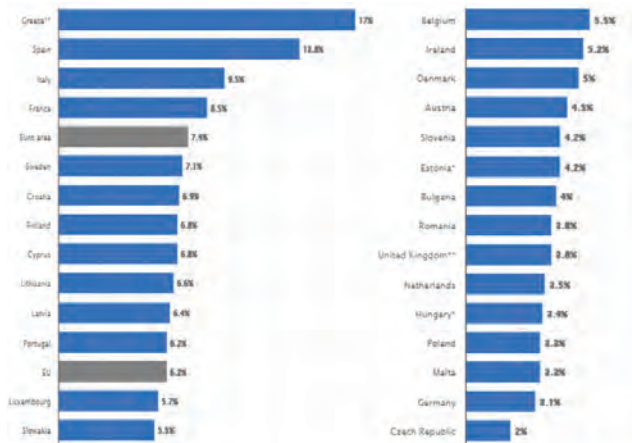
Slika 4: Krivulje zapošljavanja mladih i starijih osoba u razdoblju od 2002.–2018. godine



Izvor: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Employment_statistics/hr.

Stopa nezaposlenosti u Europskoj uniji pada na godišnjoj bazi. Najveću stopu nezaposlenosti ima Grčka sa 17 %. Od 10,74 milijuna stanovnika, u dobi od 15 do 74 godine, radi ih samo 7.974,9 milijuna. Druga po redu država sa najvećom stopom nezaposlenosti je Španjolska sa 13,8 %. Najmanju stopu nezaposlenosti imaju Češka sa 2 % i Njemačka sa 3,1 %. U prosjeku stopa nezaposlenosti EU iznosi 6,2 %.

Slika 5: Stopa nezaposlenosti po državama EU



Vir: <https://www.statista.com/statistics/268830/unemployment-rate-in-eu-countries/>.

Jedan od pokazatelja ekonomske aktivnosti stanovništva EU je zaposlenost prema spolu. U razdoblju od 15 do 64 godine, u 27 država članica postotak ukupne radne populacije iznosi 67.7 %. Postotak muškog stanovništva koji su u radnoj snazi iznosi 73,1 %, a ženskog 62,4 %. U Švedskoj populacija najviše radi sa udjelom od 77,4 %, od toga muškarci nose udjel od 78.8 %, a žene 75,9 %. Grčka, kao što imaju i najveću stopu nezaposlenosti, tako im je i postotak radne snage nizak, iznosi 54,9 %, što je ujedno i najmanji postotak u EU. Od toga udio muškaraca iznosi 64,7 %, a žena 45,3 %.

Jedan od istaknutih pokazatelja u obrazovnoj statistici je udio osoba koje su stekle tercijarno obrazovanje, točnije koje su stekle diplomu na sveučilištima ili na drugim visokoškolskim ustanovama (<https://www.statista.com/statistics/268830/unemployment-rate-in-eu-countries/>). Ovaj pokazatelj spada u skupinu glavnih pokazatelja za pametni, izdrživ i uključiv rast. Visoko obrazovanje mjeri se u postotnim bodovima (pp). U 2017. godini udio postotnih bodova iznosio je -10,00 pp, što znači da je udio žena koje su u dobi između 30 i 34 godine stekle tercijarno obrazovanje premašilo udio muškaraca za 10 pp. Postotak za čitavo stanovništvo koje je steklo visoko obrazovanje, kretao se od 26,3 % u Rumunjskoj, do 58 % u Litvi. Među državama Europske unije najveći postotak iznosio je u Latviji, 58 % u Litvi, 46,4 % u Sloveniji. Među zemljama s najmanjim postotkom tercijarnog obrazovanja su države: Rumunjska (26,3 %), Njemačka (34 %) i Malta (33,5 %).

Tabela 2: Zaposlenost u EU prema spolu

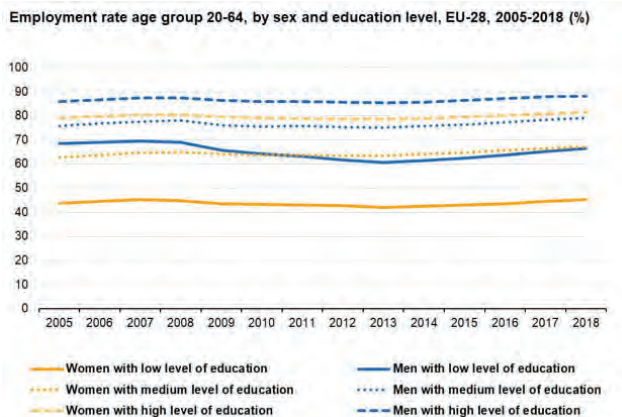
GEO	Total	Males	Females
European Union - 27 countries	67.7	73.1	62.4
European Union - 28 countries	68.6	73.9	63.4
European Union - 15 countries	68.8	73.8	63.8
Euro area - 19 countries (from 2017)	67.4	72.6	62.2
Euro area - 18 countries (2017)	67.3	72.6	62.2
Euro area - 17 countries (2017)	67.3	72.5	62.1
Belgium	64.5	68.2	60.7
Bulgaria	67.7	71.5	63.9
Czechia	74.8	81.8	67.6
Denmark	74.1	76.9	71.3
Germany (until 1990 former GDR)	75.9	79.7	72.1
Estonia	74.8	78.1	71.4
Ireland	68.6	74.1	63.3
Greece	54.9	64.7	45.3
Spain	62.4	67.9	56.9

Vir: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Žene i muškarci u Europskoj uniji sa srednjom razinom obrazovanja pokazuju porast od +4,6 pp, a žene i muškarci sa visokim stupnjem obrazovanja također su u porastu

od 2,3 pp. Stopa zaposlenosti za žene sa niskim stupnjem obrazovanja je porasla za +1,6pp, dok je za istu stopu obrazovanja za muškarce pala na -1,8pp. Stopa zaposlenosti osoba s visokim stupnjem obrazovanja ostaje najviša tijekom cijelog razdoblja 2005.-2018., sa stopom zaposlenosti od 81,5 % za žene i čak 88,2 % za muškarce s visokim stupnjem obrazovanja u 2018. godine u EU (https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Employment_statistics/hr).

Slika 6: Stopa zaposlenosti prema obrazovanju



Vir: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Employment_statistics/hr.

5 Zaključak

Europska unija se sastoji od država koje su različite po svom gospodarskom razvoju, ali i po ekonomskoj strukturi stanovništva. Posljednjih godina stanovništvo migrira u države koje su gospodarski razvijenije u EU, posebice iz država koje su se priključile EU u posljednjoj fazi zbog otvorenosti tržišta radne snage. Iako je starenje stanovništva i kasna rodnost žena uvelike uzelo maha, u nekim zemljama se potiče rodnost te se tako dolazi do balansa među stanovnicima. Postupna ravnopravnost spolova povećava za veliki postotak ekonomsku aktivnost stanovništva. Ulaganje u rad i obrazovanje stanovništva pozitivno mijenja ekonomsku strukturu stanovništva. Urbane regije postaju prenapučene zbog rada i obrazovanja, koje nije omogućeno u ruralnim područjima. Postupnim financiranjem iz fondova EU i drugih sredstava, trebao bi se uspostaviti jednak omjer stanovništva između ruralnih i urbanih dijelova država. Može se zaključiti kako je stanovništvo EU prema dobnoj strukturi staro, smanjuje se natalitet, a u urbanim sredinama živi mlađe i ekonomski aktivno stanovništvo. Povećava se broj radnih mjesta u EU, bilježi se porast zaposlenih žena, a veći je broj zaposlenih muškaraca nego žena. Bilježi se porast zaposlenosti visokoobrazovanog stanovništva, a i porast broja visokoobrazovanog ženskog stanovništva. Kvalitetnom

politikom obrazovanja koja bi trebala biti dio i nove strategije razvoja EU poboljšala bi se i ekonomska struktura stanovništva EU.

LITERATURA

1. Državni zavod za statistiku RH. Spletna stran: www.dzs.hr [Citirano 16. 2. 2020].
2. Enciklopedija Britannica. Spletna stran: <https://www.britannica.com/topic/demography> [Citirano 25. 2. 2020].
3. EU projekti info. Spletna stran: <https://www.eu-projekti.info/demografska-kretanja-od-2017-do-2080-godine/> [Citirano 22. 2. 2020].
4. Europska unija. Spletna stran: https://europa.eu/europeanunion/sites/europaeu/files/eu_in_slides_hr.pdf [Citirano 15. 2. 2020].
5. Eurostat. Spletna stran: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Employment_statistics/hr, [Citirano 28. 2. 2020].
6. Hrvatska enciklopedija. Spletna stran: <https://www.enciklopedija.hr/> [Citirano 10. 2. 2020].
7. Kerovac, N. (2011). Kriza, tržište rada i nezaposlenost: europska i hrvatska perspektiva. Poduzeća, kriza i strategije opstanka. Zagreb: Institut Ivo Pilar.
8. Obadić, A. in Smolić, Š. (2007). Analiza radnog kontigenta i ekonomska aktivnost stanovništva hrvatske. EFZG working paper series, št. 11, str. 1–15.
9. Spletna stran: https://ec.europa.eu/info/index_hr [Citirano 26. 2. 2020].
10. Spletna stran: https://europa.eu/european-union/index_hr [Citirano 19. 2. 2020].
11. Spletna stran: www.researchgate.net [Citirano 16. 2. 2020].
12. Statista. Spletna stran: <https://www.statista.com/statistics/268830/unemployment-rate-in-eu-countries/> [Citirano 28. 2. 2020].
13. Wertheimer - Baletić, A. (1999). Stanovništvo i razvoj. Zagreb: Mate.
14. Worldometers. Spletna stran: <https://www.worldometers.info/population/countries-in-the-eu-by-population/> [Citirano 28. 2. 2020].
15. Živić, D. (1996). Promjene u strukturi aktivnog stanovništva Istočne Hrvatske 1971-1991. godine. Hrvatski geografski glasnik, 58, št. 1, str. 97–112.

Uloga obrazovanja u poticanju poduzetničkih namjera studenata

UDK 378-057.875:658

KLJUČNE RIJEČI: značaj poduzetništva, obrazovne, poduzetničke namjere

POVZETEK - Poticanje poduzetničkih namjera studenata, kao nosilaca budućih inovacija i održivog ekonomskog razvoja, ključno je za jačanje međunarodne konkurentnosti svake zemlje. Pored toga, spremnost mladih da pokrenu vlastite biznise rješava i pitanja njihovog zapošljavanja nakon završetka studija. Značajnu ulogu, kao i odgovornost za poticanje preduzetničkih namjera studenata, ima i visoko obrazovanje. Obrazovne institucije imaju ključnu ulogu u poticanju studenata na razmišljanje o ličnim i društvenim koristima poduzetničkog poduhvata. Njihova uloga je prisutna kako kroz nastavne predmete, tako i kroz praksu, takmičenja, razne vidove informalne obuke. Cilj ovoga rada je u utvrditi u kojoj mjeri je istraživana visokoskolska ustanova odgovorila tom zadatku i da li postoji pozitivna korelaciona veza između poduzetničkog obrazovanja i poticanja poduzetničkih namjera studenata.

UDC 378-057.875:658

KEY WORDS: entrepreneurship importance, education, entrepreneurial intentions

ABSTRACT - Encouraging students' entrepreneurial intentions, as holders of future innovation and sustainable economic development, is crucial to enhancing the country's international competitiveness. Also, the readiness of students to start their businesses addresses the issue of their employment after graduation. Higher education plays a significant role and has the responsibility in fostering students' entrepreneurial intentions. Educational institutions play a key role in encouraging students to think about the personal and social benefits of an entrepreneurial venture. Their role is present through teaching subjects, practice, competitions, various types of informal training. This paper aims to determine the extent to which the higher education institution in question responded to this task and whether there is a positive correlation between entrepreneurship education and students' entrepreneurial intentions.

1 Uvod

Kada se govori o stvaranju novih vrijednosti, pokretanju ali i razvoju poslovnih aktivnosti zapravo se govori o poduzetništvu. Gledajući trenutnu gospodarsku situaciju u svijetu lako se zaključuje kako su najrazvijenije države upravo one u kojima se poduzetništvo smatra ključnom komponentom ekonomskog rasta i razvoja. Svjetski ekonomski forum godišnje objavljuje Izvještaje o globalnoj konkurentnosti, a od 2018. godine primjenjuje se novi Globalni indeks konkurentnosti 4.0 (GCI). Pored izmjena metodologije izračuna, one se odnose i na nove indikatore u okviru revidiranih stubova konkurentnosti (World Economic Forum, 2018). Novi indeks GCI 4.0, u okviru šestog stuba konkurentnosti, pod nazivom Vještine, mjeri ne samo trenutnu radnu snagu, nego i raspoloživost buduće radne snage kroz očekivano trajanje obrazovanja, kao i vještine buduće radne snage, kroz kritičko razmišljanje u obrazovanju. Jedanaesti stub pod nazivom Poslovna dinamika, između ostalih indikatora, mjeri i poduzetničku kulturu putem indikatora: stav prema preduzetničkom riziku, spremnost delegiranja ovlasti, rast inovativnih kompanija i kompanije koje prihva-

taju neuobičajene ideje. Dvanaesti stub pod nazivom Sposobnost inovacija, mjeri i raznolikost radne snage.

U skladu sa rangom zemalja u pogledu ukupne konkurentnosti, kao i konkurentnosti u okviru pojedinačnih stubova, kroz godišnje izvještaje o globalnoj konkurentnosti je vidljivo da različita okruženja na drugačiji način djeluju na stvaranje poduzetničke klime, te da je poduzimanje poduzetničkog pothvata uslovljeno nizom faktora, a onaj koji je predmet ovoga istraživanja odnosi se na ulogu obrazovanja u poticanju poduzetničkih namjera studenata kroz nastavne predmete; praksu, takmičenja i razne vidove informalne obuke na fakultetima Sveučilišta/Univerziteta »Vitez« u Bosni i Hercegovini.

Jedna od analiza (Van der Sluis et al., 2005) pokazala je da nivo obrazovanja utječe na buduću uspješnost poduzeća. Podsticanje preduzetništva kroz univerzitetsko obrazovanje i obuku nedavno je postalo dijelom strateške agende u mnogim evropskim zemljama (SEECCEL, 2015). Odnos obrazovanja i pokretanja poduzetničkih aktivnosti nije isključivo linearan, te on ovisi i o načinu na koji obrazovanje prati ekonomska i društvena kretanja. Pri tome treba imati u vidu da na poduzetničke namjere utječu i brojni drugi faktori, koje autori svrstavaju u različite skupine utjecaja, poput obiteljskog okruženja (Feldman et al., 1991; Aldrich i Cliff, 2003; Anderson et al., 2005; Lindquist et al., 2015; Nguyen, 2018), ličnih karakteristika (Cardon et al., 2013; Miller, 2015; Wang et al., 2016), te eksternih faktora, poput poduzetničke kulture okruženja, socio-ekonomskih faktora (Pickernell et al., 2011; Delgado - Márquez et al., 2016).

2 Teorijska osnova

2.1 Uloga i značaj poduzetništva

Poduzetništvo je ključni izvor ekonomskog rasta i inovacija, kojim se kreiraju nova radna mjesta. Ono je pokretač društvenih i ekonomskih promjena. Poduzetništvo odražava motivaciju i sposobnost pojedinca da prepozna priliku i da je iskoristi, kako bi stvorio novu vrijednost ili ekonomski uspjeh (European Commission, 2003). Poduzetnici promoviraju i unose dinamiku u ekonomske aktivnosti u svojoj zemlji; upravljaju organizacijskim i tehničkim promjenama, te iniciraju inovacije. Uloga poduzetništva je mnogo veća od povećanja dohotka po glavi stanovnika, obzirom da poduzetništvo pokreće i uspostavlja promjene u strukturi poslovanja i čitavom društvu (Avlijaš i Avlijaš, 2017, str. 14). Prema Kolakoviću (2006, str. 15) u 21. vijeku na scenu nastupaju nova, mala, fleksibilna i inovativna poduzeća koja samostalno ili umreženo nastupaju na tržištu, na kojem multinacionalne kompanije gube dominantan položaj.

Novija istraživanja pokazuju da mikro poduzeća čine u prosjeku oko 80 % svih firmi i zapošljavaju više od jedne trećine ukupne radne snage, stavljajući poduzetništvo

i poduhvate malih poduzetnika u poziciju važnog faktora u borbi protiv socijalne isključenosti nezaposlenosti (OECD, 2017; Laffineur et al., str. 2017). U takvom okruženju javlja se prilika da studenti kao potencijalni budući poduzetnici, koji su u procesima visokog obrazovanja, stiču potrebna znanja, vještine i kompetencije, te da oblikuju ili preoblikuju svoje stavove o pokretanju vlastitog biznisa.

Neka od istraživanja su pokazala da poduzetničko obrazovanje može pomoći razvoju karijere studenata i rješavati pitanja nezaposlenosti širenjem tržišta rada (Hunjet i Kozina, 2013; Shabani, 2013; Acs et al., 2014). Ali, mjerenje dugoročnog učinka i uspjeha poduzetništva i poduzetničkog obrazovanja je i dalje izazov i nedovoljno istraženo područje (Sanchez, 2010). Potrebno je pratiti i istraživati karijere diplomiranih studenata koji su započeli vlastite biznise, kako bi se utvrdilo jesu li uspješno integrirani u socijalni, kulturni i ekonomski tok svojih zajednica. Što je još važnije, izuzetno je teško izolirati utjecaj određene intervencije bez razmatranja interakcije između različitih kulturnih, institucionalnih i obiteljskih utjecaja na poduzetničko ponašanje na lokalnom nivou ili nivo države. Poduzetničko obrazovanje u kontekstu poticanja poduzetništva je inicijalni faktor koji treba djelovati sinergijski sa svim ostalim faktorima utjecaja.

Poduzetništvo kao motor ekonomskog prosperiteta (Shah i Pahnke, 2014) je izazov za obrazovanje da pripreme studente za tržište rada na kojem je sposobnost ponašanja i razmišljanja na poduzetnički i proaktivan način ključni pokretač uspjeha. Ishodi poduzetništva i poduzetničkog obrazovanja ne bi trebali biti samo poticanje mogućnosti zapošljavanja, već i priprema mladih za složenost života u današnjim gradskim i ruralnim zajednicama. Globalizacija i tehnološke promjene promijenile su organizaciju nacionalnih ekonomija i ono što se u njima proizvodi.

Zemlje se u praksi restrukturiranja uveliko razlikuju, ali otpuštanje, nezaposlenost i nedostatak profitabilnih mogućnosti zaposlenja jedan su od glavnih društvenih troškova ekonomskih promjena širom svijeta. Kao odgovor tome studenti se već tokom studija mogu poticati da poduzetništvo razmotre kao izbor karijere i da svojim poduzetničkim aktivnostima kreiraju nova radna mjesta, ali i da doprinose razvoju inovacija kao jednog od važnijih faktora konkurentnosti. Poduzetnička istraživanja uzimaju u obzir kombinacije različitih faktora, ali se dvije glavne oblasti pojavljuju kao odrednice u osnovnim modelima poduzetničkih namjera: varijable razine ličnosti i preduzetničko obrazovanje (Linan i Fayolle, 2015).

2.2 Osobine uspješnih poduzetnika

Poduzetnička namjera predstavlja spremnost pojedinca da se uključi u poduzetničke aktivnosti u cilju samozapošljavanja ili započinjanja vlastitog biznisa (Iakovleva i Kolvereid, 2009; Miljković - Krečar, 2013). Poduzetnici djeluju u skladu sa tempom koje nameće okruženje njegovog poslovanja, te za efikasnu mobilizaciju raspoloživih resursa potrebno je da posjeduju urođene i obrazovanjem stečene osobine (Kolaković, 2016, str. 24). Prema personalnoj psihološkoj teoriji (Avlijaš i Avlijaš, 2017, str. 29) ključne karakteristike poduzetnika su. samopostignuće; samopouzda-

nje; samostalnost; prihvatanje rizika; kreativnost; inovativnost i vizija. Prema Baroš (2007, str. 103–109) uspješan poduzetnik ima sljedeće karakteristike: samopouzdanje; orijentaciju ka budućnosti; preuzimanje i upravljanje rizikom; kreativnost; prilagodljivost.

Mnogi autori se bave identifikacijom najvažnijih odrednica poduzetničkih namjera analizirajući različite skupove varijabli. Istraživanja na osnovu ličnosti identificiraju nekoliko osobina specifičnih za poduzetnike. Samopouzdanje; preuzimanje rizika (Zhao et al., 2010; Ferreira et al., 2012) unutarnji lokus kontrole; kreativnost (Taatila, 2010; Biraglia i Kadile, 2017) i potreba za dostignućima samo su neke od karakteristika koje su često ispitivane (Litunen, 2000; Pillis i Reardon 2007; Linan i Fayolle, 2015).

Samopouzdanje, kreativnost i potreba za dostignućem se mogu promatrati i sa staništa Maslowljeve hijerarhije potreba u odnosu prema poduzetničkoj motivaciji, prema kojoj se ove tri karakteristike nalaze u vrhu piramide kao potreba za samostvarenjem. Ona se manifestira kroz kreativnost, moralnost, sposobnost rješavanja problema, prihvatanje činjenica. Motiviranost i samopouzdanje da odgovori na izazov i uloži dovoljno napora i inicijative za rad koji je koristan pojedincu i društvu, čini osobu potencijalnim poduzetnikom. Potreba za dostignućem inicira motivaciju za djelovanjem kako bi se postigao željeni uspjeh, te takve osobe imaju veći potencijal da postanu poduzetnici (Stewart et al., 2003; Rauch i Freze, 2007).

Spremnost na preuzimanje i upravljanje rizikom jedna je od glavnih tačaka poduzetništva. Preuzimanje rizika povezano je sa samopouzdanjem. To znači da što je veće samopouzdanje, to je veća sposobnost preuzimanja razumnog rizika, u skladu sa procjenama tržišta i razvojem strategija za minimiziranje rizika, kao i veća spremnost da se inovira ono što drugi smatraju neprihvatljivim rizikom. Prema nekim istraživanjima (Barbarosa et al., 2007; Turker i Selcuk, 2009) sposobnost procjene i preuzimanja rizika omogućava poduzetnicima da priliku transformiraju u poslovni poduhvat. Procjena rizika je važna kod poslovnog odlučivanja, obzirom da poduzetnici često donose odluke u uvjetima neizvjesnosti (Korunka et al., 2003), te imaju tendenciju da drugačije percipiraju rizik u odnosu na menadžere (Iversen et al., 2008). Razlika između poduzetnika i nepoduzetnika može biti pitanje tolerancije na rizik i načina na koji oni obrađuju informacije o potencijalnom uspjehu nove poslovne mogućnosti, pri tome imajući u vidu i odgovornost koju imaju prema vlastitom biznisu, zaposlenicima i društvu, u slučaju neuspjeha zbog pogrešnih procjena rizika. Stav prema poduzetničkom riziku jedan je od novih indikatora stubova globalne konkurentnosti (World Economic Forum, 2018).

Lokus kontrole je varijabla ličnosti povezana s općim očekivanjima osobe da li će moći kontrolirati događaje u životu ili ne, te se stepen prilagodljivosti situacijama u kojima ne postoji potpuna kontrola, smatra jednom od osobina poduzetnika koje mu omogućavaju upravljanje biznisom. Koncept lokus kontrole je razvio Rotter (1966) razlikujući pojedince koji imaju interni i one koji imaju eksterni lokus kontrole (Galloway et al., 2018). Pojedinci s internim lokusom kontrole vjeruju da na

ishod događaja u najvećoj mjeri utječu njihovi postupci ili ponašanje. S druge strane, pojedinci s vanjskim lokusom kontrole vjeruju da su ishodi događaja uveliko izvan njihove kontrole. Svjesnost poduzetnika o događajima na koje mogu ili ne mogu imati direktan utjecaj omogućava im bolje upravljanje poslovima i odlučivanja u pogledu poslovnih poduhvata. Interni lokus kontrole omogućava poduzetniku da oblikuje i određuje sopstvenu budućnost, pri tome ne dajući eksternim faktorima moć upravljanja nad svojim ponašanjem. Osobe za internim lokusom kontrole su predisponirane da percipiraju svoje okruženje pozitivno kao i da preferiraju izazovne aktivnosti (Wang et al., 2010), preuzimaju razumne rizike, imaju visoku motivaciju za postignuća i sposobnost za inoviranje (Carland i Bouton, 1984; Raucha i Frese, 2007).

2.3 Poduzetničko obrazovanje

Uloga poduzetničkog obrazovanja u kreiranju poduzetničke klime uočava se i kroz indikatore stubova konkurentnosti na globalnoj razini, kojima se mjere vještine buduće radne snage i njihova sposobnost za kritičko razmišljanje u obrazovanju. Prema Lukić et al., (2014, str. 79) najvažnija su ulaganja u obrazovanje putem poticanja poduzetničkog duha; primjene pozitivnih motivacijskih tehnika u sklopu nastave; stvaranja vizije o razvoju karijere i općenito uspješnog upravljanja u poslovnoj sredini. Poduzetničko obrazovanje obuhvata ne samo nastavne predmete, nego i praksu, takmičenja, razne vidove informalne obuke.

Razvojem svijesti o ulozi obrazovanja u poticanju poduzetničkih namjera, pojavio se i veliki broj istraživanja, koji ovisno o okruženju koje ispituju, te obrazovnim sistemima, daju i različite rezultate o povezanosti poduzetničkog obrazovanja i poticanja poduzetničkih namjera studenata, njihovih kompetencija, znanja i vještina. Istraživanje Širola i Baltić (2018, str. 212–213) ukazuje na činjenicu da poduzetničko obrazovanje ne predstavlja statistički važan faktor stjecanja poduzetničkih kompetencija, te da je potrebno napraviti pomak od teorijskog ka praktičnom poduzetništvu. Prema istraživanju Šestić et al., (2017, str. 157) studenti poduzetništvo smatraju privlačnom i mogućom opcijom u budućnosti, ali ne i najprivlačnijom, što ukazuje na potrebu da obrazovni sistem treba razvijati privlačnost prema poduzetničkoj karijeri kao profesionalnim izboru mladih. Povezanost poduzetničkog obrazovanja i poduzetničkih namjera utvrđena je u brojnim istraživanjima (Barbarosa et al., 2008; Martinez et al., 2010; Sascha i Dohse, 2012; Fayolle i Gailly, 2013; Tae Jun et al., 2014; Li i Wu, 2019).

Zadatak visokog obrazovanja je da pripremi studente za tržište rada na kojem je sposobnost ponašanja i razmišljanja na poduzetnički i proaktivan način ključni pokretač uspjeha. Poticanje studenata na stvaranje novih poduhvata nije jedini cilj poduzetničkog obrazovanja. U istraživanju o poduzetništvu u visokom obrazovanju u Evropi (European Commission, 2008) naglašava se da motivi poduzetničkog obrazovanja nisu ograničeni na start-up, inovativne poduhvate i nova radna mjesta, nego i na spo-

sobnost pojedinca da pretvori ideje u akciju, što predstavlja ključnu kompetenciju koja pomaže mladima da budu kreativniji i samopouzdaniji u svojim poduhvatima.

Poduzetničko obrazovanje ima fokus na lični razvoj i na poslovni razvoj, ali u većini obrazovnih sistema još uvijek je naglasak na teoriji u odnosu na praksu (Lackeus 2015, str. 8), te je potrebno da se u obrazovanju primjeni princip learning-by-doing, prema kojem student uči u interakciji ne samo sa ostalim studentima, nego i vanjskim učesnicima. Dok je u teorijski orijentiranom učenju student pasivan primalac znanja u kojem profesor pokreće proces učenja, u praksi usmjerenom poduzetničkom obrazovanju student je odgovoran za konstruiranje učenja kroz iskustvo. Poticanje poduzetničkih namjera studenata u obrazovnom sistemu zahtijeva proaktivan pristup kojim studenti teorijske spoznaje iz poduzetništva propituju kroz vlastiti angažman u praktičnoj nastavi tokom obrazovanja, učešća na konferencijama, sudjelovanjem na takmičenjima, kao i informalnim edukacijama.

3 Metodologija

Na osnovu razmatranih teorijskih osnova, postavljena je hipoteza rada: Postoji pozitivna korelaciona veza između poduzetničkog obrazovanja i poticanja poduzetničkih namjera studenata. Korištena je deskriptivna statistika u okviru koje je analizirana aritmetička sredina kao prosječan odgovor ispitanika; zatim standardna devijacija, kao odstupanje oko prosječne vrijednosti odgovora; te minimalna i maksimalna vrijednost odgovora ispitanika. Sa ciljem utvrđivanja postojanja korelacione veze između dvije varijable, te utvrđivanja da li se iste nalaze u linearnom odnosu, korištena je metoda korelacije. Podaci su obrađeni u statističkom programu SPSS. Dobiveni rezultati su predstavljani frekvencijski i opisno.

Za prikupljanje podataka korištena je tehnika anketiranja. Originalni anketni upitnik sadrži 19 pitanja, devet iz oblasti poduzetničkog obrazovanja i deset iz oblasti poduzetničkih namjera. Prikupljanje podataka izvršeno je tokom januara 2020. godine anonimnim internetskim upitnikom koji osigurava potpunu anonimnost ispitanika i na taj način povećava objektivnost dobivenih rezultata. Link na anketu je poslan studentima redovnih studija četiri fakulteta Sveučilišta »Vitez« putem e-mail adrese. Prema konceptu anketnih pitanja u istraživanje su uključeni studenti koji slušaju predmet poduzetništvo na studijskim programima fakulteta (studenti Fakulteta poslovne ekonomije i studenti studijskog programa poslovne informatike Fakulteta informacijskih tehnologija poduzetništvo slušaju kao obavezni predmet, te Fakulteta zdravstvenih studija kao izborni predmet). Studenti Pravnog fakulteta ne slušaju predmet poduzetništvo, ali su uključeni zbog pitanja o korisnosti kursa poduzetništva za sve koji se žele baviti biznisom, kao i pitanja iz domene razvoja poduzetničkih vještina kroz praksu, takmičenja, konferencije i informalne obuke.

U ispitanom uzorku je 44 % studenata muškog spola i 56 % ženskog spola. U uzorku je 49,3 % studenata Fakulteta poslovne ekonomije; 26,7 % studenata Fakulteta

informatičkih tehnologija; 14,7 % studenata Fakulteta zdravstvenih studija i 9,3 % studenata Pravnog fakulteta. Četvrtu godinu studija pohađa 52 % studenata koji su odgovorili na upitnik, 28 % studenata su treća godina studija, 13,3 % su druga godina studija i 6,7 % su prva godina studija.

4 Rezultati

4.1 Poduzetničko obrazovanje

Stavovi studenata u pogledu poduzetničkog obrazovanja koje podrazumijeva znanje iz prethodnog obrazovanja; pohađanje predmeta tokom studija; korisnost kursa za sve studente zainteresirane za pokretanje biznisa; praksu; takmičenja; konferencije, kao i informalno obrazovanje, prikazani su tabelarno.

Tabela 1: Stavovi studenata o poduzetničkom obrazovanju

<i>Descriptive Statistics</i>					
	<i>N</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Dev.</i>
Posjedujem znanje iz poduzetništva iz prethodnog školovanja	74	1.00	5.00	2.8108	1.61903
Na fakultetu koji studiram postoji podrška za razvoj poduzetničkih kompetencija putem takmičenja	74	1.00	5.00	3.5676	1.40528
Na fakultetu koji studiram postoji podrška za razvoj poduzetničkih kompetencija putem praktične nastave	74	1.00	5.00	3.6486	1.32864
Na fakultetu koji studiram postoji podrška za razvoj poduzetničkih kompetencija putem studentskih konferencija	74	1.00	5.00	4.1351	1.15063
Na fakultetu koji studiram pohađam predmet poduzetništvo	74	1.00	5.00	3.5270	1.74562
Kurs poduzetništva bi bio koristan za sve koji žele započeti biznis	74	1.00	5.00	4.6757	.86179
Naučio/la sam izraditi biznis plan i razviti vlastitu ideju	74	1.00	5.00	3.8108	1.21267
Stekao/la sam znanja i vještine potrebne za uspješno pokretanje biznisa u oblasti u kojoj se obrazujem	74	1.00	5.00	3.6216	1.21297
Fakultet omogućava informalno obrazovanje iz disciplina koje nisu zastupljene programom mog studija, a potrebne su za početak biznisa (izrada biznis plana, marketing, elektronsko poslovanje, financije itd)	74	1.00	5.00	3.3243	1.41526
Valid N (listwise)	74				

Vir: Anketni upitnik.

Kada je u pitanju poduzetničko obrazovanje, studenti se u najvećoj mjeri slažu sa tvrdnjom da bi kurs poduzetništva bio koristan za sve koji se žele baviti biznisom. Prosječna ocjena po ovoj tvrdnji iznosi 4,68. Također, visoku ocjenu ispitanici su dali i za tvrdnju da na fakultetu koji studiraju postoji podrška za razvoj poduzetničkih kom-

petencija putem studentskih konferencija, uz prosječnu vrijednost odgovora od 4,13. Tvrdnja koju su ispitanici rangirali sa visokim stepenom slaganja je i ta da su naučili izraditi biznis plan i razviti vlastitu ideju, uz prosječnu vrijednost 3,81. Studenti se slažu sa tvrdnjom da na fakultetu koji studiraju postoji podrška za razvoj poduzetničkih kompetencija putem praktične nastave, kao i sa tvrdnjom da su stekli znanja i vještine potrebne za uspješno pokretanje biznisa iz oblasti u kojoj se obrazuju.

Studenti ispitanici se u maloj mjeri slažu sa tvrdnjama da na fakultetu koji studiraju postoji podrška za razvoj poduzetničkih kompetencija putem takmičenja, kao i tvrdnjom da na fakultetu koji studiraju pohađaju predmet poduzetništvo. Ispitanici se uglavnom ne slažu sa tvrdnjom da posjeduju znanje iz poduzetništva iz prethodnog školovanja, dok su mišljenja ispitanika podjeljena po pitanju tvrdnje da fakultet omogućava informalno obrazovanje iz disciplina koje nisu zastupljene programom studija, a potrebne su za početak biznisa (izrada biznis plana, marketing, elektronsko poslovanje, financije itd).

4.2 Poduzetničke namjere

Tabelarno su predstavljeni rezultati koji se odnose na stavove studenata u pogledu njihovih poduzetničkih namjera, kada su u pitanju namjere da nakon diplomiranja rade u porodičnom biznisu; vlastitom biznisu; namjere u pogledu pokretanja biznisa nakon diplomiranja, u bližoj ili daljoj budućnosti; stavovi o utjecaju stečenih znanja i vještina, kao i prakse na poticanje poduzetničkih namjera; stavovi o vođenju vlastitog biznisa u odnosu na status zaposlenika.

Tabela 2: Stavovi studenata o poduzetničkim namjerama

<i>Descriptive Statistics</i>					
	<i>N</i>	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Dev.</i>
Nakon diplomiranja ću raditi u obiteljskom biznisu	74	1.00	5.00	1.7432	1.33510
Nakon diplomiranja ću pokrenuti vlastiti biznis	74	1.00	5.00	2.1216	1.38438
Razmišljam o pokretanju biznisa	74	1.00	5.00	3.1622	1.48072
Izvjeseo je da ću pokrenuti vlastiti biznis u narednih pet godina	74	1.00	5.00	2.8378	1.29305
Više me privlači da budem vlasnik biznisa nego zaposlenik	74	1.00	5.00	3.7027	1.49639
Posjedujem znanja i vještine i spreman/na sam da započnem vlastiti biznis	74	1.00	5.00	3.4189	1.19367
Uložiti ću sve napore da pokrenem i vodim vlastiti biznis u budućnosti	74	1.00	5.00	3.5405	1.31575
Stečena znanja i vještine tokom studija potakla su moja poduzetničke namjere	74	1.00	5.00	3.4865	1.30587
Iskustva sa praktične nastave potakla su moje poduzetničke namjere	74	1.00	5.00	3.4595	1.37681
Posjedujem vlastiti biznis, obrazujem se za sticanje dodatnih znanja i vještina	74	1.00	5.00	2.0135	1.52147
Valid N (listwise)	74				

Vir: Anketni upitnik.

Kada su u pitanju poduzetničke namjere, studenti se najviše slažu sa tvrdnjom da ih više privlači da budu vlasnik biznisa nego zaposlenik, sa prosječnom ocjenom 3,70; uz prihvatljiv stepen odstupanja oko prosječne vrijednosti odgovora. Stavovi studenata po tvrdnjama sa kojima se uglavnom slažu, imaju sljedeće vrijednosti: da će uložiti sve napore da pokrenu i vode vlastiti biznis u budućnosti, sa prosječnom ocjenom 3,54; da su stečena znanja i vještine tokom studija potakla njihove poduzetničke namjere, sa prosječnom ocjenom 3,49; da su iskustva sa praktične nastave potakla poduzetničke namjere, sa prosječnom ocjenom 3,46; da posjeduju znanja i vještine i spremni su započeti vlastiti biznis, sa prosječnom ocjenom 3,42. Standardna devijacija kod sve četiri varijable je prihvatljiva i ne utiče negativno na prosječnu vrijednost odgovora.

Mišljenje ispitanika je podjeljeno kada je u pitanju tvrdnja da razmišljaju o pokretanju vlastitog biznisa, uz prosječnu vrijednost odgovora koji iznosi 3,1 te ne tako mali stepen odstupanja, što ipak pokazuje razlike u odgovorima. Ispitanici se uglavnom ne slažu sa tvrdnjom da će vjerovatno pokrenuti biznis u narednih pet godina, uz prosječnu vrijednost 2,84 i donekle prihvatljiv stepen odstupanja oko prosječne vrijednosti odgovora. Ispitanici se ne slažu sa tvrdnjom da će odmah nakon diplomiranja pokrenuti vlastiti biznis, kao ni sa tvrdnjom da posjeduju vlastiti biznis i da se obrazuju za sticanje dodatnih znanja i vještina, gdje prosječna ocjena po obje tvrdnje nešto iznad 2. Studenti se ne slažu sa tvrdnjom da će nakon diplomiranja raditi u obiteljskom biznisu, a prosječna vrijednost odgovora iznosi 1,7 uz prihvatljiv stepen odstupanja.

4.3 Korelacija poduzetničkog obrazovanja i poduzetničkih namjera studenata

Nakon ispitivanja stavova studenata o poduzetničkom obrazovanju i poduzetničkim namjerama, odabrane su dvije varijable za utvrđivanje korelacije poduzetničkog obrazovanja i poduzetničkih namjera.

Tabela 3: Korelacija poduzetničkog obrazovanja i poduzetničkih namjera studenata

<i>Correlations</i>			
		<i>Stekao/la sam znanja i vještine potrebne za uspješno pokretanje biznisa u oblasti u kojoj se obrazujem</i>	<i>Uložiti ću sve napore da pokrenem i vodim vlastiti biznis u budućnosti</i>
Stekao/la sam znanja i vještine potrebne za uspješno pokretanje biznisa u oblasti u kojoj se obrazujem	Pearson Correlation	1	.656
	Sig. (2-tailed)		.045
	N	74	74
Uložiti ću sve napore da pokrenem i vodim vlastiti biznis u budućnosti	Pearson Correlation	.656	1
	Sig. (2-tailed)	.045	
	N	74	74

Vir: Anketni upitnik.

Metodom korelacije utvrđeno je da postoji korelaciona veza između poduzetničkog obrazovanja i poduzetničkih namjera, čime je potvrđena hipoteza rada. Ona se nadovezuje i na istraživanja navedena u teorijskom dijelu rada, koja su utvrdila vezu između poduzetničkog obrazovanja i poduzetničkih namjera, iako je ovim istraživanjem utvrđeno da se radi o odgođenim namjerama, obzirom da je namjera uglavnom usmjerena ka budućnosti, a ne pokretanju biznisa nakon završetka studija ili u periodu od pet godina. Sveobuhvatnije istraživanje može uključiti i utjecaj eksternih faktora; dostupnost financijskih sredstava; obiteljsku tradiciju u poduzetništvu. Tvrdnja da su studenti na fakultetu koji studiraju stekli znanja i vještine potrebne za uspješno pokretanje biznisa u oblasti u kojoj se obrazuje, odnosi se na poduzetničko obrazovanje, dok se tvrdnja da će uložiti napore da pokrenu vlastiti biznis u budućnosti, odnosi na poduzetničke namjere. Statistička veza je značajna i varijable se nalaze u linearnom odnosu, jer je $p = 0,045 < 0,05$.

5 Zaključak

Obzirom da svi studenti koji su učestvovali u anketiranju ne slušaju predmet poduzetništvo kao obvezni predmet, ili ga uopće ne slušaju; da uglavnom ne posjeduju znanja iz ove oblasti iz prethodnog školovanja, te da u većini slučajeva neće raditi u obiteljskom biznisu, visoka prosječna ocjena i stepen slaganja po tvrdnji da bi kurs poduzetništva bio koristan svima koji se žele baviti biznisom, ukazuju na to da postoji interes studenata za sticanje znanja i razvoj vještina i kompetencija za pokretanje vlastitog biznisa. Na ispitanjoj visokoškolskoj ustanovi podrška je uglavnom ravnomjerna kada je u pitanju podrška putem studentskih konferencija i praktične nastave, koje im omogućavaju da i onda kada ne slušaju predmet poduzetništvo, u određenoj mjeri savladaju potrebna znanja iz oblasti za koju se obrazuju, kako bi pokrenuli vlastiti biznis. Kada su u pitanju takmičenja studenata, putem kojih bi izravno testirali stečena znanja i vještine, studenti se u maloj mjeri slažu sa tvrdnjom da na visokoškolskoj ustanovi imaju te prilike, što može poslužiti kao korisna povratna informacija u cilju unapređenja ove aktivnosti.

Mišljenja su podijeljena kada je u pitanju informalno obrazovanje, što može biti povezano sa činjenicom da se studentima određenih studijskih programa nude navedene obuke ili da ne postoji upoznatost svih studenata o tim mogućnostima, te i ovu aktivnost visokoškolska ustanova može unaprijediti, kako bi se studentima omogućio što veći spektar podrške pri sticanju poduzetničkih znanja i vještina. Visoku prosječnu vrijednost ima i tvrdnja da su studenti koji slušaju predmet poduzetništvo naučili izraditi biznis plan i razviti biznis ideju, ali to je samo inicijalna aktivnost da bi se postalo poduzetnikom.

Ohrabruje činjenica da se studenti najviše slažu sa tvrdnjom da ih više privlači biti vlasnik biznisa nego zaposlenik, ali, njihove poduzetničke namjere nisu usmjerene na započinjanje biznisa nakon studija ili u narednih pet godina, nego više na ulaganje

napora za pokretanje biznisa u budućnosti. Dalja istraživanja mogu uključiti i druge varijable, kojima će se utvrditi utjecaj eksternih faktora na poduzetničke namjere, ili dublja analiza o stepenu samopouzdanja, odnosu prema riziku i drugim faktorima ličnosti koje nisu predmetom ovoga istraživanja, a koja mogu utjecati na odgođene namjere o poduzimanju poduzetničkih aktivnosti, a kako bi se iste ubrzale i omogućilo što ranije započinjanje istih.

LITERATURA

1. Aldrich, H. E. in Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18, št. 5, str. 573–596.
2. Anderson, A., Jack, S. in Drakopoulou, D. S. (2005). The role of family members in entrepreneurial networks: beyond the boundaries of the family firm. *Family Business Review*, 18, št. 2, str. 135–154.
3. Avlijaš, R. in Avlijaš, G. (2017). *Preduzetništvo*. Beograd: Singidunum
4. Baroš, Ž. (2007). *Preduzetništvo i preduzetnički menadžment*. Banja Luka: Apeiron
5. Biraglia, A. in Kadile, V. (2017). The role of entrepreneurial passion and creativity in developing entrepreneurial intentions: Insights from American homebrewers. *Journal of Small Business Management*, 55, št. 1, str. 170–188.
6. Cardon, M. S., Gregoire, D. A., Stevens, C. E. in Patel, P. C. (2013). Measuring entrepreneurial passion: Conceptual foundations and scale validation. *Journal of Business Venturing*, 28, št. 3, str. 373–396.
7. Carland, J., Hoy, F. in Boulton, R. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of Management Review*, 9, št. 2, str. 354–359.
8. European Commission (2003). *Green paper: Entrepreneurship in Europe*. Brussels: Enterprise directorate-general.
9. European Commission (2008). *Survey of Entrepreneurship of higher Education in Europe*. Main Report. Brussels: NIRAS Consultants, FORA, ECON Pöyry.
10. Fayolle, A. in Gailly, B. (2013). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence. *Journal of Small Business Management*, 53, št. 1, str. 75–93.
11. Feldman, H. D., Koberg, C. S. in Dean, T. J. (1991). Minority small business owners and their paths to ownership. *Journal of Small Business Management*, 29, št. 44, str. 12–27.
12. Ferreira, J. J., Raposo, M. L., Rodrigues, R. G., Dinis, A. in do Paço, A. (2012). A model of entrepreneurial intention: An application of the psychological and behavioral approaches. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19, št. 3, str. 424–440.
13. Galloway, F. J., Roberts, T. P. in Zigarmi, D. (2018). Work locus of control, motivational regulation, employee work passion, and work intentions: An empirical investigation of an appraisal model. *Journal of Happiness Studies: An Interdisciplinary Forum on Subjective Well-Being*, 19, št. 1, str. 231–256.
14. Hunjet, A. in Kozina, G. (2013). Poduzetničko obrazovanje temeljeno na društvenoj odgovornosti. *Učenje za poduzetništvo*, 3, št. 1, str. 61–82. Spletna stran: <https://hrcak.srce.hr/130297>.
15. Iakovleva, T. in Kolvereid, L. (2009). An integrated model of entrepreneurial intentions. *International Journal of Business and Globalisation*, 3, št. 1, str. 66–80.
16. Iversen, R. J., Jorgensen, N. in Malchow - Moller. (2008). Defining and Measuring Entrepreneurship Foundations and Trends in Entrepreneurship, 4, št. 1, str. 1–63.
17. Kolaković, M. (2006). *Poduzetništvo u ekonomiji znanja*. Zagreb: Sinergija.
18. Korunka, C., Frank, H., Lueger, M. in Mugler, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the start up process— a configurational approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, št. 1, str. 23–42.

19. Lackeus, M. (2015). *Entrepreneurship in Education - What, Why, When, How*. Trento, Italy: Entrepreneurship 360. Background paper. OECD. Spletna stran: https://www.oecd.org/cfe/leed/BGP_Entrepreneurship-in-Education.pdf.
20. Laffineur, C., Barbosa, S. D., Fayolle, A. in Nziali, E. (2017). Active labor market programs' effects on entrepreneurship and unemployment. *Small Business Economics*, 49, št. 1, str. 889–918. Spletna stran: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9857-7>.
21. Linan, F. in Fayolle, A. (2015) A Systematic Literature Review on Entrepreneurial Intentions: Citation, Thematic Analyses, and Research Agenda. *Entrepreneurship and Management Journal*, 11, št. 4, str. 907–933. Spletna stran: <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0356-5>.
22. Lindquist, M., Sol, J. in Van Praag, M. (2015). Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children?. *Journal of Labor Economics*, 33, št. 2, str. 269–296.
23. Lukić, I., Petrićević, T., Ferik, M., Zoretić, G., Čižmek Vujnović, O., Vujnović, T., Horbec, G., Magzan, M. in Kamenov, Ž. (2014). *Poduzetništvo, priručnik*. Zagreb: I Gimnazija, Zagreb.
24. Martinez, A. C., Kelley, D. in Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training*. GEM.
25. Miller, D. (2015). A downside to the entrepreneurial personality? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39, št. 1, str. 1–8. Spletna stran: <https://doi.org/10.1111/etap.12130>.
26. Nguyen, C. (2018). Demographic factors, family background and prior self-employment on entrepreneurial intention - Vietnamese business students are different: why?. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8, št. 10. Spletna stran: <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0097-3>.
27. OECD (2017). *Inclusive Entrepreneurship Policies*. Country Assessment Notes Romania. Paris: OECD Publishing.
28. Pickernell, D., Packham, G., Jones, P. in Miller, C. (2011). Graduate entrepreneurs are different. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 17, št. 2, str. 183–202.
29. Pillis, E. in Reardon, K. K. (2007). The influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention: A cross-cultural comparison. *Career Development International*, 12, št. 4, str. 382–396.
30. Rauch, A. in Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16, št. 4, str. 353–385. Spletna stran: <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>.
31. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80, št. 1, str. 1–28. Spletna stran: <https://doi.org/10.1037/h0092976>.
32. Sanchez, J. C. (2010). University training for entrepreneurial competencies: Its impact on intention of venture creation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7, št. 2, str. 239–254.
33. Sascha, G. W. in Dohse, D. (2012). Why mode and regional context matter for entrepreneurship education. *Entrepreneurship and Regional Development, Taylor & Francis Journals*, 24, št. 9–10, str. 807–835. Spletna stran: <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.721009>.
34. Shabani, S. (2013). Entrepreneurship Education: a New Conceptual Model in Developing Countries. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 7, št. 8, str. 781–786.
35. Shah, S. K. in Pahnke, E. C. (2014). Parting the Ivory Curtain: Understanding How Universities Support a Diverse Set of Startups. *The Journal of Technology Transfer*, 39, št. 5, str. 780–792. Spletna stran: <https://doi.org/10.1007/s10961-014-9336-0>.
36. Stewart, W. H., Carland, J. C., Carland, J. W., Watson, W. E. in Sweo, R. (2003). Entrepreneurial dispositions and goal orientations: a comparative exploration of United States and Russian entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 41, št. 1, str. 27–46.
37. Šestić, M., Pašić - Mesihović, A. in Softić, S. (2017). Poduzetničke namjere studenata poslovnih studija u Bosni i Hercegovini. *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo*, 7, št. 2, str. 147–160.
38. Širola, D. in Baltić, L. (2018). Prihvaćenost poduzetničkog načina razmišljanja kod studenata. *Zbornik Veleučilišta u Rijeci*, 6, št. 1, str. 197–216. Spletna stran: <https://doi.org/10.31784/zvr.6.1.15>.

39. Taatila, V. (2010). Learning entrepreneurship in higher education. *Journal of Education and Training*, 52, št. 1, str. 48–61.
40. Tae Jun, B., Shanshan, Q., Chao, M., O. Fiet, J. (2014). The Relationship between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38, št. 2, str. 217–254.
41. Turker, D. in Sonmez - Selcuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students?. *Journal of European Industrial Training*, 33, št. 2, str. 142–159.
42. Van der Sluis, J., Van Praag, M. in Vijverberg, W. (2005). Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-Analysis of the Impact of Education in Developing Economies. *The World Bank Economic Review*, 19, št. 2, str. 225–261. Spletna stran: <https://doi.org/10.1093/wber/lhi013>.
43. Wang, J. H., Chang, C. C., Yao, S. N. in Liang, C. (2016). The contribution of self-efficacy to the relationship between personality traits and entrepreneurial intention. *Higher Education*, 72, št. 2, str. 209–224.
44. Wang, Q., Bowling, N. A. in Eschleman, K. J. (2010). A meta-analytic examination of work and general locus of control. *Journal of Applied Psychology*, 95, št. 4, str. 761–768. Spletna stran: <https://doi.org/10.1037/a0017707>.
45. World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum. Spletna stran: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>.
46. Zhao, H., Seibert, S. E. in Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36, št. 2, str. 381–404.

Komparacija procjene kvaliteta bračnih odnosa depresivnih i psihički zdravih osoba

UDK 316.361-056.32/34

KLJUČNE RIJEČI: brak, kvalitet bračnog odnosa, depresija

POVZETEK - Današnje nesigurno društvo, teška materijalna situacija, sveopšta nezaposlenost i neizvjesnost doveli su do sve većeg broja oboljelih od depresije. Pored farmakoterapije za suzbijanje depresivnih tendenci postoje i oblici psihoterapije, kao i podrška porodice odnosno bračnog partnera u liječenju, kako bi liječenje trajalo kraće i bilo sveobuhvatnije. Osnovni cilj ovog istraživanja je uporediti depresivne sa ispitanicima bez psihijatrijske dijagnoze u pogledu kvaliteta bračnih odnosa, kao i da li postoji povezanost između sociodemografskih karakteristika, kao što su pol, dužina braka, stepen obrazovanja i zadovoljstvo materijalnim prilikama sa kvalitetom bračnih odnosa. Istraživanjem je obuhvaćeno 160 ispitanika, podijeljenih u dvije grupe, 80 sa psihijatrijskom dijagnozom depresije i 80 bez psihijatrijske dijagnoze. Kao instrumenti u ovom istraživanju korišteni su: Index kvaliteta bračnog odnosa, Norton 1983. i upitnik sačinjen za potrebe ovog istraživanja kojim su dobijeni podaci o sociodemografskim karakteristikama i o zadovoljstvu ispitanika materijalnim prilikama. Dobijeni rezultati ukazuju da je prisustvo psihijatrijske dijagnoze depresije povezano sa značajno nižim kvalitetom bračnih odnosa, da se kod ispitanika bez dijagnoze razlike po polu pojavljuju u pogledu kvaliteta braka, dok na cjelokupnom uzorku ne postoje, da sa kvalitetom braka nije povezana dužina trajanja braka, da postoji povezanost između stepena obrazovanja i kvaliteta braka, kao i zadovoljstva materijalnim prilikama i kvaliteta braka.

UDC 316.361-056.32/34

KEYWORDS: marriage, quality of marital relationship, depression

ABSTRACT - Today's precarious society, difficult financial situation, widespread unemployment and uncertainty have led to an increasing number of people suffering from depression. In addition to pharmacotherapy for combating depressive tendencies, there are also forms of psychotherapy, as well as family and spousal support during the treatment, that make treatment shorter and more comprehensive. The main objective of this study is to compare depressed persons and respondents without a psychiatric diagnosis regarding the quality of marital relationships, as well as to determine whether there is a connection between sociodemographic characteristics, such as gender, length of marriage, education level and material satisfaction, and marital relationship quality. The study included 160 respondents, divided into two groups: 80 with a psychiatric diagnosis of depression and 80 without a psychiatric diagnosis. The following were used as instruments in this research: Marital Relations Quality Index, Norton 1983 and a questionnaire prepared for the purpose of this survey to obtain data on sociodemographic characteristics and respondents' satisfaction with material opportunities. The obtained results indicate that the presence of a psychiatric diagnosis of depression is associated with a significantly lower quality of marital relations, that there are differences between both genders in the respondents without the diagnosis in how they view the quality of marriage do not occur; while they do not exist in the whole sample, that the length of the marriage is not related to the quality of the marriage and that there is a connection between education level and quality of marriage as well as between satisfaction with material opportunities and quality of marriage.

1 Uvodna razmatranja

Brak je kao temelj društva oduvijek privlačio pažnju istraživača jer je od praktične važnosti istražiti i faktore koji utiču na kvalitet takve institucije društva. Rezultati nekih istraživanja (prema Obradović i Čudina Obradović, 1998) pokazuju da za-

dovoljstvo bračnom relacijom značajno utiče na opšte životno zadovoljstvo. Pored toga, ukazuju da kod onih koji su u nesrećnim brakovima postoji veći distress nego kod onih koji procjenjuju svoje brakove zadovoljavajućim. Bračni distress i nestabilnost imaju negativne posljedice kako na fizičko tako i na emocionalno blagostanje.

Brojne epidemiološke studije upućuju na stalni porast broja depresivnih osoba, kao i na spuštanje donje granice životnog doba u kojem počinje depresija. Goleman govori o »epidemiji depresije« (Goleman, 2009) u savremenom dobu, jer se pojedinci sve češće susreću sa doživljajima melanholije, opšte utučenosti, ravnodušnosti, beznađa, besmisla i doživljaja životne promašenosti.

Do sada nisu objavljeni rezultati o istraživanjima na prostorima Republike Srpske na temu kvaliteta braka i zadovoljstva brakom, kao jednom od značajnih faktora kako za dobrobit društva tako i za pojedinca. Što je i jedan od motiva za ovo istraživanje, da uporedimo dobijene rezultate sa zemljama u regionu, te možda dobijemo novu sliku i šire vidike u tretmanu depresivnih osoba.

Kod ljudi postoji univerzalna potreba za emocionalnim vezama s drugim ljudima. Brak, kao jedna od takvih veza, temelj je današnjeg društva, te je oduvijek privlačio pažnju istraživača jer je od praktične važnosti istražiti i faktore koji utiču na kvalitet takve institucije društva. Zato su rađena mnoga istraživanja na temu braka i faktora koji utiču na stabilnost i kvalitet braka ili zadovoljstvo bračnim odnosom. U sledećem pasusu su prikazani rezultati nekih od istraživanja.

Prema mnogim istraživanjima i objašnjenjima brak kao zajednica ili čak samo kao fizička prisutnost drugoga, djeluje pozitivno na pojedinca te smanjuje pojavljivanje fizičke bolesti i psihičkih problema (prema Obradović i Čudina Obradović, 1998).

Rezultati istraživanja u kojima je nezavisnu varijablu predstavljala socijalna i emocionalna podrška pokazali su da ona smanjuje depresiju, anksioznost i druge psihičke probleme u bračnim partnera (Cohen i Syme, 1985; Kaplan idr., 1983; Mirowsky i Ross, 1989; Wickrama idr., 1997; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998). Istraživanja su takođe pokazala da kvalitet braka djeluje na psihološku dobrobit bračnog partnera (Ross, Mirowsky i Goldsteen, 1990; Demo i Acock, 1996; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998) i to zato što potiče pojedinca na ponašanje koje ga fizički i psihički zaštićuje. Uopšteno, dobijena je pozitivna korelacija između psihičkog i fizičkog zdravlja pojedinca, a obadvije su varijable pozitivno korelirane s kvalitetom braka (Aneshensel idr., 1984; Ross idr., 1990; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998). Istovremeno, sve je veći broj podataka koji ukazuju na to da emotivne teškoće u partnerskim odnosima proizvode fizičke i zdravstvene probleme, a posebno negativno djeluju na imunološki sistem (Elder idr., 1994; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998).

Iako su dobijeni rezultati zanimljivi i pokazuju da postoji pozitivna povezanost između prirode bračnih odnosa, preciznije kvaliteta bračnog odnosa, i fizičkog i psihičkog zdravlja, ne smijemo zaboraviti na neka ograničenja u generalizaciji tih zaključaka. Najprije, rezultati pokazuju povezanost, a ne i uzročno-posljedičnu vezu, pa je

još uvijek otvoreno pitanje djeluje li kvalitet braka na psihičko i fizičko zdravlje, ili je možda obrnuto, pa psihičko i fizičko zdravlje djeluje na kvalitet braka. Moguće je i da neke druge, intervenišuće varijable djeluju i na kvalitet braka i na psihičko i fizičko zdravlje. U istraživanju koje je proveo Wickrama sa suradnicima, 1997. (prema Obradović i Čudina Obradović, 1998) pretpostavlja se da na kvalitet braka osim fizičkog i psihičkog zdravlja mogu djelovati i varijable kao što su životna dob, socioekonomski status i stepen partnerova obrazovanja idr.

2 Predmet i cilj istraživanja

Današnje nesigurno društvo, teška materijalna situacija, sveopšta nezaposlenost i neizvjesnost doveli su do sve većeg broja oboljelih od depresije. Pored farmakoterapije za suzbijanje depresivnih tendenci postoje i oblici psihoterapije, kao i podrška porodice odnosno bračnog partnera u liječenju, kako bi liječenje trajalo kraće i bilo sveobuhvatnije. Ranije navedena istraživanja ukazuju na povezanost kvaliteta bračnih odnosa sa fizičkim i psihičkim zdravljem pojedinaca. Predmet ovog istraživanja bi bilo ispitati da li postoji razlika u zadovoljstvu brakom kod depresivnih i zdravih osoba, te da li sociodemografske karakteristike imaju uticaja na kvalitet braka.

Osnovni cilj ovog istraživanja je uporediti depresivne sa ispitanicima bez psihijatrijske dijagnoze u pogledu kvaliteta bračnih odnosa, kao i da li postoji povezanost između sociodemografskih karakteristika, kao što su pol, dužina braka, stepen obrazovanja i zadovoljstvo materijalnim prilikama sa kvalitetom bračnih odnosa.

3 Metodologija istraživanja

Istraživanjem je obuhvaćeno 160 ispitanika koji su u braku. Prvu grupu su sačinjavali 80 pacijenata, psihijatrijskog odjeljenja Opšte bolnice u Doboju i Centara za mentalno zdravlje u Doboju, Tesliću i Modriči, koji se liječe od depresije.

Drugu grupu od 80 ispitanika činili su zaposleni u Visokoškolskim ustanovama u Doboju, bez ranije dijagnostifikovanih psihijatrijskih dijagnoza. Kao instrumenti u ovom istraživanju korišteni su:

1. Index kvaliteta bračnog odnosa, Norton 1983; Index kvalitete bračnog odnosa (Quality of Marriage Index i Norton, 1983) je mjerni instrument koji se sastoji od 6 stavki, a zadatak ispitanika je izraziti svoj stepen slaganja na prvih pet tvrdnji na skali od 1 do 7 (1 = uopšte se ne slažem, 7 = u potpunosti se slažem), a potom i procijeniti koliko su sretni u vezi s partnerom/partnericom na skali od 1 do 10 (1 = jako nesretan, 10 = jako sretan). Indeks kvaliteta veze izražava se kao jednostavna linearna kombinacija odgovora na svih 6 stavki, te njegov raspon varira od 6 do 45. Veći rezultat podrazumijeva i veće zadovoljstvo brakom, odnosno kvalitetniji bračni odnos. *Pouzdanost skale Indeks kvaliteta bračnih odno-*

sa - Indeks kvaliteta bračnih odnosa dobijen je sumiranjem pojedinačnih skorova na šest ajtema skale Indeksa. Svi ajtemi imali su teorijski raspon odgovora od 1 do 7, izuzev posljednjeg ajtema »Uzevši sve u obzir, koliko ste srećni sa svojim partnerom«, te za ovaj ajtem je prije izračunavanja sumacionog skora izračunata linearna transformacija dobijenih odgovora, kako bi raspon odgovora takođe bio na skali od 1 do 7. Pouzdanost skale Indeksa kvaliteta bračnih odnosa je bila vrlo visoka i iznosila je .98 za ispitanike sa depresijom i .97 Kronbah alfa za grupu bez psihijatrijske dijagnoze.

2. Upitnik; Upitnik sastavljen za potrebe ovog istraživanja, sastoji se od četiri pitanja, kojim dobijamo potrebne podatke o polu, dužini braka, stepenu obrazovanja i zadovoljstvu materijalnim prilikama.

Podaci za istraživanje prikupljeni su u maju 2018. godine. Istraživanje je izvršeno na području Republike Srpske, Dobojska regija. Prikupljanje podataka u zdravstvenim ustanovama je vršeno uz dozvolu rukovodilaca ustanove i uz saradnju sa psiholozima zaposlenim u tim ustanovama. Takođe ispitivanje psihički zdravih osoba je izvršeno uz dozvolu rukovodilaca ustanova u kojim je planirano istraživanje, Visokoškolske ustanove u Doboju. Ispitivanje je obavljeno individualno. Svim ispitanicima je naglašeno da je ispitivanje dobrovoljno i anonimno. Ispitanici su imali puno pravo odbiti učestvovanje u istraživanju ili pitati za sve nejasne pojmove.

Mjere deskriptivne statistike koristili smo kako bi prikazali karakteristike uzorka ispitanika. Mann Whitney U test korišten je kao neparametrijska mjera analize odnosa pojedinačnih dihotomnih nezavisnih varijabli i kvaliteta bračnih odnosa. Dvofaktorskom analizom varijanse smo ispitali postojanje interakcije između psihijatrijskog statusa sa jedne strane i pola, dužine braka, nivoa obrazovanja i zadovoljstva materijalnim prilikama, sa druge strane, u pogledu veze sa kvalitetom bračnih odnosa, a ove veze smo dodatno istražili analizom uz pomoć Mann Whitney U testa odvojeno po kategorijama psihijatrijskog statusa ispitanika. Analiza je rađena u softveru JASP 0.8.4 (JASP Team, 2018).

4 Rezultati istraživanja i diskusija

Dobijeni rezultati ukazuju da je prisustvo psihijatrijske dijagnoze depresije povezano sa značajno nižim kvalitetom bračnih odnosa.

Sama depresija je emocionalno stanje obilježeno velikom tugom i zlim slutnjama, osjećajem bezvrijednosti i krivnje, povlačenjem od drugih, nesanicom, gubitkom apetita, gubitkom zanimanja za uobičajene aktivnosti i zadovoljstva što iz njih proizilazi. Tako sveopšte nezadovoljstvo okupiranost svojim intrasubjektivnim stanjem, prenosi se i na okolinu, te se i bračne relacije procjenjuju kao manje kvalitetne.

Prema Beckovom modelu depresije, pored negativnog koncepta selfa, u depresivnih osoba postoji i negativna interpretacija tekućih doživljaja i negativno gledanje na

budućnost. Negativne sheme, zajedno sa kognitivni iskrivljenjima ili pristranostima odražavaju ono što Beck naziva *negativnom trijadom*.

Tabela 1: Poređenje depresivnih i osoba bez psihijatrijske dijagnoze u pogledu kvaliteta braka

<i>Psihijatrijski status</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Bez dijagnoze	39.50	6.00	42.00	5294.50	<.001	.65
Sa dijagnozom depresije	28.50	6.00	42.00			

Napomena: U – Mann-Whitney U test, rrs – rank biserijski koeficijent korelacije

Dobijeni rezultati slažu se sa ranijim istraživanjem u kojima je nezavisnu varijablu predstavljala socijalna i emocionalna podrška, pokazali su da ona smanjuje depresiju, anksioznost i druge psihičke probleme u bračnih partnera (Cohen i Syme, 1985; Kaplan idr., 1983; Mirowsky i Ross, 1989; Wickrama idr., 1997; prema Obradović, Čudina Obradović, 1998). Istraživanja su takođe pokazala da kvalitet braka djeluje na psihološku dobrobit bračnog partnera (Ross, Mirowsky i Goldsteen, 1990; Demo i Acock, 1996; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998) i to zato što potiče pojedinca na ponašanje koje ga fizički i psihički zaštićuje. Uopšteno, dobijena je pozitivna korelacija između psihičkog i fizičkog zdravlja pojedinca, a obadviije su varijable pozitivno korelirane s bračnim kvalitetom (Aneshensel idr., 1984; Ross idr., 1990; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998). Istovremeno, sve je veći broj podataka koji ukazuju na to da emotivne teškoće u partnerskim odnosima proizvode fizičke i zdravstvene probleme, a posebno negativno djeluju na imunološki sistem (Elder idr., 1994; prema Obradović i Čudina Obradović, 1998).

Kao što je već ranije navedeno iako dobijeni rezultati pokazuju povezanost, nemožemo govoriti o uzročno-posljedičnoj vezi, pa je još uvijek otvoreno pitanje djeluje li kvalitet braka na psihičko zdravlje, ili je možda obrnuto, pa psihičko zdravlje djeluje na kvalitet bračnog odnosa. Prosječna procjena kvaliteta braka na ukupnom uzorku ne razlikuje se značajno kod muških odnosno ženskih ispitanika.

Tabela 2: Povezanost pola i kvaliteta braka

<i>Pol</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>P</i>	<i>r_{rs}</i>
Muškarci	32.33	6.00	42.00	3260.00	.55	.06
Žene	33.67	6.00	42.00			

Napomena: U – Mann-Whitney U test, r_{rs} – rank biserijski koeficijent korelacije

Međutim posmatrajući odvojeno grupe, sa psihijatrijskom dijagnozom i bez dijagnoze, razlike su pronađene. Dobijeni rezultati ukazuju da, u grupi bez psihijatrijske dijagnoze, muškarci procjenjuju brak kao kvalitetniji u odnosu na žene. Dok u grupi depresivnih razlike nisu pronađene.

Tabela 3: Povezanost pola i kvaliteta braka kod ispitanika sa dijagnozom depresije

<i>Pol</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Muškarci	28.67	6.00	42.00	782.50	.97	-.01
Žene	27.67	6.00	42.00			

Tabela 4: Povezanost pola i kvaliteta braka kod ispitanika bez dijagnoze depresije

<i>Pol</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Muškarci	41.66	26.00	42.00	9.61	.03	.28
Žene	37.33	6.00	42.00			

Sama dijagnoza depresije podrazumijeva opšte nezadovoljstvo, negativni misli, pesimizam, nezainteresovanost, sklonost samoptuživanju i kritici, čime se može i objasniti podjednako niska procjena kvaliteta bračnog odnosa kod oba pola.

Dobijene podaci da muškarci, bez psihijatrijske dijagnoze, imaju kvalitetniji brak u odnosu na žene slaže se sa rezultatima nekih ranijih istraživanja. Obradović i Čudina - Obradović (2000) nalaze da se žene više poistovjećuju sa vezom, bolje uočavaju probleme u vezi i preuzimaju veći dio obaveza u kući.

Muškarci su individualistički usmjereni i emotivno nezavisniji od žena pa manje doprinose očuvanju veze. Do ovih razlika dolazi zbog različite socijalizacije muškaraca i žena, gdje su žene od davnina odgajane prvenstveno kao buduće majke i supruge, više okrenute porodici, a muškarci su okrenuti finansijskom zbrinjavanju porodice te su njihova emocionalna očekivanja i ulaganja u bračni odnos manja, samim tim su i zadovoljniji.

Tabela 4: Povezanost dužine trajanja braka i kvaliteta braka kod ispitanika sa dijagnozom depresije

<i>Dužina trajanja braka</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Do 10 godina	29.00	6.00	42.00	778.00	.26	.15
Preko 10 godina	27.90	6.00	42.00			

Tabela 5: Povezanost dužine trajanja braka i kvaliteta braka kod ispitanika bez dijagnoze depresije

<i>Dužina trajanja braka</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Do 10 godina	41.00	17.33	42.00	718.50	0.27	0.16
Preko 10 godina	39.33	6.00	42.00			

Sa kvalitetom bračnog odnosa nije povezana dužina trajanja braka, barem kada je u pitanju poređenje ispitanika koji su u braku manje od 10 godina sa ispitanicima koji su u braku preko 10 godina.

Slični rezultati dobijeni su u istraživanju sprovedenim u centralnom dijelu Kosova i Metohije, gdje nije nađena statistički značajna povezanost između kvaliteta braka sa godinama starosti ispitanika, godinama braka, obrazovanjem i finansijskim stanjem ispitanika (Minić, Jaredić i Kolić, 2016).

S obzirom na veći broj istraživanja i podataka, a koji govore o konstantnom opadanju bračnog kvaliteta i zadovoljstva brakom kroz razvojne faze (Šakotić - Kurbalija, 2013), moguće je da je razlog ovako dobijenih rezultata mali broj ispitanika sa dužinom braka do 10 godina, kao i podijeljenost ispitanika na samo dvije kategorije do 10 i preko 10 godina.

Tabela 6: Povezanost obrazovanja i kvaliteta braka kod ispitanika sa dijagnozom depresije

<i>Stepen obrazovanja</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Srednja stručna sprema	26.67	6.00	42.00	524.50	.06	-.25
Viša i visoka stručna sprema	30.50	6.00	42.00			

Tabela 7: Povezanost obrazovanja i kvaliteta braka kod ispitanika bez dijagnoze depresije

<i>Stepen obrazovanja</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Srednja stručna sprema	35.12	6.00	42.00	710.00	0.82	0.03
Viša i visoka stručna sprema	37.38	6.00	42.00			

Ispitanici koji pripadaju kategoriji višeg i visokog stepena obrazovanja ocjenjuju svoj brak kao kvalitetniji u odnosu na ispitanike sa završenom srednjom stručnom spremom.

Zajedno sa stepenom obrazovanja i zaposlenošću raste subjektivni doživljaj stabilnosti i zadovoljstva uopšteno, manje su izraženi i finansijski problemi, što se prenosi i na ostale sfere života, tako i na bračne odnose. Objektivne ekonomske teškoće ili

subjektivna procjena svog statusa na takav način ima negativan uticaj i na procjenu kvaliteta braka.

Takođe veći stepen obrazovanja podrazumijeva i bolje komunikacijske vještine, što omogućava uspješnije razrješavanje konflikata među bračnim partnerima.

Podaci dobijeni ovim istraživanjem podudaraju se nekim ranijim istraživanjem u zemljama regiona, koji govore da je ispitujući stepen obrazovanja partnera, utvrđena njegova prediktivna vrijednost za stabilnost i doživljaj kvaliteta braka (Obradović i Čudina Obradović, 1998). Nađeni rezultati iz istog istraživanja ukazuju da se bračni partneri višeg stepena obrazovanja rastaju rjeđe od onih nižeg stepena formalnog obrazovanja te da se partneri podjednakog stepena obrazovanja rastaju rjeđe od partnera različitog stepena obrazovanja.

Tabela 8: Povezanost zadovoljstva materijalnim prilikama i kvaliteta braka kod ispitanika sa dijagnozom depresije

<i>Zadovoljstvo materijalnim prilikama</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Zadovoljan/na	30.67	6.00	42.00	996.50	0.06	0.25
Nezadovoljan/na	27.33	6.00	41.33			

Tabela 9: Povezanost zadovoljstva materijalnim prilikama i kvaliteta braka kod ispitanika bez dijagnoze depresije

<i>Zadovoljstvo materijalnim prilikama</i>	<i>Mdn</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>U</i>	<i>p</i>	<i>rrs</i>
Zadovoljan/na	40.66	24.33	42.00	889.50	0.19	0.17
Nezadovoljan/na	38.66	6.00	42.00			

Dobijeni podaci govore da su ispitanici zadovoljni svojim materijalnim prilikama procjenjivali brak kao kvalitetniji u odnosu na ispitanike koji nisu zadovoljni svojim materijalnim statusom.

Uticaj finansijskih poteškoća dovodi do povećane ekonomske nesigurnosti i prilagođavanja na sniženi ekonomski standard, što značajno utiče i na porodične procese, ponašanje članova porodice i međusobne odnose partnera u braku.

Istraživanje sprovedeno u Hrvatskoj takođe ukazuju na pozitivan odnos između ekonomskih pritisaka i bračnih sukoba i bračne hostilnosti, pa i agresivnosti što sve povećava verovatnoću bračne nestabilnosti i slabljenja zadovoljstva porodičnim životom (Čudina Obradović i Obradović, 2006).

Rezultati ovog istraživanja slažu se i sa podacima da ekonomski stres i percepcija vlastitog materijalnog stanja kao lošeg dovodi i do pada zadovoljstva u braku i njegovog ukupnog kvaliteta (Tošić, 2011).

5 Zaključak

Brojna istraživanja u zemljama regiona, na temu kvaliteta braka i bračnog zadovoljstva, potaknula su na razmišljanje o toj bitnoj sferi života, kako za pojedinca tako i za cjelokupno društvo. Takođe i porast broja korisnika antidepresiva na našem području, sve veći broj stanovnika koji se javljaju na liječenje sa simptomima depresije, govore o sveopštoj apatiji, padu zadovoljstva, samim time i padu psihičke snage stanovništva ovih prostora.

Pored farmako i psihoterapija u liječenju depresije, mnoga istraživanja ukazuju i na dobrobit prisustva partnera tokom tretmana. Navedene činjenice dovele su do ideje da se na području Republike Srpske, sprovede istraživanje gdje bi upoređivali grupu depresivnih ispitanika sa ispitanicima bez psihijatrijske dijagnoze u pogledu kvaliteta bračnih odnosa.

Dobijeni rezultati su pokazali da depresivni ispitanici kvalitet svog braka procijenjuju kao lošiji u odnosu na ispitanike bez psihijatrijske dijagnoze. U ovom istraživanju nije ispitivana uzročno posledična veza, tako da ideja za neka sledeća istraživanja ostaje da se pozabave uzročno posledičnim vezama.

Ovim istraživanjem je potvrđeno da i sociodemografske karakteristike, kao što su pol, stepen obrazovanja i zadovoljstvo materijalnim prilikama imaju uticaj na kvalitet braka.

Preventivni programi predbračnog savetovanja se već duži vremenski period primenjuju u SAD-u i Zapadnoj Evropi, dok su u našoj zemlji još uvijek nepoznati. Takođe, bračni distres je bio najčešći razlog traženja psihološke pomoći u SAD-u još osamdesetih godina prošlog veka (prema Šakotić Kurbalija, Kurbalija, Jestrović i Mihić, 2017), dok kod nas još uvijek postoji tek neznatna spremnost na traženje profesionalne psihološke pomoći, što ukazuje na potrebu osveščivanja značaja funkcionalnosti partnerske relacije, kao jednog od ključnih životnih domena, na mentalno zdravlje u odrasлом dobu.

U skladu sa navedenim, prvi korak koji bi stručnjaci koji se bave radom sa parovima trebalo da preduzmu jeste informisanje populacije o značaju zdravog i funkcionalnog partnerskog odnosa za funkcionisanje para, kao i cjelokupno porodično funkcionisanje, ali i individualno u svim životnim domenima.

Nakon informisanja, stručnjaci bi trebalo da implementiraju u svom radu programe koji se bave jačanjem komunikacijskih vještina i uspješnim razrešavanjem konflikata, kao i načine održavanja zdravog funkcionisanja u svim porodičnim fazama. Ne smijemo zaboraviti jednu dobru stvar, a to je da je funkcionalna komunikacija vještina koja se uči, te da je uloga stručnjaka upravo razvijanje i podizanje ove vještine kod parova. S druge strane, naučnicima zainteresovanim za oblast partnerskog i porodičnog funkcionisanja ostaje da sprovode što više istraživanja čiji bi rezultati ponudili smjernice za rad praktičarima.

LITERATURA

1. Američka psihijatrijska udruga (1995). Dijagnostički kriteriji iz DSM-IV. Jastrebarsko: Naklada Slap.
2. Berger, J., Biro, M. i Hrnjica, S. (1990). Klinička psihologija. Beograd: Naučna knjiga.
3. Bobić, J. (2012). Subjective estimation of the quality of life in relation to neuroticism. Zagreb: Institute for Medical Research and Occupational Health.
4. Čudina - Obradović, M. i Obradović, J. (2006), Psihologija braka i obitelji. Zagreb: Golden Marketing – Tehnička knjiga.
5. Čeranić, S. (2005). Normalni razvoj ličnosti i patološka uplitanja. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Istočno Sarajevo.
6. Davison, G. C. i Neale, J. M. (1999). Psihologija abnormalnog doživljavanja i ponašanja. Jastrebarsko: Naklada slap.
7. Goleman, D. (2009). Emocionalna inteligencij. Beograd: Geopoetika.
8. JASP Team (2018). JASP (Version 0.8.4) [Computer software].
9. Kaličanin, P. (1997). Psihijatrija. Beograd: Tehnis.
10. Kaličanin, P. (1995). Depresija. Beograd: Medicinska knjiga.
11. Karney, B. R. i Bradbury, T. N. (1995). The longitudinal course of marital quality and stability: A review of theory, method and research. *Psychological Bulletin*, 118, št. 3–34.
12. Krstić, K., Zotović, M. i Mihić, I. (2012). Procesi u brakovima starih. *Primenjena psihologija*, 5, št. 3, str. 241–257.
13. Martinac Dorčić, T. i Kalebić Maglica, B. (2009). Povezanost osobina ličnosti sa bračnom kvalitetom i izraženošću psihičkih osobina kod bračnih partnera. *Psihologijske teme*, 18, št. 1, str. 75–97.
14. Mihić, I., Zotović, M. i Jerković, I. (2006). Struktura i sociodemografski korelati porodične klime u Vojvodini. *Psihologija*, 39, št. 2, str. 297–312.
15. Milenković, S. (1986). Ljubavni scenario. *Psihologija*, 19, str. 159–942.
16. Miliivojević, Z. (1993). Psihoterapija i razumijevanje emocija. Novi sad: Prometej.
17. Minić, J., Jaredić, B. in Kolić, S. (2016), Neki korelati kvaliteta braka kod stanovnika centralnog dela Kosova i Metohije. V: Zbornik radova Filozofskog fakulteta u Prištini, str. 43–61.
18. Norton, R. (1983). Measuring marital quality: A critical look at the dependent variable. *Journal of Marriage and the Family*, 45, str. 141–151.
19. Obradović, V. i Čudina - Obradović, M. (1998). Bračna kvaliteta: poimanje, uzroci i posledice. *Društvena istraživanja Zagreb*, 7, št. 4–5, str. 659–682.
20. Obradović, J. idr. (1995). Djelovanje predbračnih osobina bračnih partnera na zadovoljstvo u braku i stabilnost braka. *Revija za sociologiju*, 25, str. 151–162.
21. Obradović, J. i Čudina - Obradović, M. (2000). Correlates of subjective global marital satisfaction in women. *Društvena istraživanja*, 9, št. 1, str. 41–65.
22. Petrović, D. (1975). Depresija u starosti. Beograd: Institut za stručno usavršavanje i specijalizaciju zdravstvenih radnika.
23. Snyder, D. K. (1979.). Multidimensional assesment of marital satisfaction. *Journal of Marriage and the Family*, str. 813–822.
24. Stefanović - Stanojević, T. Z. (2012). Da li mislimo ljubav kada kažemo ljubav?. Niš: Filozofski fakultet u Nišu.
25. Šakotić - Kurbalija, J. (2013). Kvalitet i stabilnost bračnog odnosa u različitim fazama braka. *Godišnjak Filozofskog fakulteta, Novi Sad*, 38, str. 129–148. doi:10.19090/ gff.2013.2.129-148.
26. Šakotić Kurbalija, J., Kurbalija, D., Jestrović, J. in Mihić, I. (2017), Efekti bračnog lokusa kontrole na percepciju kvaliteta bračnog odnosa kod žena. *Primjenjena psihologija*, 10, str. 17–36.
27. Tadinac, M., Kamenov, Ž., Jelić, M. i Hromatko, I. (2005). Što ljubavnu vezu čini uspješnom?. *Ljetna psihologijska škola studenata i nastavnika*. Zagreb: Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

28. Tošić, M. (2011). Razlike u doživljaju kvaliteta braka partnera različitog stepena obrazovanja, rodnog i finansijskog statusa. *Godišnjak za psihologiju*, 8, št. 10, str. 135–151.
29. Ubesequera, D. M. i Jiaojiang, L. (2008). Marriage and family life satisfaction: A literature review, *Sabaramuwa University Journal*, 8, št. 1, str. 1–17.
30. Vrhovski T. (2004). Kvalitet braka i neke sociodemografske varijable (Diplomski rad). Zagreb: Filozofski fakultet, Odsjek za psihologiju.

Žene u preduzetništvu: Komparacija Srbije i Evropske Unije

UDK 658-055.2(497.11:4-6EU)

KLJUČNE REČI: žensko preduzetništvo, Srbija, EU, komparacija, prepreke

POVZETEK - Predmet ovog rada je žensko preduzetništvo sa komparativnom analizom Srbije i EU. Žensko preduzetništvo predstavlja poslovnu aktivnost žena iniciranu sa ciljem da se žena osamostali i pokrene biznis koji će joj doneti glavni izvor prihoda. Na tom putu, žene se suočavaju sa mnogim preprekama i izazovima. Glavni cilj rada jeste da se identifikuje problem nedovoljnih mogućnosti za razvoj ženskog preduzetništva i da se utvrde ključni razlozi zbog kojih žene ne ulaze u preduzetničke vode. Za potrebe ovog rada biće sprovedeno empirijsko istraživanje primenom posebno koncipiranog upitnika za tu svrhu koji će obuhvatiti pitanja vezana za početak preduzetničkog biznisa sa akcentom na ključne prepreke sa kojima su se žene suočavale. Motivacija za odabir ove teme proističe iz činjenice da je žensko preduzetništvo u porastu, ne samo u EU, već i u Srbiji.

UDC 658-055.2(497.11:4-6EU)

KEYWORDS: women's entrepreneurship, Serbia, EU, comparison, obstacles

ABSTRACT - The subject of this paper is women's entrepreneurship with a comparative analysis of Serbia and EU. Women's entrepreneurship is a business activity initiated by a woman with the main aim of empowering women to start a business that will bring them a steady source of income. On this path, women face many obstacles and challenges. The main objective of this paper is to identify the problem of inadequate opportunities for the development of women's entrepreneurship and the key reasons why women do not choose to enter entrepreneurship. For the purpose of this paper, an empirical research will be conducted using a specially designed questionnaire which will cover issues related to the establishment of an entrepreneurial business with an emphasis on key obstacles that women face. The motivation for choosing this subject of research stems from the fact that women's entrepreneurship is on the rise, not only in the EU, but also in Serbia.

1 Uvod

Žensko preduzetništvo predstavlja značajan potencijal za razvoj ekonomije, smanjenje nezaposlenosti, pokretanje biznisa u novim, kreativnim sferama i primenu novih tehnologija (Vukmirović, 2005). Međutim, put žena ka pokretanju i razvoju sopstvenog biznisa nije jednostavan i lak. Prate ga brojne prepreke i izazovi. Osim prepreka koje potiču od stepena razvoja zemlje, tu su i nedostatak finansijskih sredstava, kapitala, nedovoljna znanja i veštine, nedostatak tehnologija, tradicionalna shvatanja po kojima žena treba da »sedi kući, kuva i čuva decu«, kao i mnoge druge predrasude o ženama. Fenomen preduzetništva je generalno determinisan preduzimanjem rizika i osmišljavanjem kreativnih rešenja sa ciljem sticanja profita. Po svojoj prirodi, preduzetništvo predstavlja delatnost u kojoj se osnivaju preduzeća i osvajaju nova tržišta (Penezić, 2003). Cilj ovog rada jeste da ukaže na ključne prepreke i izazove sa kojima se žene preduzetnice u Srbiji suočavaju. U tu svrhu je sprovedeno istraživanje primenom posebno koncipiranog upitnika na koji je tokom meseca februara

2020. godine odgovorilo 32 žene preduzetnice. Prvi deo rada je teorijskog karaktera – ukazano je na ključne definicije žena preduzetnica, ključne karakteristike ženskog preduzetništva, ključne motive žena za osnivanje preduzeća, dat je pregled ključnih faktora koji utiču na razvoj ženskog preduzetništva. Drugi deo rada je empirijskog karaktera i sastoji se od metodologije sprovedenog istraživanja, prikaza i diskusije dobijenih rezultata.

2 Žensko preduzetništvo: predgled ključnih definicija

Pregledom literature, može se pronaći više različitih definicija ženskog preduzetništva. Neke od definicija ukazuju da su preduzetnice samo žene vlasnice preduzeća – bez obzira na činjenicu kako je preduzeće stečeno – da li je stečeno nasleđem, kupovinom ili na neki drugi način. Druge definicije navode da su preduzetnice samo one žene koje su poslodavci, odnosno one žene koje zapošljavaju druge. Postoje i definicije po kojima su preduzetnice žene koje su istovremeno vlasnice i direktorke u preduzeću i žene koje su osnovale preduzeće radi sticanja profita i daljeg rasta (Popović Pantić, 2014). Značajniji rast interesovanja za žensko preduzetništvo datira od 1976. godine kada je u američkom časopisu za savremeni biznis objavljen rad pod nazivom »Preduzetništvo: Žene kao nova poluga« (Vukmirović, 2005).

Globalne statistike za 2016. godinu pokazuju da je rast ženskog preduzetništva veći od rasta muškog preduzetništva i da na svakih 10 muškaraca dolazi 8 žena zainteresovanih za preduzetništvo (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Zastupljenost žena u preduzetništvu je 1991. godine bila 1.850.000, a tokom sledeće decenije je došlo do značajnog rasta, pa je 2000. godine taj broj dostigao 5.000.000 žena preduzetnica (Šešlija, 2018). Zanimljivo je istaći činjenicu da je u periodu od 2007. do 2018. godine broj preduzeća vođen ženama porastao za 58 % (Kapin, 2019).

U Evropi je najmanja zastupljenost ženskog preduzetništva u svetu (6 %). Najniže vrednosti ženskog preduzetništva su u Nemačkoj, Jordanu, Italiji i Francuskoj gde od ukupne ženske populacije svega 3 % čine žene preduzetnice (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Najčešće delatnosti u kojima žene pokreću svoja preduzeća su usluge, zdravstvo, prodaja, edukacija (Alalouf, 2018).

Prema pojedinim autorima koji su se bavili ženskim preduzetništvom, potrebno je da žena ispuni nekoliko kriterijuma da bi se smatrala ženom preduzetnicom. Ti kriterijumi su (Avolio, 2011):

1. potrebno je da poseduje više od 50 % vlasništva u preduzeću (bez obzira na činjenicu kako je vlasništvo nad preduzećem stečeno);
2. potrebno je da preduzeće formalno postoji najmanje dve godine;
3. potrebno je da zapošljava najmanje još dva druga lica (kako bi se žene preduzetnice razlikovale od samozaposlenih žena);
4. potrebno je da ima važnu ulogu u funkcionisanju i poslovanju preduzeća;
5. potrebno je da radi puno radno vreme u preduzeću;

6. potrebno je da ostvaruje najveći deo svojih prihoda upravo iz preduzeća;
7. potrebno je da bude u preduzeću najmanje dve godine.

2.1 Žensko preduzetništvo u Srbiji

Žensko preduzetništvo u Srbiji se kao pojam prvi put pominje u prvoj polovini 90-ih godina prošlog veka, usled različitih programa podrške međunarodnih organizacija. Kroz različite vidove edukacija koje su imale za cilj da podstaknu žene na pokretanje sopstvenog biznisa – pre svega radnji i manufaktura, žene su imale priliku da steknu neophodna znanja i veštine (Popović Pantić, 2014). Pored dobrog poznavanja posla, potrebno je da žena preduzetnik poznaje i zakonske okvire, poresku politiku, uslove kreditiranja, biznis planove, upravljanje budžetom, osnove marketinga, kao i da poseduje znanja i veštine koje se odnose na upravljanje vremenom, proces pregovaranja i poslovnog komuniciranja (Lukić, 2019).

Takođe, Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine je u šest ključnih stubova uvrstila i stub koji se odnosi na razvoj i promociju preduzetničkog duha i podsticanje preduzetništva žena, mladih i socijalnog preduzetništva (Đurić Kuzmanović i Ljubojević, 2016). U poslednjih nekoliko godina se može primetiti rast fondova za razvoj ženskog preduzetništva, različiti stimulatívni programi podrške, osnivanje posebnih kreditnih linija namenjenih ženskom preduzetništvu.

U Srbiji preduzetništvo žena uzima maha nakon 2000. godine, a dodatno se intenzivira nakon 2004. godine. Ipak, uključivanje žena u preduzetničke poduhvate je na znatno nižem nivou u poređenju sa uključivanjem muškaraca (Popović Pantić, 2014). Žene se uglavnom odlučuju za pokretanje sopstvenog preduzeća u situaciji kada ostanu bez posla i bez prihoda.

Najzastupljenija delatnost ženskog preduzetništva u Srbiji je uslužna delatnost, koja je u 76 % slučajeva lokalnog karaktera. Smatra se da žene u Srbiji uglavnom pokreću uslužni preduzetnički biznis jer on zahteva najmanja ulaganja (Malešević, 2018).

Statistički podaci pokazuju da uspešna žena u preduzetništvu ima manje od 40 godina i da je prethodno bila zaposlena u industriji u kojoj sada posluje, jer poznaje područje rada i ima neophodne kontakte i poznanstva (Chroneos Krasavac idr., 2019).

2.2 Ključni faktori koji utiču na žensko preduzetništvo

U mnogim zemljama, posebno onim razvijenim, žene imaju mogućnosti da dobiju posebne podsticaje i mere podrške za pokretanje i dalji razvoj sopstvenog preduzeća. Pored brojnih politika i propisa koji se primenjuju a koji imaju za cilj da žene zaštite od diskriminacije i nejednakosti, kao podrška ženskom preduzetništvu se pojavljuju i brojne organizacije i udruženja. Sa druge strane, postoje i zemlje (manje razvijene zemlje i zemlje u tranziciji) kod kojih je situacija potpuno drugačija i u kojima se ženama još uvek ne pridaje značaj i važnost i koje destimulatívno deluju na razvoj ženskog preduzetništva.

Pregledom literature i primera iz prakse, moguće je identifikovati nekoliko faktora koji imaju veliki uticaj na žensko preduzetništvo. Ti faktori su (Popović Pantić, 2014):

□ *Nacionalno bogatstvo, socijalni status i opšta percepcija*

U situacijama kada raspolažu sličnim ekonomskim resursima, žene donose potpuno drugačije odluke o tome šta da urade sa kapitalom i resursima. Isto tako, ukoliko su i socijalne prilike iste, žene će ih iskoristiti na potpuno drugačiji način u poređenju sa muškarcima.

□ *Institucionalni faktori*

Veliku ulogu u pokretanju i razvoju ženskog preduzetništva imaju institucionalni faktori, posebno u situacijama kada postoje određeni oblici rodne neravnopravnosti. Nedovoljno razvijen institucionalni okvir može negativno da utiče na mogućnosti integracije žena u tržišnu ekonomiju i da im ograniči pristup resursima koji su im potrebni za realizaciju poslovnih aktivnosti.

□ *Demografski i ekonomski faktori*

Mnoga istraživanja su pokazala da godine, radni status, obrazovanje, prihodi, socijalne veze i percepcije predstavljaju važne socioekonomske faktore koji u velikoj meri utiču na odluku žene da pokrene preduzeće. Tako je na primer pokazano da je među ženama koje su stalno zaposlene čak do četiri puta veća verovatnoća da će pokrenuti sopstveno preduzeće jer su tokom rada došle do pristupa različitim resursima i idejama. U pogledu obrazovanja, istraživanja su pokazala da su žene preduzetnice u zemljama sa visokim prihodom obrazovanije od žena u zemljama sa niskim prihodom.

Pored tri gore navedena faktora, otežavajuću okolnost za žensko preduzetništvo predstavlja i pravna regulativa, nedostatak kapitala i izvora finansiranja, otežan pristup stranom tržištu i nedostatak podrške. Dodatno, žene često imaju ograničen pristup informacijama koje su bitne za pokretanje biznisa a troškovi pohađanja specijalizovanih seminara i kurseva mogu da budu prilično visoki (Vukmirović, 2005).

Otežavajuće faktore za razvoj ženskog preduzetništva čine i brojna tradicionalna shvatanja po kojima je muškarac taj koji je “glava i stub porodice”, različiti oblici polne diskriminacije, pojačana potreba žena da se brinu o deci i porodici (Vukmirović, 2005).

2.3 Ključni pokretački motivi za žensko preduzetništvo

Uprkos brojnim preprakama i izazovima sa kojima se susreću, žene se sve češće odlučuju da uplove u preduzetničke vode. Ključni motivi žena za pokretanje sopstvenog biznisa su (Vukmirović, 2005):

- Želja i nastojanje žena da u sopstvenom biznisu (preduzeću) na bolji način iskoriste i primene znanja, veštine i iskustvo koje su stekle na prethodnim poslovima.
- Želja žena da imaju veću fleksibilnost i mogućnost organizacije svog vremena.
- Želja žena da samostalno odlučuju o svojoj karijeri i formiranju porodice.

- Nemogućnost žena da napreduju na prethodnom radnom mestu, monotonost radnog mesta.
- Nemogućnost žena da pronađu posao u datom trenutku.
- Nemogućnost žena da pronađu željene uslove rada.
- Želja žena da iskoriste šansu koju su prepoznale u određenom poslu.
- Želja žena da ostvare veću zaradu.
- Želja žena da iskoriste sve svoje potencijale i veštine, ličnu kreativnost i inicijativu.
- Želja žena da prihvate izazove.
- Želja žena da aktivno učestvuju u svetu biznisa i budu deo njega.
- Želja žena da partneru dokažu sopstvenu vrednost – posebno u onim nacionalnim kulturama u kojima se preduzetničke aktivnosti smatraju pretežno muškim.

3 Metodologija istraživanja

Sa ciljem da se sagledaju ključne prepreke i poteškoće sa kojima se suočavaju žene preduzetnice, kreiran je upitnik koji je plasiran elektronskim putem tokom meseca februara 2020. godine. Upitnik je plasiran preko društvenih mreža – posebnih grupa koje čine žene preduzetnice i ličnim kontaktom sa ženama koje se bave preduzetništvom. Upitnik je obuhvatio:

1. Opšta pitanja kao što su godine starosti i stepen obrazovanja;
2. Pitanja koja se odnose na ključne prepreke sa kojima su se žene preduzetnice suočavale tokom pokretanja i vođenja preduzeća.

Pitanja u upitniku su bila uglavnom zatvorenog tipa (ispitanici su zaokruživali ponuđene odgovore ili su označavali ocene od 1 do 5 na petostepenoj Likertovoj skali u zavisnosti od stepena u kojem se slažu sa navedenim tvrdnjama). Jedno pitanje u upitniku je bilo otvorenog tipa gde su ispitanici imali mogućnost da upišu svoje odgovore.

Tokom meseca februara na upitnik je odgovorilo ukupno 32 žene preduzetnice. Svi prikupljeni odgovori su statistički obrađeni primenom Microsoft Office Excel programa.

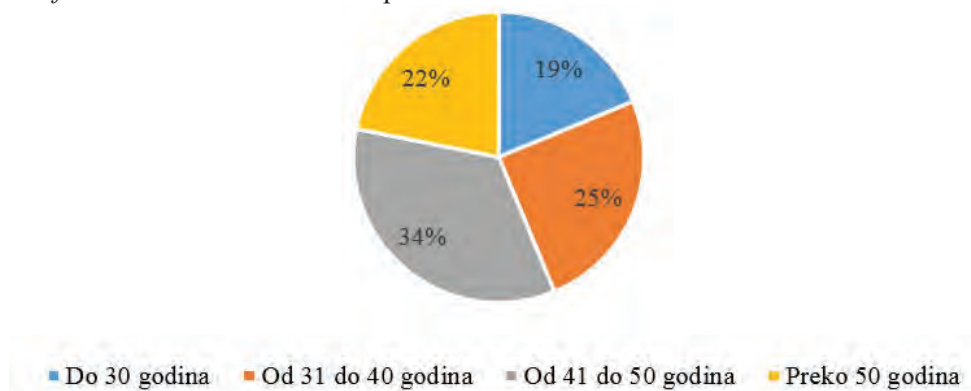
3.1 Prikaz rezultata istraživanja i diskusija

Rezultati istraživanja su pokazali da najveći broj žena preduzetnica koje su učestvovala u ovom istraživanju ima između 41 i 50 godina (34 %), a zatim između 31 i 40 godina (25 %). Najmanji je broj žena preduzetnica koje imaju do 30 godina (19 %). Rezultati su prikazani u sledećoj tabeli i na grafikonu.

Tabela 1: Starosna struktura žena preduzetnica

	Broj	Procenat (%)
Do 30 godina	6	18.75
Od 31 do 40 godina	8	25.00
Od 41 do 50 godina	11	34.38
Preko 50 godina	7	21.88
Ukupno	32	100

Graf 1: Starosna struktura žena preduzetnica

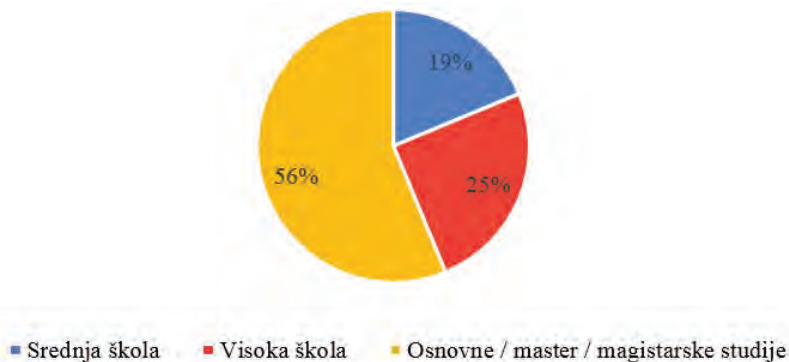


Rezultati istraživanja su pokazali da više od polovine žena preduzetnica koje su učestvovala u istraživanju imaju završen fakultet (osnovne / master / magistarske studije) (56 %). Nakon njih sledeće žene preduzetnice koje imaju završenu visoku školu (25 %), dok je najmanji broj žena preduzetnica sa srednjom školom (19 %). U istraživanju nije bilo žena koje imaju najniži nivo obrazovanja (osnovnu školu) i najviši nivo obrazovanja (doktorat).

Tabela 2: Obrazovna struktura žena preduzetnica

	Broj	Procenat (%)
Osnovna škola	0	0
Srednja škola	6	18.75
Visoka škola	8	25
Osnovne / master / magistarske studije	18	56.25
Doktorske studije	0	0
Ukupno	32	100

Graf 2: Obrazovna struktura žena preduzetnica



U sledećoj tabeli i na grafikonu su prikazane prosečne ocene odgovora žena preduzetnica na ponuđene tvrdnje. Žene preduzetnice koje su učestvovalе u istraživanju su unosile ocene od 1 do 5, u zavisnosti od stepena u kojem se slažu sa navedenim tvrdnjama. Granična vrednost je vrednost 3. Sve ispod 3 se smatra lošim rezultatom, a sve iznad 3 se smatra dobrim rezultatom. Maksimalna prosečna ocena je 5, minimalna 1.

Najnižu prosečnu ocenu, ispod granične vrednosti 3 su dobile sledeće tvrdnje:

- Državne mere i aktivnosti su mi značajno pomogle da pokrenem biznis.
- Prilikom rešavanja problema, mogu da računam na pomoć društva i zajednice.

Najvišu prosečnu ocenu je dobila tvrdnja da su žene preduzetnice imale podršku prijatelja/porodice/rodbine prilikom pokretanja biznisa, što je veoma ohrabrujuće.

Prosečna ocena svih tvrdnji iznosi 3.09 što ukazuje da postoji prostor za poboljšanja u svim navedenim tvrdnjama, a posebno onim koje su dobile prosečnu ocenu ispod 3.

Tabela 3: Prikaz prosečnih ocena na tvrdnje iz upitnika

Tvrdnje	Prosečne ocene
Državne mere i aktivnosti su mi značajno pomogle da pokrenem biznis.	2.13
Imala sam podršku prijatelja/porodice/rodbine prilikom pokretanja biznisa	3.84
Prilikom rešavanja problema, mogu da računam na pomoć društva i zajednice.	2.32
Postoji visok stepen kolegijalnosti između žena preduzetnica.	3.48
Tokom sastanaka primećujem rezervisan stav prema ženama preduzetnicama.	3.4
Bavljenje preduzetništvom mi otežava da se posvetim privatnom životu.	3.35
Prosečna ocena za sve tvrdnje	3.09

Graf 3: Prikaz prosečnih ocena na tvrdnje iz upitnika



Poslednje pitanje u upitniku je bilo otvorenog tipa. Žene preduzetnice su mogle da unesu svoje odgovore u pogledu ključnih prepreka sa kojima su se suočavale prilikom pokretanja i vođenja sopstvenog biznisa. Od 32 žene preduzetnice koje su učestvovalе u istraživanju, 25 je dalo odgovor na ovo pitanje čime smo došli do novih saznanja koja nisu bila obuhvaćena gore navedenim tvrdnjama u upitniku.

Odgovori žena preduzetnica na pitanje »Sa kojim preprekama i izazovima ste se suočavale prilikom pokretanja preduzeća?«

1. Predrasude da žena ne može sama da vodi biznis.
2. Briga oko početnog kapitala u inicijalnom periodu i dilema oko eventualnog uzimanja start up kredita sa subvencijama.
3. Mladost.
4. Dilema uzimanja start up kredita sa subvencionisanim sredstvima.
5. Neizvesnost, investicije.
6. Finansije.
7. Birokratija, administracija, banke, papirologija i visoki državni nameti za zapošljavanje.
8. Papirologija.
9. Veliki troškovi, poteškoće pronalaženja poslova, organizacione poteškoće.
10. Velika administracija, nemanje nikakvih olaksica za preduzetnike.
11. Naučiti sve propise.
12. Papiri, dokumentacija, papiri, majstori i neodgovornost.
13. Nerazumevanje i neprihvatanje žene u poslu, rodna neravnopravnost.
14. Velike takse, nepoverenje okoline i predrasude.
15. Nepoverenje okoline i prijatelja.

16. Nedostatak finansijskih sredstava.
17. Pronalazak svih propisa koji su bitni za pokretanje preduzeća, nedostatak finansijskih sredstava, nepovoljni krediti.
18. Nepoverenje porodice da mogu da postignem uspeh i dobar finansijski rezultat.
19. Skup poslovni prostor na atraktivnim lokacijama, nedovoljno sredstava.
20. Komplikovani propisi, visoke takse, nepovoljni krediti.
21. Nepoznavanje propisa i zakonske regulative, skupi pravni saveti.
22. Papirologija i administracija prilikom osnivanja firme.
23. Predrasude okoline i nepoverenje - stav da sigurno neću uspeti.
24. Vreme potrebno za osnivanje preduzeća i papirologija.
25. Da li ces uspeti.

Sa ciljem lakšeg sagledavanja ključnih prepreka sa kojima su se žene preduzetnice suočavale prilikom pokretanja biznisa, primenjen je online alat www.wordclouds.com koji na osnovu unetih reči vrši prebrojavanje i reči koje su se najčešće koristile prikazuje većim fontom i istaknuto.

Slika 1: Najčešće prepreke sa kojima su se žene preduzetnice susretale



Na osnovu rezultata predstavljenih slikom može se zaključiti da su tri ključne prepreke sa kojima su se žene preduzetnice suočavale:

- predrasude o ženama,
- nepoverenje,
- administracija.

4 Zaključak

Poslednjih godina se javlja globalni trend ostvarivanja žena kao preduzetnica. Žene preduzetnici predstavljaju veoma bitnu pokretačku osnovu u svim sektorima ekonomije zbog novih poslova, zapošljavanja, ostvarenog profita.

Teorija i praksa su potvrdile da je podrška ženama najviše potrebna u području finansiranja, poslovnog savetovanja, stručne obuke i u domenu uspostavljanja saradnje sa drugim učesnicima na tržištu. Od posebne važnosti je preispitivanje pravne i poslovne regulative kako bi se stimulisalo žensko preduzetništvo.

U ovom radu je sprovedeno istraživanje primenom posebno koncipiranog upitnika na koji su tokom meseca februara odgovorile 32 žene preduzetnice. Rezultati su pokazali da najveći broj žena preduzetnica koje su učestvovala u istraživanju ima preko 40 godina (56 %) i završen fakultet (56 %). Ključne prepreke sa kojima su se suočavale su nedovoljna podrška države, društva i zajednice. Dodatne poteškoće žene preduzetnice imaju zbog komplikovanih administrativnih procedura i uslova kreditiranja. Sa druge strane, žene preduzetnice su zadovoljne stepenom podrške koji su dobijale od prijatelja i članova porodice, kao i stepenom kolegijalnosti između žena preduzetnica.

Rezultati ovog istraživanja bi mogli biti od koristi donosiocima odluka koji raznim propisima, merama i aktivnostima mogu značajno da olakšaju proces pokretanja i vođenja preduzeća. Takođe, potrebno je raditi na podizanju kolektivne svesti i eliminisanju predrasuda koje postoje o ženama i ukazati društvu da žene u biznisu mogu biti podjednako dobre kao muškarci.

LITERATURA

1. Alalouf, C. (2018). 25 Intriguing Facts About the State of Female Entrepreneurship. Spletna stran: <https://startupnation.com/infographic/facts-state-female-entrepreneurship> [Citirano 1. 3. 2020].
2. Avolio, B. E. (2011). A Methodological Problem Associated with Researching Women Entrepreneurs. *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, št. 1–2, pp. 9–25.
3. Chroneos Krasavac, B., Karamata, E. in Djordjevic, V. (2019). Innovative Potential of Environmentally Motivated Female Entrepreneurship for Sustainable Development in the Republic of Serbia. *Economics of Agriculture*, 66, št. 3, pp. 721–735.
4. Đurić Kuzmanović, T. in Ljubojević, G. (2016). Pravni aspekti upravljanja porodičnim firmama u Srbiji. *Škola biznisa*, 2, pp. 96–110.
5. Global Entrepreneurship Monitor (2017). Global Report 2016/2017. Spletna stran: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-global-report> [Citirano 1. 3. 2020].
6. Kapin, A. (2019). 10 Stats That Build The Case For Investing In Women-Led Startups. Spletna stran: <https://www.forbes.com/sites/allysonkapin/2019/01/28/10-stats-that-build-the-case-for-investing-in-women-led-startups/#23f1e10559d5> [Citirano 1. 3. 2020].
7. Lukić, J. (2019). Znanja i veštine neophodne za upravljanje socijalnim preduzećem (str. 84–100). V: Jovanović, J. (ur.). *Socijalno preduzetništvo 1, Početni kurs – Kako pokrenuti socijalno preduzeće?*. Beograd: Udruženje Limitless.

8. Malešević, Lj. (2018). Žene postaju preduzetnice iz nužde, Udruženje poslovnih žena Srbije. Spletna stran: <http://poslovnenezene.org.rs/2018/05/zene-postaju-preduzetnice-iz-nuzde/> [Citirano 1. 3. 2020].
9. Penezić, N. D. (2003). Kako postati preduzetnik. Beograd: Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva.
10. Popović Pantić, S. (2014). Žensko preduzetništvo u Srbiji: Evolucija od socijalne ka ekonomskoj kategoriji. Poslovna ekonomija, 8, št. 2, str. 143–162.
11. Šešlija, N. (2018). Žensko preduzetništvo. Spletna stran: <https://www.space4women.rs/2018/10/21/zensko-preduzetnistvo/> [Citirano 2. 3. 2020].
12. Vukmirović, N. (2005). Modeli podrške razvoju ženskog preduzetništva. Industrija, 33, št. 4, str. 1–18.

Ekonomija i globalizacija

UDK 330:005.44"20"

KLJUČNE RIJEČI: Globalizacija, ekonomski proces, IKT, 21. stoljeće

POVZETEK - Povijest ekonomije bilježi razdoblja razvoja i razdoblja kriza. Globalizacija je neosporno pozitivan trend, ali uz pozitivne procese razvoja egzistiraju i negativni. Strategije razvoja zadovoljavaju potrebe globalnih kompanija. Ova faza globalizacije stvara neravnotežu i mijenja vlasničku strukturu svijeta. Faza ravnoteže i zajedničkog sudjelovanja država tek slijedi. Direktna demokracija uklanja monopolističke pretpostavke i uspostavlja istinski slobodno svjetsko tržište.

UDC 330:005.44"20"

KEYWORDS: globalization, economic process, ICT, 21st century

ABSTRACT - The history of economy records periods of development and periods of crisis. Globalization is an indisputably positive trend with positive development processes, but there are also negative ones. Strategic development plans meet the needs of global companies. This phase of globalization creates an imbalance and changes the ownership structure of the world. A stage of balance and countries' joint participation is yet to come. Direct democracy puts people at the forefront, ensuring market balance and equitable entry into global markets.

1 Uvod

Sve ekonomske aktivnosti ljudske zajednice odvijaju se u procesima koje čine: proizvodnja, raspodjela, razmjena, potrošnja i direktne uslužne djelatnosti. Ovom podjelom ljudi djeluju u ekonomskoj sferi i zadovoljavaju brojne potrebe kojima se podržava opstanak i potiče razvoj društva u kojemu živimo. Ekonomskim procesima stvara se rastući i visok standard građana pojedinih država. Povijest ekonomije i ekonomskih procesa bilježi uspjele i neuspjele pokušaje ekonomskog razvoja, razdoblja procvata i razdoblja kriza i propasti. Mogli bismo zaključiti da ne postoji sigurna formula uspješnog ekonomskog razvoja, a posljedično tome niti razvoja društva u cjelini. Dobra koja treba očekivati od ekonomije 21. stoljeća su stabilan rast, povratak potpunog zaposlenosti populacije, stvaranje novih proizvoda i usluga, usavršavanje tehnologije i stabilna monetarna politika i što je najvažnije stvaranje ravnoteža ekonomija na globalnoj razini. Nova ekonomija trebala bi se temeljiti na kriteriju i konceptu održivog razvoja i razvoja unutrašnjeg i vanjskog elektroničkog poslovanja. Temelji nove ekonomije su u procesima IKT-a, standardizacije materijalnog poslovanja, dovršavanja procesa stvaranja svjetskog tržišta i globalizacije društva. Ekonomske i društvene promjene su u kauzalnoj vezi. Ekonomske promjene u cijelom svijetu oblikuje naše političke i društvene odnose u vremenu i prostoru i obratno, društveno politički procesi utječu na ekonomiju. Globalizacija kao neosporno pozitivan ekonomski trend, svoje korijenje nalazi i u nastojanju uspješnih ekonomija da svoj razvoj temelje na dobroj organizaciji i tehnološkim prednostima. Uz pozitivne procese razvoja ekonomije i globalizacije svjetskog tržišta, egzistiraju i nega-

tivni trendovi, sve veće podjele na bogate i siromašne slojeve društva, kao i država. Mali broj razvijenih ekonomija čovjeka i ljudski potencijal postavlja na prvo mjesto. Kako naprednim ekonomijama upravlja manjina koja u svom vlasništvu drži većinu svjetskog bogatstva, čovjek kao individua sve više postaje običan jednokratno upotrebljivi i zamjenjivi resurs. Velike svjetske kompanije su u procesima globalizacije postale moćni sustavi iznad država. Vođeni stvaranjem sve većeg profita ulaze u siromašne slabo organizirane države iskorištavaju prirodna bogatstva i resurse, kao i obezvrijeđeni ljudski rad. U isto vrijeme kompanije utječu na političke trendove svojih nacionalnih država, u kojima običan čovjek ima samo iluziju kontrole, napretka i demokratizacije. Kako bi održale isti trend, kompanije marketinški djeluju u pravcu promjene svijesti populacije. Ekonomsko politički upravljajući dio društva, koji u vlasništvu diži većinu resursa, projektira i promovira trend ekstremnog individualizma i nepotrebnog privatnog vlasništva. U pozadini je ideja iskorištavanja čovjeka kao resursa, jer čovjek bez vlasništva lako mijenja mjesto boravaka i života, zadovoljavajući potrebe kompanija i ekonomskih trendova. Strateški planovi razvoja ne temelje se na potrebama stanovništva koje živi na određenom području, strategije zadovoljavaju potrebe i pritiske globalnih kompanija. Ovakva politika uzrokuje ekonomske i političke migracije. Sve to djeluje na nestanak demokracije, koja je samo formalni oblik mijenjanja vlasti istog ekonomskog razreda i miljea. Pod istim utjecajem bogate države su ekonomskim mjerama uništavale temelje ekonomija, nerazvijenih država, kako bi korporacije lakše ušle sa svojim kapitalom i postajale vlasnici svega što je vrijedno i što ima podlogu za njihov daljnji razvoj. Ovo je faza globalizacije koja stvara neravnotežu svjetskih ekonomija i mijenja vlasničku strukturu svijeta. Faza u kojoj će globalizacija stvarati ravnotežu, svjetske ekonomije i zajedničko sudjelovanje nacija koje rješavaju globalne probleme tek slijedi. Novi trend nemoguć je bez jačanja demokracija posebno nerazvijenih država i država u razvoju. Jedino prava vladavina naroda, može donijeti pretpostavke za ekonomiju bez političkih utjecaja elita. Prva pretpostavka razvoja je osvještavanje društva i razvoj demokracije.

2 Razvoj demokracije

Demokracija u kojoj bi temeljne političke i strateške ekonomske odluke donosilo stanovništvo direktnim glasovanjem, osiguralo bi postavljanje čovjeka u prvi plan, zaustavljanje trenda koncentracije vlasničkih struktura i ravnopravan ulazak u svjetska globalna tržišta. Direktni oblik demokracije iz razloga brojnosti stanovništva bio je nezamisliv prije tridesetak godina, danas informacijsko komunikacijska tehnologija (IKT), omogućava upravo to, direktno uključivanje ravnopravnih građana u donošenje svih ključnih odluka. Uspostavljanje prave demokracije imalo bi za posljedicu uspostavljanje ravnopravnosti i ravnoteže unutar nacionalnih ekonomija, a zatim i na području globalnog tržišta. Demokracija uklanja, ekonomske monopolističke pretpostavke, koje su prepreke za ravnopravan transfer usluga, proizvoda,

kapitala, ljudi i znanja te uspostavljaju istinski slobodno svjetsko tržište. Globalno društvo koje bi uspostavilo ravnotežu i ravnopravnost u sudjelovanju na svjetskom tržištu, djelovalo bi povratno i na uspostavljanje ravnoteže svih nacionalnih ekonomija. Ravnoteža svjetske ekonomije je i prvi preduvjet političke ravnoteže svijeta, što podrazumijeva uspostavljanje normalnih političkih odnosa bez političkih napetosti i ratova. Iako smo još daleko od ove druge faze globalizacije, jer ni prva još nije dosegla svoje vrhunce, važno je znati da su sve pretpostavke, za drugu fazu ovdje. IKT razvoj, promijenio je paradigmu egzistencije, istinski uključio sve sudionike u jedan globalni komunikacijski sustav i postavio temelj za sudjelovanje svakog pojedinca u procesima odlučivanja u realnom vremenu. Daljnji razvoj ovisiti će o svjesnosti i shvaćanju svih pojedinaca o jednostavnosti promjene društva novim pristupom i IKT-om, kao i o snazi otpora organizirane manjine koja je u vlasništvu postojećih resursa. Prema klasičnoj Schumpeterovoj definiciji, demokratizacija označava institucionalno uređenje dolaska do političkih odluka, u kojoj pojedinci stječu moć da u borbi dobiju glas naroda pri čemu taj isti narod ima mogućnost prihvatiti ili odbiti one koji vladaju. To je zastarjeli oblik demokracije koji zapravo sve odluke prepušta pojedincima ili pojedinim grupacijama. Danas uz prisutnost nove informacijsko komunikacijske tehnologije, sve ključne odluke može donositi cijela populacija odnosno svi građani s pravom glasa i to je onda pravi oblik demokracije ili vladavina naroda. U posljednjih dvadesetak godina nekoliko država je krenulo u tom pravcu iskorištavanja IKT-a i manje ili veće realizacije prave direktne demokracije. U slijedećem dijelu je pregled zemalja koje su počele s takvom praksom.

3 Demokratizacija u Švicarskoj

Švicarska koristi institut izravne demokracije koje je u političkom smislu prisutna na svim razinama vlasti. Cijela populacija donosi politički najvažnije odluke; donošenje zakona i političkih pravaca razvoja. Politička tijela izvršavaju strukturiranje demokratski donesenih odluka. Izravna demokracija države očituje se u dva oblika, u obliku pučkih inicijativa i u obliku elektronskih referenduma. U slučaju kada na referendumu građani izglasaju negativan stav o postavljenom predmetu, onda se to pretvara u pučki veto. Švicarski sustav izravne demokracije je temeljit i izuzetno napredan u odnosu na sve zemlje svijeta. Istraživanja pokazuju da građani takvim izravnim odlučivanjem povećavaju uspješnost javnih službi, legitimnost političkih odluka, uspješnost ekonomije i zadovoljstvo građana svojom državom.

4 Demokratizacija u skandinavskim državama

Skandinavske zemlje imaju posebnu organizaciju i cjelinu vođenja države. Organizacija potiče razvoj slične socijalne i ekonomske politike, razvija visoku jednakost, ravnopravnost građana i direktnu povezanost s javnim sektorom i javnim službama.

Direktno se potiče razvoj pune zaposlenosti i primjenjuje načelo univerzalnosti pri socijalnom osiguranju. Takav oblik vođenja države čini razliku između skandinavskih i ostalih europskih država, te stvara svoj model demokratizacije tzv. skandinavski model države blagostanja. Procesima decentralizacije, europeizacije i globalizacije dolazi do promjena u političkoj kulturi i životnim normama. Provedeno je razdvajanje socijalnog sustava osiguranja i javnih službi, čime su naknade za nezaposlene znatno povećane, a naknade za bolovanje tek neznatno smanjene. Liberalizacija je donijela povećanje pomoći za siromašne u cjelokupnim javnim socijalnim izdacima, a javno financiranje je zastupljeno u puno većem broju nego u ostalim zemljama. Prilagođavanje zahtjevima političkog tržišta po načelima socijalne politike, karakteristika je skandinavskog stranačkog modela te predstavlja posebnu politiku u tom dijelu Europe. Prostor koje je otvoren za daljnji proces demokratizacije Skandinavije, u pravcu direktne demokracije je upravo u cjelovitoj primjeni IKT-a.

5 Demokratizacija u Irskoj

Politika odlučivanja i demokracije uvodi novi pristup u kojem veliku ulogu igraju neprofitni sektor i sektor zajednice, koji predstavljaju doktrinu supsidijarnosti u modernom razvoju društva. Ovakav napredak napravila je Europska Unija koja je provodila svoje strukturne programe pored neprofitnog sektora uključujući, lokalne zajednice i poticaje decentralizacije. U Irskoj prevladava suradnja Vlade s lokalnim zajednicama s udruženjima institucijskih zajednica. U prošlom stoljeću, Irska je bila siromašna zemlja čije je gotovo cijelo stanovništvo živjelo od poljoprivrede. Šezdesetih godina prošlog stoljeća, Irska potpisuje sporazum o slobodnoj trgovini s Velikom Britanijom te nekoliko godina kasnije postaje članicom Europske Unije. Njezin gospodarski procvat počinje uvođenjem posebne porezne politike i olakšica, time postaje zanimljiva američkom, kanadskom i japanskom ekonomskom sektoru koji tamo otvara brojne međunarodne kompanije. Irska prolazi kroz mnoge ekonomske promjene, uključujući prava žena, prava homoseksualaca te ulogu crkve u društvu. Ostvarena reprezentativna demokracija ostvaruje bolji rezultat partnerskog pristupa ekonomskom i socijalnom razvitku države.

6 Demokracija u Republici Hrvatskoj

Nakon raspada autoritativnog režima bivše države u kojemu se nalazila desetljećima, RH se morala suočiti sa izgradnjom svog demokratskog političkog sustava. U projekciji stvaranja nove države i obrane u domovinskom ratu, žitelji su bili motivirani idejom demokratske države, visokog standarda i nivoa koji se temelji na potpunoj ravnopravnosti svih. Ispostavilo se da posredna demokracija nije sposobna nigdje, pa tako niti u RH, donijeti pravu demokraciju. Ovakav sustav formira stranke i političare koji prije svega, svoje zastupanje usmjeravaju na realizaciju svoje moći

i stranačkih interesa. Uplitanje politike u gospodarske procese omogućava monopol mega kompanijama, uplitanje u poslove pravosuđa, te pokazuju da demokratski procesi u ovoj organizaciji sustava ne napreduju, nego upravo suprotno guše demokraciju. Takav način vođenja politike uzrokovao je smanjenje ekonomskog rasta. Jedina pozitivna posljedica je smanjenje ulaganja stranih investitora na hrvatska tržišta. Vanjsko vlasništvo nad bankama i kompanijama omogućava odljev novostvorene vrijednosti umjesto da uvećava standard žitelja u RH.

U predpristupnom procesu i ulasku RH u EU, vanjska ulaganja su utjecala na promjenu vlasničke strukture i odljev dobiti domaćih tvrtki u strane ruke u iznosu većem od trideset milijardi eura. Sve su to posljedice slabe primjene IKT-a, i mogućnosti koje pruža elektronska uprava. Navodimo citat iz rada Miljenka Šmita, D3 - Direktna Dnevna Demokracija objavljenog na Međunarodnom znanstvenom skupu »DIT 2014 – dr. Juraj Plenković«; Rješenje koje će biti prije ili kasnije implementirano razvojem civilizacije i društva je (D3) Direktna Dnevna Demokracija. Politička organizacija uz implementaciju informacijske tehnologije i sustava elektronskog glasanja (elektronskog potpisa), gdje građani direktno raspravljaju, kreiraju i odlučuju o zakonima, strateškim planovima razvoja, programima, projektima i proračunima svojih političkih cjelina.

Umjesto sadašnjih biranih predstavnika, poslove provođenja definiranih planova obavljali bi profesionalci, menadžeri javnog sektora, koji se natječu za te poslove i upravljaju županijama, gradovima i drugim političkim cjelinama, poštujući zakone, planove, proračune i mjere koje su donijeli građani. U momentu kada odstupe od izglasanih planova, menadžeri gube posao i građani zapošljavaju druge, po istom načelu po kojemu vlasnici kompanija mijenjaju menadžere u tržišnim organizacijama.

7 Zaključak

Iako IKT u cijelom svijetu ima ogromnu poslovnu primjenu, njegova uloga u razvoju demokracije je prilično zanemarena. Još uvijek se ne uviđa utjecaj razvoja demokracije na ekonomska kretanja i procese globalizacije. Ipak postoji nekoliko država svijeta koje predstavljaju pozitivan primjeri primjene IKT-a u razvoju demokracije. Mega kompanije su sustavi koji generiraju postojeće probleme.

Postojećom organizacijom društva i postojećim nivoom demokracije neće biti moguće doći do rješavanja ekonomskih pitanja i stabilne globalne ravnoteže, jer globalna ravnoteža, odnosno ravnoteža cjeline ovisi o ravnoteži dijelova cjeline. Samo organizacija društva koja će čovjeka sa mjesta proizvodnog resursa, postaviti na mjesto s nemjerljivom vrijednošću i mjesto upravljača procesa, može donijeti ravnotežu manjih cjelina, pa posredno i globalnu ekonomsku ravnotežu i ravnotežu svijeta. IKT, igra u tom procesu ključnu ulogu jer su njegovom primjenom u cijelosti otvorene mogućnosti za direktnu demokraciju.

LITERATURA

1. Jakopović, D. (2010). Demokratizacija u Hrvatskoj: Pogled izvana. V: Beširević, N. (ur.). 4. demokratizacija i europeizacija kao teorijski okvir instrumenata u »politici proširenja« EU. Zurich: Sveučilište u Zurichu.
2. Kriesi, H. (2007). Izravna demokracija: Švicarsko iskustvo. Zurichu: Institut za političku znanost, Sveučilište u Zurichu.
3. Munta, M. Model državnog blagostanja u političkom životu Skandinavije. Položaj socijalnih politika u stranačkom sustavu Skandinavije. Zagreb: Sveučilište u Zagrebu, Fakultet političkih znanosti.
4. Stiglitz, J. E. (2009). Uspjeh globalizacije: Novi koraci do pravednog svijeta. ZAGREB: Algoritam.
5. Šmit, M. D3 – Direktna Dnevna Demokracija. V: Međunarodni znanstveni skup »DIT 2014 – dr. Juraj Plenković«.
6. Willianson, A. Novi model upravljanja u Irskoj. Ulster: Centre for Voluntary Action Studies University of Ulster.

Uvedba kadrovske dejavnosti v srednje veliko podjetje

UDK 658.3:334.012.61-022.55

KLJUČNE BESEDE: kadrovska dejavnost, kadrovski procesi, kadrovska služba, zaposleni

POVZETEK - Kadrovske službe se vsakodnevno srečujejo z izzivom, kako najti primerne zaposlene, saj na trgu dela vlada pomanjkanje usposobljene delovne sile. Vloga kadrovske službe postaja vedno bolj strateško usmerjena, saj temelji na potrebah in sposobnostih posameznikov. Kadroviki morajo poskrbeti, da vnašajo v organizacijo spremembe ter zanje tudi motivirajo zaposlene, da se razvijajo v sposoben kader, ki organizaciji omogoča konkurenčnost na trgu. Osredotočiti se morajo tudi na vodstvo podjetja in njegov razvoj, njihova ključna naloga pa je razporeditev vodstvene delovne sile z namenom uspešnega opravljanja poslov. Kadrovska dejavnost pomeni pridobivanje, usposabljanje in varovanje zaposlenih, poleg tega pa pomeni tudi urejanje delovnopравниh razmerij. Elementi obravnave kadrovske funkcije so tržno gospodarstvo, proizvodnja z modernim vodenjem, analiza organizacije ter druge organizacijske tehnike za učinkovito delovanje. Delovanje kadrovske dejavnosti je določeno s kadrovskimi procesi. S kadrovske dejavnostjo je tesno povezano tudi vodenje, ki je sposobnost vplivanja na vedenje in delovanje članov v organizaciji. Namen članka je predstaviti pomen in vlogo ureditve kadrovskih procesov v srednje velikem podjetju.

UDC 658.3:334.012.61-022.55

KEYWORDS: activity of human resources management, personnel processes, human resources department, employees

ABSTRACT - The department of Human Resources (HR) faces the challenge of finding suitable employees on a daily basis due to a shortage of skilled workers on the labour market. The role of Human Resources is becoming more strategically focused as it is based on the needs and abilities of individuals. HR employees need to make changes in the organization and motivate employees to help them become qualified members of the staff who make it possible for the organization to compete on the market. HR managers need to focus on the company's leadership and development, while their key role is to assign a managerial workforce to successfully conduct business operations. The activity of Human Resources Management involves the recruitment, training and protection of employees and it also regulates employment relationships. The elements of Human Resources Management include market economy, production with modern management, organization analysis and other organizational techniques for efficient operations. The operation of Human Resources activities is determined based on personnel processes. Human Resources is also closely linked to leadership, which is the ability to influence the behavior and performance of members in an organization. The purpose of the article is to represent the importance and role of personnel processes regulation in a medium-sized company.

1 Uvod

Temelj vsakega podjetja so njeni zaposleni. Kadri za organizacije predstavljajo potencial in konkurenčno prednost. Od tega, kako vodstvo ravna z njimi, je odvisno, ali bo podjetje delovalo uspešno in učinkovito. Uspešne organizacije se od neuspešnih razlikujejo po tem, kako menedžment ravna s kadri, kako jih izbira, razvija in usposablja, kako jih nagraduje ter kako vzdržuje učinkovite medosebne odnose. Delodajalci morajo zato svojim zaposlenim zagotoviti vsa potrebna orodja in pripo-

močke za doseganje uspehov. Mednje sodi tudi kadrovska dejavnost, ki predstavlja nek vezni člen med vodstvom organizacije in zaposlenimi.

2 Teoretična izhodišča

2.1 Kadri in kadrovska funkcija

Pojem kadri uporabljamo, ko govorimo o ljudeh, zaposlenih ter delavcih v določeni organizaciji. Kadri so vsi ljudje, ki ustvarjalno sodelujejo pri delu, načrtovanju, odločanju ter izvajanju nalog za doseg osebnih in organizacijskih ciljev. So vsi, ki so del organiziranega dela. Da bi kadri čim boljše sodelovali v obliki organiziranega dela, potrebujemo kadrovske funkcije, v katero so vključeni tudi drugi organizacijski subjekti, povezani z izobraževanjem, usposabljanjem, posredovanjem dela ter pravno zaščito. Izvedba kadrovske funkcije poteka zato, da se doseže razvoj in uporaba ustreznih človeških zmožnosti za izvedbo zastavljenih poslovnih ciljev. Človeške zmožnosti so lahko opredeljene kot znanje, sposobnosti, osebnostne lastnosti, mišljenje in motivacija. S kadrovske funkcije sledimo dvema ciljema: pridobivati in razviti ustrezne človeške zmožnosti ter doseči čim boljše uporabo človeških zmožnosti v delovnem procesu. Oba cilja vodita k večji konkurenčnosti podjetja in njegovi uspešnosti. Vendar podjetje ne sme pozabiti na cilje posameznikov v podjetju. Če se temu ne sledi, lahko pride do konfliktnih situacij med posamezniki, kar vpliva na manjšo uspešnost podjetja in lahko ogrozi njegov obstoj (Svetlik in Zupan, 2009, str. 21).

Naloge kadrovske funkcije so del procesa pridobivanja, razvijanja in uporabe človeških zmožnosti. Te so (Svetlik in Zupan, 2009, str. 22):

- oblikovanje organizacijske strukture in delovnih mest ter spremljanje uspešnosti organizacije,
- planiranje, privabljanje in izbor pravih zaposlenih,
- zagotavljanje in spremljanje uspešnosti,
- usposabljanje in razvoj zaposlenih, razvoj menedžerjev,
- ocenjevanje in vrednotenje dela, plače in plačilo po uspešnosti,
- komuniciranje z zaposlenimi,
- sodelovanje s sindikati, urejanje delovnih razmerij, vključevanje zaposlenih v odločanje,
- zagotavljanje zdravstvenega varstva in varstva pri delu,
- zagotovitev zaposlitvene in osebne administracije.

2.2 Razvoj kadrovske funkcije

Eden od osnovnih pogojev in elementov za razvoj moderne družbe je tudi trajna in usmerjena skrb za razvoj ljudi, njihovega delovnega in socialnega položaja. Potrebno je vzpostaviti povezavo med kadrovske funkcije in modernim menedžmentom (Florjančič in Vukovič, 1998, str. 27). Človek z delom spreminja svojo lastno nara-

vo. Temelj človekovega življenja je njegovo delo. Z razvojem modernih organizacij pa postaja človeško delo temelj samouresničevanja človeka. To predstavlja ključ za razumevanje napredka celotnega stvarstva, ki nas obdaja. Avtomatizacija spremeni značaj sodelovanja človeka v delovnem procesu in ukinja ponavljajoča se dela ter osvobaja človeka upravljanja strojev. Osvobajanje dela, omogočanje sodelovanja posameznika pri odločanju in odgovornost dajejo človeku možnost za ustvarjalno delo. Z razvojem modernega upravljanja se sodelovanje delavca v organizaciji širi čez meje njegovega obstoječega delovnega mesta. Z izmenjavo informacij postaja dobro obveščen tudi o delu drugih služb, od katerih je odvisno njegovo delo (Florjančič in Kavran, 1994, str. 12).

Za dosego ustreznih rezultatov oziroma spremembo stanja je potrebno upoštevati rezultate znanosti, najvišjo možno mejo organizacije dela ter racionalnost v procesu odločanja. Vse to pa vključuje spremembo miselnosti posameznikov in večjo odgovornost pri izvajanju funkcij dela (Florjančič in Kavran, 1994, str. 16).

Uspešnost podjetij se v konkurenci pokaže z izpolnjevanjem pogojev, kot so inovativnost, sposobnost hitre preнове organizacije, ustrezna fleksibilna strategija razvoja, sodelovalni stil vodenja, ali se organizacija hitro uči, je sprejela vrednote posameznika kot svobodnega posameznika ter ali imajo kadri sposobnost hitrega učenja (Florjančič in Kavran, 1994, str. 16).

Razvoj družbe je povezan z razvojem posameznika znotraj delovnih organizacij. Eden od osnovnih pogojev razvoja moderne družbe je trajna in usmerjena skrb za razvoj ljudi, njihovega delovnega in socialnega položaja. Vodje so odgovorni za vsa sredstva in vire v podjetju, torej tudi za kadre. Celo v najbolj tehnično razvitih organizacijah imajo naložbe v kadre in sposobnost vodenja večji vpliv na poslovanje podjetja kot naložbe v material ali denar. Operativni vodja ni odgovoren zgolj za okvare strojev, vendar mora odgovarjati tudi za ustrezno usposabljanje zaposlenih, produktivnost izdelavnih procesov, zadovoljstvo ter sodelovanje ljudi, ki jih vodi neposredno. Vodja mora imeti tudi pooblastila za razporeditev določenih del, ocenjevanje ter nagrajevanje zaposlenih. Z decentralizacijo se kadrovska funkcija prenaša na vsakega zaposlenega (Florjančič in sod., 2004, str. 62).

2.3 Kadrovski menedžment

Kadrovski menedžment je proces, v katerem organizacija sistematično na podlagi svoje strategije planira potrebe po kadrih, kadruje, razvija ter vrednoti svoje kadre, jih nagraduje in skrbi za učinkovite odnose z njimi. Ukvarja se s tem, kako naj se posamezniki integrirajo v strategijo in same cilje organizacije, kako se z njimi pravilno ravna ter kako posameznike vključiti v celoto. Aktivnosti, ki jih izvaja kadrovski menedžment, pripomorejo k učinkovitosti delovne sile v sami organizaciji za uresničitev ciljev. Ima tudi svoje zakonitosti, pravila in se odvija nepretrgoma v skladu s strateškimi in operativnimi dogajanjem v organizaciji (Merkač Skok, 2005, str. 14).

2.4 Elementi nove obravnave kadrovske funkcije

Elementi nove obravnave kadrovske funkcije vključujejo tržno gospodarstvo, proizvodnjo z modernim vodenjem, analizo organizacije ter druge organizacijske tehnike za učinkovito delovanje. Upoštevati je potrebno tudi predhodne izkušnje, potrebno je tudi izobraževanje in znanje vodilnih v kadrovski službi in drugih kadrovskih specialistov. Spremeniti je potrebno tudi družbeno okolje in v delovno okolje uvesti nove vrednote ter nov življenjski stil. Z demokratizacijo se lahko bistveno vpliva na razvoj kadrov. Potrebno je ugotoviti, katera znanja delavci že imajo, katere so njihove veščine ter kje se lahko izboljšajo oziroma kaj se lahko še naučijo. Potrebno je investirati v izobraževanje delavcev ter oblikovati sistem motivacije za delo (Florjančič in Kavran, 1994, str. 13).

Da lahko kadrovska funkcija pomaga pri primernem odzivanju podjetja na izzive v okolju in podjetju, mora, kot navaja (Lipičnik, 1998), izvajati različne aktivnosti:

- izdelava sistematizacije delovnih mest,
- preučevanje strukture zaposlenih in kadrovskih virov,
- načrtovanje kadrov in delovnih karier,
- pridobivanje in razvoj kadrov,
- urejanje medsebojnih odnosov pri delu,
- izobraževanje kadrov,
- načrtovanje delovnega časa,
- ocenjevanje kadrov in oblikovanje plač,
- oblikovanje sistemov motiviranja,
- reševanje socialnih vprašanj,
- urejanje družbenega standarda itd.

2.5 Kdo opravlja kadrovsko funkcijo?

Pri vprašanju, kdo opravlja kadrovsko funkcijo, prihaja do spopada med vodji in kadrovskimi specialisti. Vodenja in kadrovske funkcije ni več mogoče ločevati. Vodje se ukvarjajo s kadrovsko funkcijo, medtem ko kadrovski strokovnjaki vplivajo na samo vodenje. Menedžerji so odgovorni za rezultate dela celotne organizacije, medtem ko kadrovski strokovnjaki odgovarjajo samo za kadrovske procese (planiranje kadrov, kadrovanje, sistemizacija opravil in nalog, razporejanje kadrov itd.). Dober vodja mora posvečati pozornost opravljanju kadrovskih nalog, saj brez tega ne more biti uspešen. To pomeni, da kadrovski strokovnjaki vplivajo na uspešnost vodenja, vodja pa je odgovoren za uspešno delo kadrovske službe. Menedžer se rad vpleta v delo kadrovske službe in zahteva določeno sodelovanje. Menedžerji bi morali biti v času priprave na svoja delovna mesta vključeni v kadrovsko funkcijo. Vodje kadrovskih služb pa tudi pogosto opravljajo naloge vodij (Florjančič in Vukovič, 1998, str. 28).

V majhnih organizacijah je največkrat tako, da samo kadrovsko funkcijo izvajajo vodje sami. Na podlagi izobraževanj si pridobijo dovolj potrebnega znanja za samo izvajanje. Čim bolj se povečuje organizacija, tem bolj se povečuje potreba po kad-

rovskih službah in potrebnem kadrovskem znanju. Podjetja z od 100 do 200 zaposlenimi imajo kadrovske referate (1–2 zaposlena), podjetja z od 200 do 600 zaposlenimi imajo kadrovsko službo, podjetja z več kot 600 zaposlenimi pa imajo kadrovski sektor (Florjančič in Vukovič, 1998, str. 45).

Šef kadrovske službe je vodja na treh področjih: vodi kadrovsko službo ter svetuje najvišjim poslovnim organom o kadrovskih zadevah, opredeljuje kadrovske funkcije, kot so selekcija, sprejem, premestitev delavcev, ter kontrolira njihovo delo in svetuje poslovnim organom o smereh razvoja organizacije dela, o metodah in tehnikah vodenja na podlagi že doseženih ciljev. Kadrovski vodja mora spremljati razvoj kadrovskih ved v svetu in ta znanja prenesti v samo podjetje (Florjančič in Vukovič, 1998, str. 45).

2.6 Vodenje v okviru menedžmenta

Rozman, Kovač in Koletnik (1993) vodenje definirajo kot sposobnost vplivanja na druge ljudi, da sodelujejo v prizadevanjih za doseganje skupnih ciljev (Dimovski in sod., 2014, str. 77). Vodenje je menedžerska funkcija, ki vključuje uporabo vpliva za motiviranje zaposlenih, da bi dosegli cilje organizacije. Je sposobnost vplivanja na vedenje in delovanje članov v organizaciji oziroma je usmerjanje njihovega delovanja k uresničevanju zastavljenih ciljev organizacije. Pomeni ustvarjanje skupne kulture v podjetju in vrednot, vključuje seznanitev vseh zaposlenih s cilji same organizacije ter spodbujanje volje zaposlenih za doseganje čim boljših rezultatov. Vključuje proces motiviranja tako organizacijskih enot kot posameznikov, ki delajo neposredno z vodjo. V času, ko naraščajo mednarodna konkurenca, negotovost ter raznovrstnost dela, sta prav sposobnost oblikovanja kulture in seznanjanja s cilji ter motivacija zaposlenih ključnega pomena za uspeh organizacije. Vodenje zajema aktivnosti komuniciranja, motiviranja in kadrovanja (Jereb in Penger, 2018, str. 46).

Proces menedžmenta je sestavljen iz štirih temeljnih funkcij, ki so planiranje, organiziranje, vodenje in kontroliranje. Nekateri avtorji tem funkcijam dodajajo še funkcijo kadrovanje. Planiranje je funkcija menedžmenta, ki se ukvarja z definiranjem ciljev za prihodnje doseganje rezultatov in za odločanje, katere naloge je potrebno uresničiti in katere resurse bomo pri tem uporabili. Organiziranje je funkcija, ki se ukvarja z dodeljevanjem nalog, združevanjem v organizacijske enote ter razporejanjem virov posameznim organizacijskim enotam. Vodenje vključuje uporabo vpliva za motiviranje zaposlenih za doseganje ciljev organizacije. Kontroliranje pa nadzoruje aktivnosti zaposlenih, preverjanje in izvajanje popravkov (Jereb in Penger, 2018, str. 46–47).

2.7 Avtentično vodenje pri kadrovskih menedžerjih

Organizacije se vedno bolj srečujejo z negotovim poslovnim okoljem, ki neprestano stremi k nečemu novemu. To nas posledično pripelje do avtentičnega vodenja, ki je kot stil vodenja kadrovskih menedžerjev vedno bolj aktualna tematika in predstavlja nujnost uporabe v praksi. Vodenje v današnjem času zahteva izražanje samega sebe.

Avtentični vodja je vodja, ki se v svoji koži počuti udobno, saj ve, od kod prihaja, kdo je, ve tudi, kako svoje ozadje nadgrajevati s pomočjo sledilcev. To vodenje ima po nekaterih raziskavah pozitiven vpliv na splošno zadovoljstvo pri delu, ima direkten vpliv na stališča in vedenje sledilcev ter tudi neposredno vpliva na zadovoljstvo zaposlenih (Regner Kovač, 2016, str. 6).

Da lahko avtentični kadrovski menedžer doseže visoko raven zavezanosti pri zaposlenih, mora z njimi deliti vse pomembne informacije, biti jim mora v oporo v težkih situacijah ter spodbujati njihovo razmišljanje. Avtentično vodenje in ravnanje s človeškimi viri v ospredje postavljata sledenje podobnim vrednotam, odprtost do sprememb, učenje in sledenje novim spoznanjem. Oba prav tako velik pomen pripisujeta človeškemu, socialnemu in psihološkemu kapitalu (Regner Kovač, 2016, str. 6–7).

Avtentični kadrovski menedžer se zaveda lastnega jaza, vodi iz ospredja, je odločen in ima visoka etična načela ter integriteto, kar omogoča graditev trajne organizacije. Je sredstvo za udejanjanje vrednot in prepričanj znotraj same organizacije. Ustvarja prijetno klimo in kulturo, kar zasledujejo vsi privrženci organizacije in to postane njihov zakoreninjen način vedenja, ki se ne spremeni, tudi ko vodja ni več prisoten. Tako vodja vedno govori resnico, vodi s srcem in se zaveda, da se njegovo vodenje prenaša na ljudi, za katere mu je resnično mar. Skrbi za razvoj svojih podrejenih, vendar pri tem vedno zasleduje svojo lastno vizijo, ki vodi do boljših rezultatov (Regner Kovač, 2016, str. 7).

2.8 Kadrovski procesi v podjetju

Osnovni proces kadrovske funkcije je proces sprejemanja, usposabljanja in razvoja kadrov. To so aktivnosti, ki vodijo k ustrezni zasedbi delovnih mest v organizaciji. Ta proces sestavljajo: razpisi natečajev, intervjuji, testiranja, odločitve o zaposlitvi, izobraževanju ob delu, premestitvi na drugo delovno mesto, napredovanja in tako dalje. Nekateri procesi so po svoji naravi univerzalni in so značilni za vsako organizacijo (npr. sprejem kadrov), drugi pa so značilni le za določeno organizacijo. Nekateri procesi pa so po svoji naravi taki, da so lahko istočasno vključeni še v kakšen drug proces. Kadrovski proces mora biti opredeljen kot del vseh drugih procesov v organizaciji, kajti vsebuje celoto dogodkov in aktivnosti pri planiranju, sprejemanju, razporejanju in razvoju kadrov. Prav tako pa mora poskrbeti tudi za fizične in psihične pogoje dela. Vstopa v vse druge organizacijske procese, v katerih je ključni element človek s svojim znanjem, veščinami, motivacijo ter vključenostjo v delovno okolje. Kadrovski procesi so povezani s proizvodnimi, finančnimi in odločitvenimi procesi (Florjančič in Kavran, 1994, str. 32). Organizacija predstavlja del življenja posameznika, zato se mora truditi, da upošteva tudi njegove druge vloge, v katerih ima verjetno drugačne interese. Pri posamezniku moramo ugotoviti, kaj zna, kaj zmore, kaj hoče ter kakšno je njegovo življenjsko obdobje (Florjančič, 1999, str. 50).

Med vsemi kadrovskimi procesi imamo osem značilnih, ki so:

- razvoj vodilnih, vodstvenih kadrov ter ostalih kadrov,
- sistem motiviranja in nagrajevanja,

- tehnično, zdravstveno in socialno varstvo,
- pravne dejavnosti,
- kakovost življenja,
- informiranje,
- varovanje in zaščita premoženja ter
- splošna opravila.

2.9 Sodobni kadrovski procesi

Vsaka organizacija mora vpeljati model procesov upravljanja s človeškimi viri, ki je najbolj skladen njeni dejavnosti. Pri določanju je potrebno upoštevati naslednje dejavnike: povečati prednosti organizacije, zmanjšati slabosti, izkoristiti priložnosti in se izogniti nevarnostim (Bakan Toplak, 2006, str. 98–99).

Organizacija lahko znanje na področju upravljanja s človeškimi viri išče zunaj organizacije. »Outsourcing« se uporablja, ko se organizacija želi osredotočiti le na strateško funkcijo upravljanja s človeškimi viri. Uporabimo ga, ko organizacija nima dovolj znanja, ji primanjkuje usposobljenih strokovnjakov na tem področju ali ko želi znižati svoje stroške (Bakan Toplak, 2006, str. 100). Dejavnost »outsourcinga« predstavlja močno konkurenco podjetja navzven (Gigante, 2006, str. 6).

Kadrovski strokovnjak se ukvarja s pridobivanjem zunanjih sodelavcev, se osredotoča na strateški vpliv zaposlenih ter na sestavljanje učinkovitih delovnih skupin. Za oblikovanje kadrovanja so bistveni trije elementi, ki so mrežna ekonomija, spreminjajoči se svet zaposlovanja ter človeški kapital. Mrežna ekonomija pomeni, da kadrovskih virov ne iščemo več samo zunaj podjetja, ampak tudi v drugih državah, da bi znižali lastne stroške. Z njo lahko pridobivamo na kakovosti in učinkovitosti (Gigante, 2006, str. 6). Boj za talente je z vsakim dnem intenzivnejši. Vsaka organizacija želi poiskati posameznike z ustreznimi spretnostmi, vrednotami in sposobnostmi. Bistveno vprašanje je, kako zadržati in razvijati nadarjene zaposlene. Izobraževalni sistemi posameznikov ne usposablajo tako, da bi bili takoj usposobljeni za delo. V organizacijah je potrebno razviti delovno okolje, kjer vladata inovativnost in ustvarjalno mišljenje. Sem spadajo tudi gibljivi delovni čas, delo na daljavo, pogodbe za polovični delovni čas itd. Z razvijanjem znanja v organizaciji so delavci obravnavani kot človeški kapital. Za doseganje vrednosti je potrebno kapital organizacije povezati z ljudmi v njej (Gigante, 2006, str. 7).

Kadrovski strokovnjaki morajo kandidatom ponuditi koordinirane in integrirane kadrovske storitve – od povabila na pogovor do trenutka, ko se od njega organizacija poslovijo. To zajema iskanje kakovostnega delovnega mesta za kandidata, njegovo odkrivanje in razvijanje talentov, možno nagrajevanje za visoko delovno uspešnost. S tem se meri cilje organizacije, ki jih kadrovniki tudi pomagajo doseči. Delovanje zaposlenih je potrebno vedno usklajevati s strategijo organizacije. To pomeni, da je potrebno delavce čustveno povezati s strategijo organizacije. Sem lahko štejemo tudi komunikacijo in identifikacijo z organizacijo. Vrednote organizacije je potrebno živeti, da dosežemo čim večjo uspešnost. Z iskanjem zunanjih sodelavcev se mora

razvijati notranja kadrovska funkcija, ki bo povečala učinkovitost in uspešnosti organizacije ter znižala stroške poslovanja. Zunanje sodelavce se po navadi išče za funkcije, ki organizaciji ne dodajajo neke vrednosti (npr. administrativne in podporne), za katere težje najdemo kadre v sami organizaciji in za katere bi bila potrebna velika finančna vlaganja v novo tehnologijo, ter za funkcije, ki bi lahko organizacijo izpostavile veliki nevarnosti. Delovno silo je potrebno upravljati in s tem ugotavljati, kdo potrebuje določene sposobnosti, usposabljanja, pogodbe pa se morajo prilagoditi potrebam zaposlenih in organizacije (Gigante, 2006, str. 7).

Proces performance menedžmenta v 21. stoletju temelji na stalnem dialogu med vodjo in zaposlenim, ki ustvarja med njima zaupanje. Temelji tudi na odprtosti in neposrednosti, kjer je navzoče zanimanje, kako sami zaposleni razmišljajo, in na fleksibilnosti procesa, saj je komunikacija med vodji in zaposlenimi manj formalna, informacije pa se pridobivajo ob pravem času, ko so še sveže in jih organizacija lažje uporabi. V komunikaciji z zaposlenimi mora vodja ustvariti pravi dialog, s katerim ključne ugotovitve oziroma mnenja zaposlenih dokumentira ter skrbi za njihovo uresničitev. Ti pogovori so priložnost za vodjo, da zaposlenim prikaže širšo sliko poslovanja, kateri so cilji podjetja in katere strateške usmeritve so prioritete, ter poveže strategijo z vlogo posameznika (Breznik Alfirev, 2014, str. 15–29).

3 Metodologija

3.1 Namen in cilj raziskave

Kadrovska funkcija predstavlja bistven del v poslovanju podjetij. Namen naše raziskave je teoretično preučiti, kaj je kadrovska funkcija, kako se izvaja in kdo jo izvaja. V raziskovalnem delu pa se bomo osredotočili na raziskavo kadrovske dejavnosti v srednje velikem podjetju, ki same kadrovske dejavnosti še nima. Zanima nas, kako to poteka pri njih v praksi in ali razmišljajo o uvedbi te dejavnosti v prihodnosti. Cilj raziskave je ugotoviti pomen kadrovske dejavnosti v srednje velikem podjetju.

3.2 Raziskovalna vprašanja

Z raziskavo smo poskušali odgovoriti na naslednja raziskovalna vprašanja:

1. Kdo izvaja in kdo kontrolira izvajanje kadrovskih procesov v srednje velikem podjetju?
2. Katere kadrovske procese izvaja srednje veliko podjetje?
3. Kakšna je strategija upravljanja s človeškimi viri v srednje velikem podjetju?
4. Kako srednje veliko podjetje poskrbi za izobraževanje zaposlenih in ocenjevanje dosežkov?
5. Kako izgleda postopek izbire novih kadrov v podjetju?

3.3 Raziskovalne metode in tehnike

Da bi odgovorili na raziskovalna vprašanja, smo uporabili neeksperimentalno kvalitativno metodo raziskovanja, in sicer metodo nestrukturiranega poglobljenega intervjuja. Kot instrument smo sestavili vprašalnik s pomočjo strokovne literature o kadrovanju in kadrovskih procesih v podjetjih.

3.4 Opis vzorca in potek zbiranja podatkov

Sprva smo želeli izvesti anketo, ki bi jo dali v reševanje delavcem in zaposlenim v podjetju. Zaradi raznolikosti samega podjetja, ki je gradbeno, smo ugotovili, da same ankete ne bi mogli izvesti tako, da bi pridobili potrebne podatke. V podjetju je veliko etnično različnih subjektov, ki imajo veliko težav z razumevanjem samega slovenskega jezika, zato se nam ni zdelo primerno, da iščemo odgovore o kadrovanju pri teh osebah. Prav tako določeni zaposleni ne razumejo pomena kadrovanja v podjetjih. Zato smo se odločili, da intervju izvedemo z osebo, ki vodi kadrovske dejavnosti v samem podjetju. Intervju smo izvedli v mesecu februarju z direktorjem srednje velikega gradbenega podjetja, ki še nima uvedene kadrovske funkcije. Intervju je vseboval devet poglobljenih vprašanj na tematiko kadrovske dejavnosti, načina zbiranja novih kadrov in načina nagrajevanja in izobraževanja zaposlenih.

4 Rezultati

Intervju smo izvedli z direktorjem srednje velikega gradbenega podjetja, ki je na slovenskem trgu navzoče od leta 1992. Delovati je začelo kot majhno gradbeno podjetje, ki takrat za opravljanje dejavnosti še ni potrebovalo uvedbe točno določenih funkcijskih nalog. Skozi leta delovanja se je uspešno razvijalo, dopolnjevalo in danes zaposluje že okoli 170 delavcev. Za kontrolo in uspešno delovanje je bilo potrebno uvesti bistvene spremembe, ki so stremele k boljšemu notranjemu in zunanjemu delovanju podjetja. Direktor je glavni pri organizaciji dela in vodenju podjetja. Usklajuje delo med svojimi zaposlenimi, rešuje probleme med njimi, prav tako pa tudi rešuje birokratske težave, saj je odgovoren za celotno poslovanje podjetja. Skrbi, da delo poteka nemoteno, se dogovarja s potencialnimi novimi ponudniki in naročniki del, išče nove priložnosti za razvoj podjetja na trgu ter skrbi za uvajanje novih funkcij in nalog, ki omogočajo lažje delovanje podjetja. Je tisti, ki odobri zaposlitev določenega novega zaposlenega.

4.1 Analiza intervjuja

Intervju je vseboval devet vprašanj. Sprva sem želela izvedeti, katero dejavnost samo podjetje izvaja. Izvedela sem, da se v podjetju ukvarjajo z različnimi dejavnostmi. Osnovna dejavnost je gradbeništvo, opravljajo storitve izgradnje različnih objektov. Z razvojem podjetja pa so dodali še dejavnost proizvodnje gradbenih izdelkov ter njihove prodaje na trgu.

Ker je podjetje srednje veliko, njihovo kadrovske dejavnost še vedno opravlja direktor osebno s pomočjo ostalih vodilnih zaposlenih. Določene funkcije pa so prenesene na zunanje pogodbeno izvajalce.

Samo kontrolo izvajanja kadrovske procesov izvaja direktor osebno. Za določene zadeve pa, kot je bilo že omenjeno, skrbijo zunanji sodelavci, ki so pogodbeno odgovorni za izvedbo dogovorjenih funkcij.

V okviru sledečega vprašanja sem naštel osem glavnih kadrovske procesov. Ti so: razvoj vodilnih, vodstvenih kadrov in ostalih kadrov, sistem motiviranja in nagrajevanja, sistem za tehnično, zdravstveno in socialno varstvo, sistem pravne dejavnosti, sistem kakovosti življenja, sistem informiranja, sistem varovanja in zaščite premoženja ter sistem ostalih splošnih opravil. Intervjuvanec je opisal izvedbo kadrovske procesov v podjetju, ki jih izvajajo z veliko skrbnostjo, katere bi še želeli in zakaj. Povedal je tudi: »Ker smo manjše podjetje, čeprav po klasifikaciji spadamo med srednje velika, si zaradi prevelikih stroškov sistema, ki bi vodil vse našete procese in jih kontroliral, tega za zdaj ne moremo privoščiti. Zaradi tega vse te našete stvari rešujemo od primera do primera oziroma od problema do problema.«

O planiranju razvoja vodilnih kadrov je povedal, da ga vodijo drugače kot razvoj ostalih kadrov. Gre predvsem za to, da poizkušajo pridobiti mlade kadre, ki bodo nadomestili tiste, ki bodo v določenem času zapustili podjetje zaradi upokojitve. To planirajo precej vnaprej oziroma poizkušajo zaposliti kader toliko prej, kot časovno za posamezno funkcijo v podjetju ocenjujejo, da bo zaposleni potreboval, da lahko prevzame izvajanje nalog. Trudijo se, da dobijo čim mlajše kadre, ki jih »preizkušajo« tudi med njihovo šolsko prakso. Pri planiranju ostalih kadrov je sicer situacija podobna, vendar so načeloma procesi enostavnejši, kar pomeni, da planiranje ni nujno dolgoročno.

Zaposlene motivirajo deloma s finančnimi spodbudami, vendar se zavedajo, da sta poleg plačila za dobro opravljeno delo pomembna predvsem zadovoljstvo ter klima v podjetju. Za to letno namenijo kar nekaj časa ter tudi sredstev, da se zaposleni lahko povežejo na več ravneh ter se med seboj bolj sproščeno oz. prijateljsko pogovorijo. V okviru kontroliranja učinkovitosti zaposlenih se na letni ravni izvede ocenjevanje kadrov, ki predstavlja del osnove za mesečna plačila v bodoče. Nimajo pa razvitega strogega dnevnega nadziranja doseganja normativov. V podjetju namreč menijo, da to za počutje zaposlenih ni dobro, kar posledično predstavlja verjetnost za zmanjšanje celoletne povprečne učinkovitosti.

Za varstvo pri delu imajo izbrano pogodbeno zunanjo sodelavko, ki skrbi za stalno izobraževanje vseh zaposlenih ter nadzor nad izvajanjem le-tega. V primeru težav pri izvajanju pa te rešujejo s posvetom ter sprejemom rešitve, ki je dobra za vse vpletene.

Pravno dejavnost v podjetju izvaja zunanja pogodbeno služba, ki skrbi za vse potrebne pravne okvire ter pripravlja pogodbe o zaposlitvi in nudi svetovanje na tem področju.

Za kakovost življenja zaposlenih skrbijo tako, da nudijo pomoč pri iskanju stanovanj ter reševanju morebitnih stanovanjskih problemov.

Prehrano na delavnem mestu si zaradi narave dela zagotavlja vsak sam, v primeru specifičnih projektov pa organizirajo dostavo tople malice ter napitkov. Ostalih aktivnosti ne izvajajo, kljub temu pa razmišljajo v smeri, da bi zaposlenim zagotovili rekreacijo. Na podlagi različnih študij ugotavljajo, da boljše počutje in zdravje zagotavljata večjo delovno učinkovitost na samem delovnem mestu.

Preostalih procesov, kot so informiranje, varovanje in zaščita premoženja ter splošna opravila v podjetju, trenutno ne izvajajo, saj ne vidijo potrebe po njihovem izvajanju. V primeru, da pride do težav, se le-te rešujejo sproti.

V okviru naslednjega vprašanja me je zanimala strategija uspešnega poslovanja in upravljanja s človeškimi viri v samem podjetju. Odgovor intervjuvanca je bil naslednji: »Lahko bi rekel, da je strategija poslovanja s kadri dolgoročna – usmerjena je na dolgoročno poslovanje ter temelji na načelu medsebojnega spoštovanja zaposlenih oziroma lojalnosti, za katero pa je znano, da mora biti z obeh smeri. Zaenkrat ta sistem deluje, v kolikor pa bomo v prihodnosti prerasli okvire trenutnega delovanja, pa bomo morali razmišljati o reorganizaciji, saj namreč menim, da v primeru velikega podjetja ni mogoče pričakovati stodontne poštenosti ter lojalnosti vsakega zaposlenega.«

Postopek izbire novih zaposlenih v podjetju poteka na različne načine, odvisno od njihovega bodočega položaja. Preverjanje kadrov se izvaja s pregledom izobrazbe, na podlagi osebnih ambicij, izkušenj in referenc posameznikov, priporočil itd. Ko se za kandidata odločijo, praviloma določijo časovno obdobje, v katerem se pokaže, ali se je novozaposleni vključil v ekipo ali ne ter ali bo izvajal naloge glede na pričakovano kakovost ali ne. Če sta oba odgovora pozitivna ter je zaposleni zadovoljen z delom v podjetju, pride do podpisa pogodbe za nedoločen čas zaposlitve. S tem pričakujejo, da bo zaposleni ostal v podjetju daljše časovno obdobje.

Naslednje vprašanje se je nanašalo na potek ocenjevanja delovnih dosežkov zaposlenih. Ocenjevanje zaposlenih se v podjetju izvaja enkrat letno. To ocenjevanje ne zajema vodstvenih kadrov. Vodstveni kader je ocenjen predvsem glede na uspešnost izvedenega projekta oziroma prodaje – odvisno od delovnega mesta zaposlenega.

V naslednjem vprašanju sem se osredotočila na sistem izobraževanja, ki ga podjetje ponuja. Zaposleni se izobražujejo najmanj enkrat letno, vodstveni kader pa praviloma večkrat letno. Skrbijo, da so mladi deležni več izobraževanj, ker so običajno tudi bolj »lačni« znanja ter izzivov. Sistematično se sicer izobražujejo le na področju varstva pri delu, preostala izobraževanja pa običajno potekajo na predlog vodstvenih kadrov, ki opažajo določen primanjkljaj znanja, ki ga je potrebno nadomestiti. V delovni proces je vpeto tudi izobraževanje, skrbijo oziroma se v čim večjem obsegu trudijo, da starejši izkušeni delavci neprestano učijo mlajše, ki bodo v prihodnosti temelj podjetja na vseh ravneh.

Pri zadnjem vprašanju me je zanimal sistem nagrajevanja v podjetju. Le-to se izvaja v obliki dodatkov k plačilu za opravljeno delo ter plačila ob koncu leta, imenovano tudi trinajsta plača.

5 Zaključek

Pogosto slišimo, da so ljudje ključni izvor konkurenčnosti podjetja. Vendar veliko ljudem kot izvoru konkurenčnosti v podjetjih ne posvečajo dovolj pozornosti. Zato se v veliko podjetjih kadrovska funkcija postavlja na stranski tir in je ne obravnavajo kot bistveni strateški element v podjetju. To lahko vodi do konkurenčnega zaostajanja na trgu. Kadrovska funkcija mora razvijati svoje kompetence in jih tudi uspešno prenesti na samo delovanje organizacije. S strokovnim člankom smo predstavili delovanje in pomen kadrovske funkcije v podjetjih ter kateri so bistveni kadrovski procesi, ki jih je podjetje primorano razvijati in upravljati. Na podlagi intervjuja smo izvedeli, da v izbranem srednje velikem podjetju kadrovske dejavnosti kot take (še) nimajo oblikovane. Kadrovanje v podjetju izvaja direktor sam, je tisti, ki upravlja s kadri in jih na podlagi priporočil drugih vodij v podjetju pošilja na usposabljanja in izobraževanja. Trenutno se zavedajo, da bi uvedba kadrovske dejavnosti terjala veliko stroškov z zaposlitvijo kadrovcov ter uvedbo podpornega sistema za njihovo delovanje. Zato se tem stroškom za zdaj še ogibajo. Tekom pogovora z direktorjem pa smo izvedeli tudi, da je njihova strategija v prihodnosti usmerjena tudi na oblikovanje same kadrovske dejavnosti, ker se podjetje vsak dan znova večja, tako glede števila zaposlenih kot tudi glede števila projektov in nalog, ki jih podjetje opravlja. V prihodnosti bo prišlo tudi do menjave direktorjev, saj bo dosedanji direktor vajeti vodenja podjetja prepustil svojemu sinu, kar lahko vodi tudi do reorganizacije podjetja.

LITERATURA

1. Bakan Toplak, M. (2006). Poročilo z delavnice sodobni kadrovski procesi. Organizacija znanja, 11, št. 3, str. 98–100.
2. Breznik Alfirev, T. (2014). Performance management – Ahilova peta HR-managementa!. HRM magazine, 12, št. 59, str. 14–19.
3. Dimovski, V. in sod. (2014). Temelji managementa in organizacije. Ljubljana. Ekonomska fakulteta.
4. Florjančič, J. in Kavran, D. (1994). Kadrovska funkcija – management. Kranj: Moderna organizacija.
5. Florjančič, J. in sod. (1999). Izgradnja organizacijskega modela kadrovske dejavnosti v podjetju. Kranj: Moderna organizacija.
6. Florjančič, J. in sod. (2004). Kadrovski management. Kranj: Moderna organizacija.
7. Florjančič, J. in Vukovič, G. (1998). Kadrovska funkcija – management. Kranj: Moderna organizacija.
8. Gigante, A. (2006). Od kadrovanja do upravljanja človeškega kapitala. HRM Magazine, 4, št. 14, str. 6–7.

9. Jereb, M. in Penger, S. (2018). Posebnosti funkcije vodenja v panogi gradbeništva: analiza izbranega projekta s priporočili. *Izzivi managementu*, št. 1, str. 45–51.
10. Lipičnik, B. (1998). *Ravnanje z ljudmi pri delu*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
11. Merkač Skok, M. (2005). *Osnove managementa zaposlenih*. Koper: Fakulteta za management.
12. Regner Kovač, N. (2016). Razvitost avtentičnega vodenja med slovenskimi kadrovske managerji. *Izzivi managementu*, 3, št. 1, str. 5–13.
13. Svetlik, I. in Zupan, N. (2009). *Menedžment človeških virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Podjetniška aktivnost med mladimi

UDK 658+005.212-053.6

KLJUČNE BESEDE: podjetništvo, mladi, poslovna ideja, študenti, Slovenija

POVZETEK - Podjetništvo je proces ustvarjanja nečesa novega, drugačnega in vrednega. Je gonilna sila napredka in razvoja, ki v zadnjem času prinaša največ delovnih mest in dodane vrednosti. Hkrati je tudi ena izmed možnosti za vstop na trg dela. Podjetniški proces prehaja skozi različne faze, od zaznavanja poslovne priložnosti do opustitve poslovanja. Njegova osnovna naloga pa je pretvarjanje poslovnih zamisli in inovacij v realizirane poslovne priložnosti. Ob tem moramo vedeti, da se ta proces zato nikoli ne zaključi in se neprestano ponavlja, bodisi z novimi poslovnimi idejami bodisi z izpopolnjevanjem obstoječih rešitev. Na pot podjetništva stopajo pogosto tudi mladi, ki želijo uresničiti svoje poslovne ideje in tako prispevati k razvoju družbe. Prav gotovo pa jih k temu motivira možnost samoaktualizacije in svobode, pa tudi možnost potencialnih velikih zaslužkov. Prav pa je, da se zavedajo, da je za uspeh treba trdo delati in se odrekati, predvsem pa posedovati ustrezno znanje. V empiričnem delu prispevka prikažemo rezultate kvantitativne raziskave med študenti Univerze v Novem mestu, s pomočjo katere smo proučevali njihovo motiviranost za vstop na samostojno podjetniško pot. Pri tem nas je zanimalo, kateri motivi jih vodijo pri tem ter tudi kakšni so po njihovem mnenju najpogostejši razlogi za neuspeh.

UDC 658+005.212-053.6

KEYWORDS: entrepreneurship, young people, business idea, students, Slovenia

ABSTRACT - Entrepreneurship is a process of creating something new, different and worthwhile. It is the driving force behind progress and development which is recently bringing the most jobs and most added value. At the same time, it is also one of the options of entering the labour market. The entrepreneurial process goes through different stages, from perceiving a business opportunity to leaving the business. Its basic task is to transform business ideas and innovations into realized business opportunities. It should be noted that this process is therefore never complete – it is continually repetitive, either with new business ideas or the refinement of the existing solutions. Entrepreneurship is often undertaken by young people who want to realize their business ideas and thus contribute to the development of society. They are certainly motivated by the possibility of self-actualization and freedom, as well as the potential for great profits. However, they should realize that in order to succeed, they must work hard and make sacrifices; but above all, they must have the proper knowledge. In the empirical part of the paper, we present the results of a quantitative research conducted among the University of Novo mesto students which helped us to learn about their motivation to enter an independent entrepreneurial path. We were interested to know their motives and what they believe are the most common reasons for failure.

1 Uvod

O podjetništvu se govori vedno pogosteje, saj se zavedamo, da je slednje gonilo gospodarskega razvoja. Praktično ni dejavnosti, v kateri ne bi vsak izmed nas poznal uspešnega podjetnika. A žal podjetništvo ni vedno samo uspešno, tako v zadnjem obdobju vedno pogosteje slišimo tudi o težavah podjetnikov in tudi propadu nekaterih izmed njih.

Ne glede na vse pa je pomembno, da je okolje tako, da spodbuja podjetniško miselnost in s tem vstop posameznikov na podjetniško pot.

2 Podjetništvo

Podjetništvo je proces ustvarjanja nečesa novega, drugačnega in vrednega. Je tudi gonilna sila napredka in razvoja, ki v zadnjem času prinaša največ delovnih mest in dodane vrednosti. Zaradi dokazanega vpliva razvoja podjetništva na gospodarstvo se v zadnjem času povečuje državno in mednarodno zanimanje za podjetništvo. Za pojem podjetništvo lahko vzamemo definicijo: podjetništvo je proces ustvarjanja nečesa drugačnega in vrednega, pri čemer se vложи potreben čas in trud, prevzema spremljajoče finančno, psihološko in družbeno tveganje ter pridobi končne nagrade v obliki denarja ali osebnega zadovoljstva. Medtem, ko je Solymossy leta 1998 pojem podjetništva predstavil kot družbeno ekonomski fenomen, ki je rezultat podjetnika kot osebnosti in podjetniškega okolja.

Razvoj podjetništva lahko opazujemo iz dveh različnih perspektiv. Po eni strani je celoten proces odvisen od osebnosti podjetnika, v tem primeru gre za personalne oz. psihološke teorije. Po drugi strani pa na razvoj podjetništva vpliva okolje, kar imenujemo sociokulturni vzroki za razvoj podjetništva.

Podjetništvo je postalo najpomembnejša metoda za izpolnjevanje vrzeli med znanostjo in trgom, za ustanavljanje novih podjetij in uvajanje novih izdelkov in storitev na trg (Ruzzier in sod., 2008, str. 15–16).

Podjetništvo (Ruzzier in sod., 2008, str. 25):

- prispeva k ustvarjanju delovnih mest,
- prispeva h gospodarski rasti in povečanju produktivnosti,
- pozitivno vpliva na spremembe v gospodarstvu in družbi na področju inovacij,
- prispeva k povečanju dohodka v regiji,
- je osnova za nastanek novih srednje velikih in velikih podjetij,
- vpliva, da ljudje začnejo ceniti spodbude za razvoj.

Podjetništvo lahko nastane povsod, tako v malih kot velikih podjetjih, v starih in novih poslih, v hitro rastočih podjetjih in tistih, ki sploh ne rastejo, v zasebnih, javnih in neprofitnih delih gospodarstva. Ekonomisti iščejo pojasnila za obstoj tako velikega števila manjših podjetij. V vsakem obdobju obstaja določeno število manjših podjetij, ki večinoma sčasoma prerastejo v velika. Kljub temu se zastavlja vprašanje, kako to, da se nekatera manjša podjetja obdržijo pri življenju, čeprav ne rastejo ali pa rastejo zelo počasi.

Podjetništvo se je v Sloveniji uveljavilo predvsem po letu 1990 zaradi povečane konkurence, ki je povzročila ekonomske težave velikim in stroškovno dragim podjetjem. Ta podjetja niso bila prilagojena tržnemu povpraševanju, kar je povzročilo hitro ustanavljanje novih malih podjetij (Ruzzier in sod., 2008, str. 17).

2.1 Podjetnik

Podjetnik je posameznik, ki prevzema tveganje in ustanovi nekaj novega. Podjetnik je izraz francoskega izvora in dobesedno pomeni »vmesnik« ali »posrednik«. Kot prvi primer podjetnika je lahko Marco Polo, ki je trgoval z Daljnim vzhodom. Kot posrednik je za prodajo svojega blaga podpisal pogodbo z osebo, ki je imela denar. Ekonomist in pisec, ki je v 18. stoletju v ekonomsko zgodovino vnesel pojem podjetnik, je bil Richard Cantillon, ki je tudi razvil eno od začetnih teorij podjetništva. Podjetnika je razumel kot prevzemnika tveganj, ki ga ni mogoče zavarovati, saj posluje v negotovem okolju. Ugotovil je, da trgovci, kmetovalci in obrtniki ter drugi samostojni obrtniki kupujejo po določeni ceni in prodajajo po nedoločeni ceni. Torej je podjetnik špekulant, ki sodeluje v menjavah za dobiček.

Sredi 20. stoletja se je razvil pojem podjetnik oz. inovator. To je posameznik, ki razvija nekaj posebnega. Podjetnik je ključna oseba v razvoju podjetništva, je junak, ki ima vizijo in z inovacijami omogoča razvoj celotnega gospodarstva in obstoječe gospodarske strukture.

Najpomembnejša lastnost oz. karakteristika podjetnika je sposobnost zaznati priložnost, jo realizirati in tržiti ter s tem ustvariti nova delovna mesta in korist za celo družbo. Trudi se tveganje definirati že vnaprej in se mu tako izogniti, skuša ga zmanjšati z znanjem o pravilih, z inovativnostjo in poslušom za potrebe trga. Podjetnikova pomembna vloga je upravljanje in vodenje (Ruzzier in sod., 2008, str. 20–22).

Prihodnost podjetništva se zdi svetla. Živimo v obdobju podjetnikov in vladne ustanove, družba, podjetja in izobraževalne ustanove spodbujajo razvoj podjetništva. Nameni ukrepov so usmerjeni k opredeljevanju in ovrednotenju znanj, k razumevanju podjetniškega odločitvenega procesa in podjetniškega procesa, k razumevanju značilnosti podjetnikov in njihove vloge v gospodarskem razvoju države in mednarodnem gospodarskem razvoju, k ovrednotenju priložnosti in iskanju idej za ustanovitev podjetja, k pridobivanju sredstev, k vodenju in povečanju posla in k razumevanju vloge podjetništva v obstoječih organizacijah (Ruzzier in sod., 2008, str. 31, 57–58).

Prav tako v Sloveniji opažamo vse večji poudarek na podjetniškem usposabljanju in izobraževanju. Na vseh univerzah se poučujejo podjetniški predmeti na dodiplomski in podiplomski ravni. Posameznike z različnimi aktivnostmi spodbujajo k ustanavljanju novih podjetij in jim nudijo vladno podporo, kot so davčne olajšave, zgradbe, ceste in komunikacijski sistemi, ki jim olajšajo proces ustvarjanja (Ruzzier in sod., 2008, str. 32). Kako na podjetništvo gledajo študenti Univerze v Novem mestu, pa predstavljamo v nadaljevanju.

2.2 Podjetniški proces

Novo podjetje nastane v prvi fazi podjetniškega procesa, ki se začne z zaznavo priložnosti in ustanovitvijo podjetja. Mnogi posamezniki imajo težave pri ustanavljanju novih podjetij in pri uvajanju svojih idej na trg (Ruzzier in sod., 2008, str. 32).

Podjetniški proces prehaja skozi različne faze, ki si sledijo v logičnem zaporedju, od zaznavanja poslovne priložnosti, preko udejanjanja poslovne ideje, do ustanovitve podjetja, rasti in opustitve poslovanja. Vendar ni nujno, da se bodo posamezniki, ki prepoznajo poslovno priložnost, tudi odločili, da jo bodo izkoristili in se vključili v podjetniški proces. Podjetniško ravnanje je odvisno od osebnostnih lastnosti in okolja, v katerem podjetnik živi. Osebnostne lastnosti posameznikov so tiste, ki podjetnike ločijo od drugih posameznikov. Raziskava Globalno podjetniški monitor (GEM) spremlja podjetne posameznike v različnih fazah podjetniškega procesa. Proučujejo potencialne podjetnike, nastajajoče podjetnike, nove podjetnike, ustaljene podjetnike, dejansko cel proces, v katerega je podjetnik vključen, vse do prenehanja poslovanja. GEM proučuje podjetniški proces v več fazah, ki so opisane v nadaljevanju (Rebernik in sod., 2017, str. 17–18; Rebernik in sod., 2019, str. 54).

Proces podjetniške aktivnosti se začne z identificiranjem potencialnih podjetnikov posameznikov. To skupino sestavljajo posamezniki, ki menijo, da imajo dovolj znanja in podjetniške sposobnosti za prepoznavanje podjetniške poslovne priložnosti in se ne bojijo tveganja in neuspeha. V Sloveniji jih je bilo leta 2018 16,30 %.

Drugo fazo predstavljajo nastajajoči podjetniki. To so posamezniki, ki so dejansko že začeli izvajati aktivnosti za ustanovitev podjetja ali pa že imajo ustanovljeno podjetje manj kot 3 mesece. V Sloveniji jih je bilo v letu 2018 4,02 %. Zaradi izzivov, povezanih z začetkom poslovanja novega podjetja, veliko nastajajočih podjetij propade v prvih nekaj mesecih in lastniki ne preidejo na naslednjo stopnjo, in sicer med nove podjetnike.

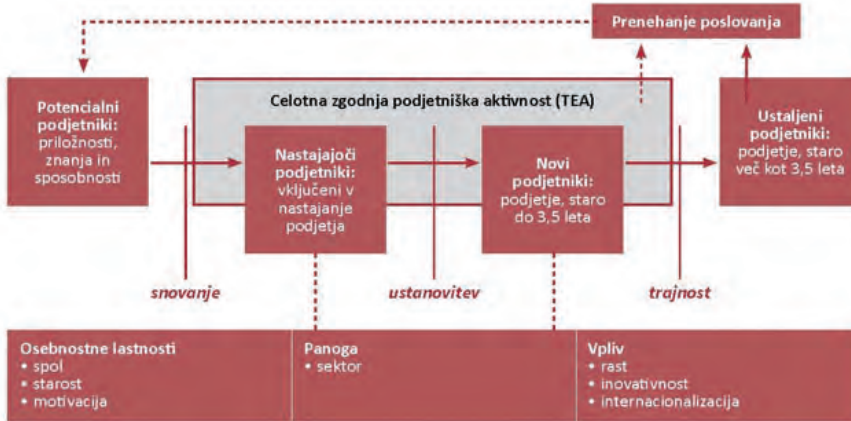
Novi podjetniki so tisti, ki preidejo iz faze nastajajočih podjetnikov. Imajo podjetje več kot tri mesece in izplačujejo plače, vendar ne več kot tri leta in pol. To obdobje je izbrano zaradi raziskav, ki kažejo, da je prav ta čas kritičen za razvoj podjetij. V letu 2018 jih je bilo v Sloveniji 3,64 %. Nastajajoči in novi podjetniki skupaj sestavljajo celotno zgodnjo podjetniško aktivnost, ki jo prikazujemo z indeksom zgodnje podjetniške aktivnosti TEA (ang. Total early-stage entrepreneurial activity), ki prikazuje odstotek odrasle populacije od 18. do 64. leta starosti, ki se vključuje v podjetništvo.

Četrto fazo predstavljajo ustaljeni podjetniki, ki jim uspe uspešno voditi podjetje več kot tri leta in pol. Ustaljena podjetja so pomemben vir rasti, tako za nova kot tudi za mikro in mala podjetja. V letu 2018 jih je bilo v Sloveniji 6,84 %. Dinamika ustaljenih podjetnikov je praviloma manjša kot v začetnih fazah poslovanja, saj imajo podjetja že razvite produkte, blagovne znamke in odjemalce.

Podjetniški proces se konča s prenehanjem poslovanja podjetja. V modelu GEM je prenehanje poslovanja pojmovano široko, ne le kot podjetniški neuspeh, ampak se nanaša tudi na druge razloge, zaradi katerih je podjetnik v zadnjih dvanajstih mesecih opustil poslovanje. Med temi razlogi so lahko tudi prodaja podjetja, predaja naslednikom, preoblikovanje ali kaj podobnega, kar seveda ne predstavlja neuspeha, ampak podjetnikov cilj. Podjetnikov, ki so v zadnjih dvanajstih mesecih prenehali s

poslovanjem, je bilo v Sloveniji v letu 2018 2,41 % (Rebernik in sod., 2014, str. 64; Rebernik in sod., 2017, str. 76–77; Rebernik in sod., 2019, str. 54–55).

Slika 1: Izbrani kazalniki podjetniškega procesa v Sloveniji



Vir: <https://ipmmp.um.si/globalni-podjetniski-monitor/metodologija-gem/>.

2.3 Odločitev za podjetništvo

Najbolj pogosti vzroki za odločitev za podjetniško kariero in ustanovitev lastnega podjetja so želja po neodvisnosti, potreba po dosežkih, postati sam svoj šef in razviti idejo. Želja po neodvisnosti pomeni biti sam odgovoren za svojo kariero in podjetje, v katerem delujem. Posameznik se najraje odloči za ustanovitev podjetja na področju, ki ga pozna. Dve področji, ki sta zelo primerni za ustanavljanje podjetja, sta raziskave in razvoj (R & R) ter trženje. Precejšnje število podjetij so ustanovili ljudje, ki so se upokojili ali se preselili zaradi selitve člana družine ali bili odpuščeni. Tako na odločitev o samostojni podjetniški poti vplivajo drugi, včasih tudi negativni dejavniki (Ruzzier in sod., 2008, str. 33).

Podjetniki imajo različne psihološke značilnosti, prihajajo iz različnih družinskih okolij, imajo različne delovne izkušnje in so različno izobraženi, zato ne moremo določiti pravega podjetniškega profila. Raziskave so pokazale, da se med vsemi najpogosteje odločajo za podjetništvo prvorojenci in edinci. Zato, ker so v mladosti imeli več pozornosti staršev in ker so že zgodaj prevzemali bolj odgovorne naloge. Podjetniki pogosto prihajajo iz družin, kjer je podjetništvo že v družinski tradiciji. Veliko podjetnikov meni, da je formalna izobrazba pri vodenju podjetij ne le zaželena, ampak nujno potrebna. Zaradi tega se podjetniki pogosto odločajo za dodatno izpopolnjevanje in izobraževanje (Ruzzier in sod., 2008, str. 47–48).

Podjetniška aktivnost mladih je ena izmed možnosti za njihov vstop na trg dela in lahko pomeni dobro zaposlitveno možnost. Hkrati je zelo tvegana in polna pasti, vzponov in padcev. Prisotnost mlajših na trgu dela se je v zadnjih letih povečala, kar vpliva na gospodarsko aktivnost in demografsko gibanje ter ukrepe. Od leta 2013

se delovna aktivnost mladih povečuje, vzrok za to je predvsem povečan obseg študentskega dela in velika naravnost aktivne politike zaposlovanja k mladim. Mladi so v Sloveniji nadpovprečno vključeni v srednješolsko in terciarno izobraževanje. Delež tistih, ki niso niti zaposleni niti niso vključeni v izobraževanje, je relativno majhen. Najzgodnejše faze podjetniške aktivnosti so tudi najranljivejše, zato je treba razmisliti o dveh smereh ukrepanja: kako na eni strani spodbuditi čim več mladih, da se podajo na samostojno podjetniško pot, in kako na drugi strani zagotoviti ustrezno podporno okolje s programi ukrepov, da bo njihova stopnja preživetja čim višja (Rebernik in sod., 2019, str. 74–75).

Mladi na trg dela vstopajo po končanem šolanju. Večina jih začne aktivno iskati zaposlitev po dopolnjenem dvajsetem letu starosti, še bolj izrazito pa v drugi polovici dvajsetih let (Rebernik in sod., 2017, str. 106). Uspešnost mladih pri prvem vključevanju na trg dela po zaključku šolanja je izrednega pomena za nadaljnji razvoj karijerne poti. Z vidika družbe je hitro vključevanje na trg dela pomembno predvsem zato, da se ne izgubi potenciala znanja, in kot povračilo investicije, ki jo država vложи v izobraževanje posameznika (Rebernik in sod., 2018, str. 65). Ena od teh možnosti je tudi vstop na samostojno podjetniško pot, kar proučujemo v empiričnem delu.

3 Metodologija

3.1 Namen in cilji raziskave

Podjetništvo je gonilo razvoja in gospodarske rasti, pomembno prispeva k aktivnosti posameznikov, tudi mladih. Namen raziskave je tako proučiti podjetniško motiviranost študentov Univerze v Novem mestu.

Tako želimo ugotoviti, kakšen je njihov pogled na podjetništvo, kakšno je po njihovem mnenju podjetniško okolje v Sloveniji ter tudi koliko izmed njih jih želi stopiti na samostojno podjetniško pot. Pri tem nas je zanimalo, kateri motivi jih vodijo pri tem ter tudi kateri so po njihovem mnenju najpogostejši razlogi za neuspeh.

3.2 Raziskovalna vprašanja

Z raziskavo želimo odgovoriti na tri raziskovalna vprašanja:

- RV 1: Kako mladi gledajo na podjetniško okolje v Sloveniji?
- RV 2: Kolikšen delež mladih želi po zaključku šolanja stopiti na samostojno podjetniško pot?
- RV 3: Katera znanja so tista, ki mladim primanjkujejo za vstop na podjetniško pot?

3.3 Metode in tehnike zbiranja podatkov

Raziskavo smo izvedli med študenti Univerze v Novem mestu, in sicer je raziskava potekala med 5. in 31. marcem 2020. Po zaključku anketiranja smo začeli s kvanti-

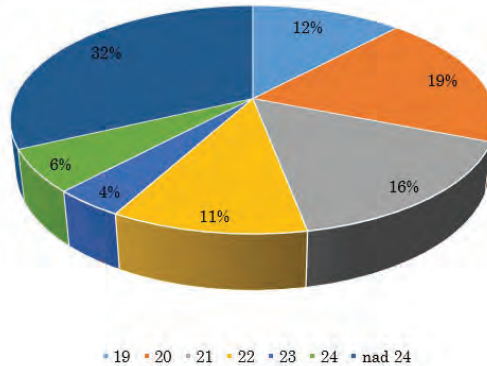
tativno oz. statistično obdelavo podatkov. Pri tem smo si pomagali z računalniškim programom Microsoft Windows Excel.

3.3 Predstavitev vzorca

V raziskavi je sodelovalo 180 študentov, med katerimi je bilo 71 % žensk. Anketo so reševali redni (55 % anketirancev) in izredni (45 % anketirancev) študenti vseh članic Univerze v Novem mestu. Z 88 % so prevladovali študenti prve bolonjske stopnje. Med anketiranimi je bilo največ študentov Fakultete za zdravstvene vede (60 %), sledili so študenti Fakultete za ekonomijo in informatiko (26 %) in študenti Fakultete za strojništvo (14 %).

V nadaljevanju nas je zanimala starostna struktura anketirancev, ki je prikazana v spodnjem grafu.

Graf 1: Starost



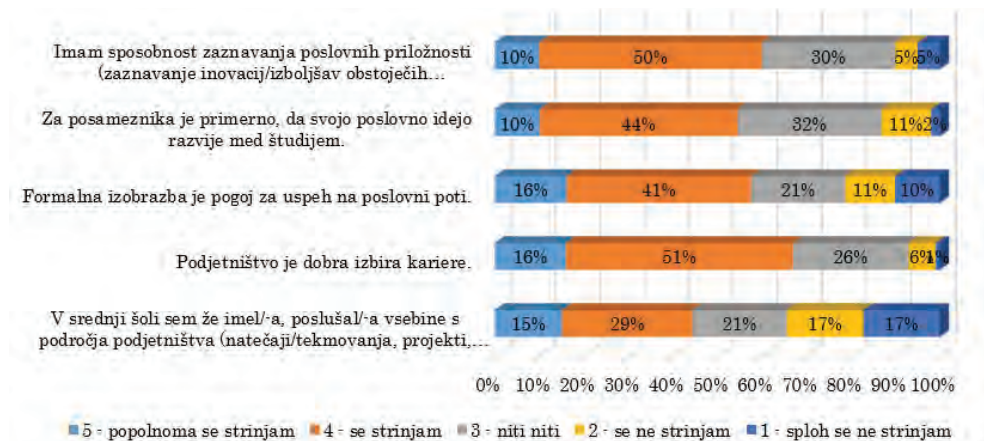
Vir: Anketa, 2020.

Kot vidimo, je največ anketirancev starih med 19 in 24 let. Največ je starih 20 (19 %) in 21 (16 %) let.

5 Rezultati

Najprej nas je zanimalo, kakšno znanje imajo študenti o podjetništvu in razvoju poslovnih idej.

Graf 2: Strinjanje s trditvami o podjetništvu



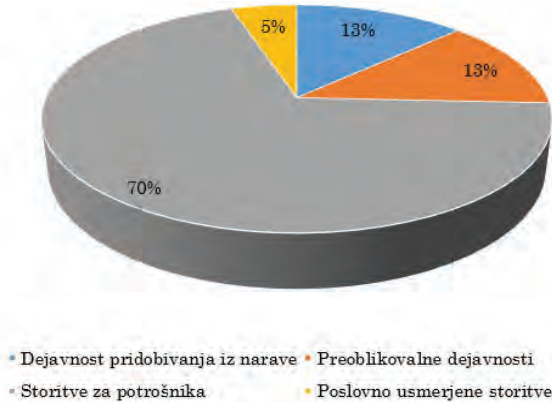
Vir: Anketa, 2020.

Kot vidimo iz grafa, 44 % anketirancev navaja, da so v srednji šoli že poslušali vsebine s področja podjetništva, med anketiranci pa je bilo 17 % takih, ki teh vsebin še niso poslušali. Več kot polovica vprašanih, kar 67 % anketiranih, se strinja, da je podjetništvo dobra kariera. Prav tako smo ugotovili, da 57 % anketirancev meni, da je formalna izobrazba pogoj za uspeh na poslovni poti. Malo več kot polovica anketirancev se tudi strinja oz. zelo strinja s tem, da je primerno, da posameznik svojo poslovno idejo razvije med študijem. Prav tako pa 60 % anketirancev meni, da imajo sposobnost zaznavanja poslovnih priložnosti.

Ker je nagnjenost k podjetništvu pogosto pogojena tudi z okoljem, iz katerega posameznik izhaja, nas je zanimalo, koliko študentov izhaja iz podjetniške družine. Ugotovili smo, da imajo doma podjetje pri 23 % anketirancev, med njimi pa je 54 % takih, ki si želijo s podjetništvom nadaljevati.

V vzorec smo zajeli 64 % anketirancev, ki trenutno še nimajo poslovne ideje in o njej niti ne razmišljajo. So pa tisti, ki poslovno idejo že imajo, navedli, da se nanaša na storitev. V kolikor pa bi se anketiranci odločili za podjetniško pot, bi se v večini primerov (56 % anketirancev) raje odločili za nadgradnjo obstoječih proizvodov/storitev kot za popolno novost oz. inovacijo. Ne glede na dejavnost pa 66 % anketirancev meni, da bi se usmerili na domači trg. Sicer pa bi bila struktura poslovnih idej glede na dejavnost zelo raznolika.

Graf 3: Dejavnost poslovne ideje



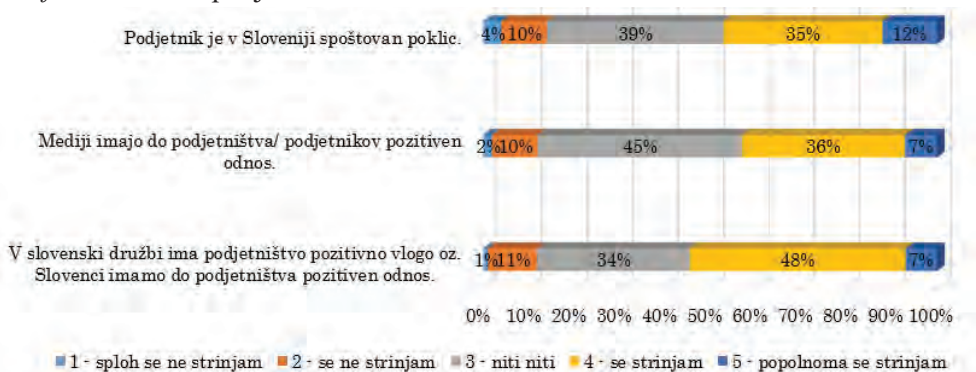
Vir: Anketa, 2020.

Največji delež (70 %) se jih je odločilo za opravljanje storitev za potrošnika (trgovina na drobno, osebne storitve, zdravstvo, izobraževanje, socialno varstvo). S 13-odstotnim deležem sledijo preoblikovalne dejavnosti (gradbeništvo, predelovalne dejavnosti, promet, transport, skladiščenje) in dejavnost, povezana z naravo (kmetijstvo, gozdarstvo, ribolov, lov, rudarstvo).

Anketiranci, ki ne razmišljajo o samostojni podjetniški poti, kot razlog navajajo različne dejavnike. Tako jih 86 % želi najprej končati šolanje in si pridobiti izkušnje (83 % anketirancev). 18 % kot razlog navajajo tudi premalo znanja. So pa anketiranci navajali tudi druge razloge, in sicer da nimajo kapitala za zagon, da se želijo najprej zaposliti in da želijo svojo idejo razviti v roku 10 let.

Nagnjenost k podjetništvu je odvisna tudi od tega, kakšen je odnos javnosti do podjetnikov. Tako smo anketirance vprašali, kakšno je po njihovi oceni mnenje o podjetništvu in podjetnikih v Sloveniji.

Graf 4: Odnos do podjetništva

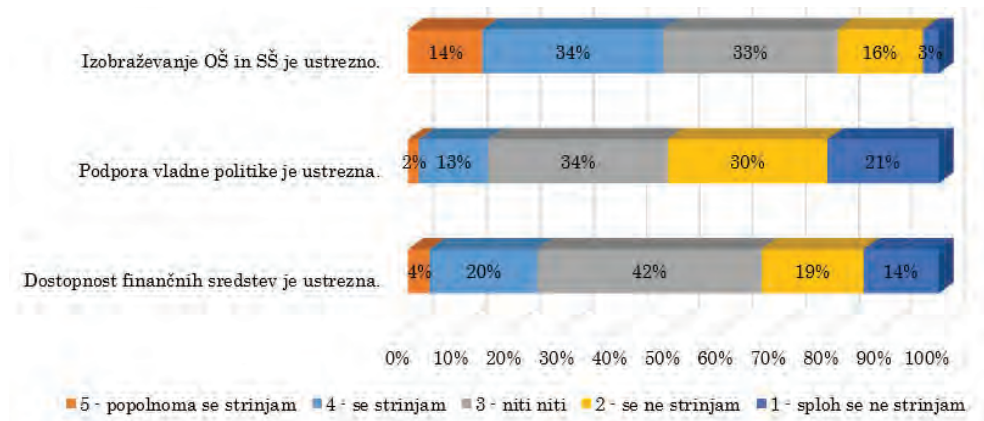


Vir: Anketa, 2020.

Kot je razvidno v zgornjem grafu, se 55 % anketirancev strinja oz. zelo strinja s trditvijo, da imamo Slovenci do podjetništva pozitiven odnos. Po mnenju anketirancev imajo do podjetništva pozitiven odnos tudi mediji (43 % anketirancev se s trditvijo strinja oz. zelo strinja), menijo tudi, da je podjetnik spoštovan poklic (47 % anketirancev se s trditvijo strinja oz. zelo strinja). Ob tem moramo opozoriti, da je zelo velik delež anketirancev pri vseh trditvah neodločen.

Če so anketiranci odnos do podjetništva ocenjevali kot primeren oz. dober, pa so bolj kritični do pogojev za podjetništvo pri nas. Tako se jih samo 24 % strinja oz. popolnoma strinja, da so potrebna finančna sredstva v Sloveniji dostopna. Še manj, samo 15 % anketirancev, pa se jih strinja oz. popolnoma strinja, da je podpora politike ustrezna. Kritični pa so tudi do ustreznosti izobraževanja v osnovni in srednji šoli, saj kar 24 % anketirancev meni, da to ni ustrezno.

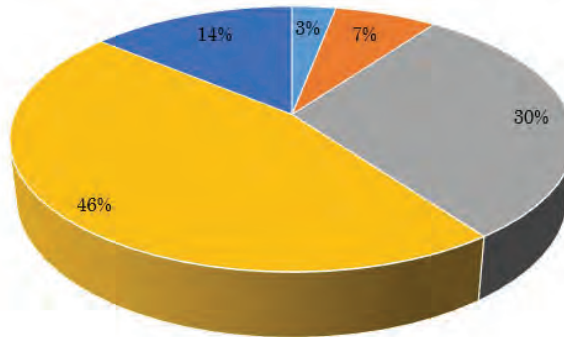
Graf 5: Pogoji za podjetništvo v Sloveniji



Vir: Anketa, 2020.

Glede na navedeno niti ne preseneča, da se 14 % anketirancev popolnoma strinja, da je podjetniška kariera zelo privlačna, še dodatnih 46 % pa strinja.

Graf 6: Privlačnost podjetniške kariere

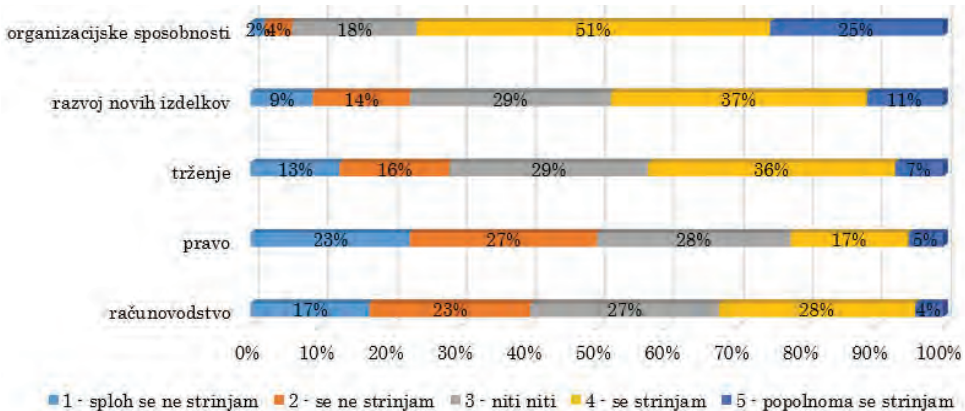


1 - sploh se ne strinjam 2 - se ne strinjam 3 - niti niti 4 - se strinjam 5 - popolnoma se strinjam

Vir: Anketa, 2020.

V nadaljevanju nas je zanimalo, na katerih področjih imajo anketiranci dovolj znanja, da bi se lahko kompetentno podali na pot podjetništva. Tako anketiranci menijo, da imajo dovolj organizacijskih sposobnosti (76 % se jih strinja oz. popolnoma strinja), kot ustrezno ocenjujejo tudi znanje s področja razvoja novih izdelkov (48 % se jih strinja oz. popolnoma strinja) in trženja (43 % se jih strinja oz. popolnoma strinja). Primanjkljaj znanja pa zaznavajo na področju prava (50 % jih meni, da je znanja premalo) in računovodstva (40 % anketirancev).

Graf 7: Obseg znanja za podjetništvo



Vir: Anketa, 2020.

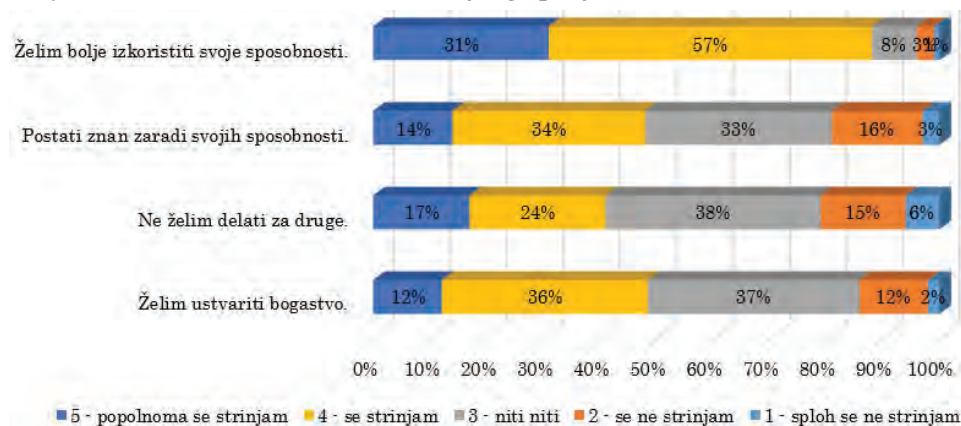
Za vstop na podjetniško pot je treba imeti tudi pogum in biti pripravljen sprejemati tveganja. Tako nas je zanimalo, ali so anketiranci pripravljeni sprejeti neuspeh. Ugotavljamo, da je kar 45 % anketirancev strah neuspeha in samo 21 % jih nima občutka, da jih je strah neuspeha.

Prav ta naj bi bil po mnenju anketirancev eden najbolj pomembnih dejavnikov za neuspeh mladih podjetnikov (povprečna stopnja strinjanja 4,0). Kot pomembne dejavnike navajajo tudi pomanjkanje financ (povprečna stopnja strinjanja 4,2), neizkušenost (povprečna stopnja strinjanja 3,9) in nepoznavanje trga (povprečna stopnja strinjanja 3,8). Pomembno vlogo pri neuspehu pa naj bi imeli tudi majhna socialna mreža, pomanjkanje znanja in konkurenca (povprečna stopnja strinjanja 3,5). K neuspehu pa naj bi prispevali tudi prevelika in nerealna pričakovanja, nevztrajnost ter slaba organizacija.

Ob tem tudi ugotavljamo, da anketiranci odgovorno priznavajo, da je uspeh oz. neuspeh v največji meri odvisen od njih samih, saj tako meni 57 % anketirancev. Pomembno vlogo pa naj bi imeli tudi pogoji dela (29 % anketirancev) ter ne nazadnje tudi sreča (7 % anketirancev). Na drugi strani pa 5 % anketirancev krivdo pripisuje drugim, ostali pa poznanstvom, trudu in denarju.

Proti koncu ankete nas je zanimalo, kaj bi anketirance najbolj motiviralo, da bi se zaposlili kot samostojni podjetniki.

Graf 8: Motivi za odločitev za samostojnega podjetnika



Vir: Anketa, 2020.

Ugotavljamo, da je 88 % anketirancev kot glavni motiv za vstop na podjetniško pot navedlo priložnost, da bi bolje izkoristili svoje sposobnosti. Dodatno se skoraj polovica (48 %) anketirancev strinja oz. popolnoma strinja, da je motivacija za podjetniško pot ustvariti bogastvo. 48 % jih želi postati znanih zaradi svojih sposobnosti, 38 % pa jih ne želi delati za druge.

Ob tem so anketiranci ocenjevali tudi dejavnike, ki jih po njihovem potrebujejo za uspeh. Po mnenju anketirancev je glavni pogoj ideja (povprečna stopnja strinjanja 4,6), sledita pa odločnost in znanje (povprečna stopnja strinjanja 4,5). Pomembno vlogo pripisujejo tudi trgu (povprečna stopnja strinjanja 4,4), socialni mreži (pov-

prečna stopnja strinjanja 4,2) in denarju (povprečna stopnja strinjanja 4,1). Navajajo pa tudi željo po delu in prijatelje.

Glede na zgornje ugotovitve je pričakovano, da 92 % anketirancev meni, da so dobri odnosi nujno potrebni za uspešno opravljanje dela. Prav tako se 47 % anketirancev strinja, da težnja k dosežkom ni najbolj pomembna. Slednje potrjujejo anketiranci tudi z odgovori na naslednje vprašanje, v katerih se samo 36 % anketirancev strinja oz. zelo strinja, da je delovni uspeh oz. občutek uspešnosti vse na svetu ter da ima skupno delo prednost pred individualnim delom (58 % anketirancev se strinja oz. zelo strinja).

Za zaključek smo anketirance vprašali tudi, ali je želja po lastnem razvoju njihovo osnovno vodilo. S trditvijo se je strinjalo oz. zelo strinjalo 73 % anketirancev.

6 Zaključek

Podjetništvo kot gonilo razvoja predstavlja pomembno vlogo pri zagotavljanju delovnih mest, uvajanju novih proizvodov in storitev. Za vstop na podjetniško pot pa moramo na eni strani imeti ustrezna znanja in osebnostne lastnosti, na drugi strani pa vzpodbudno okolje. Kako na to gledajo študenti Univerze v Novem mestu, smo preverili z raziskavo (prvo raziskovalno vprašanje). Ugotovili smo, da 55 % anketirancev meni, da imamo Slovenci do podjetništva pozitiven odnos, prav tako pa podjetništvo pozitivno predstavljajo tudi mediji. 47 % anketirancev tudi meni, da je podjetnik v okolju spoštovan poklic. Kljub pozitivni naklonjenosti pa smo hkrati tudi ugotovili, da je velik delež anketirancev neodločen, kako je biti podjetnik v očeh drugih in medijev.

Z drugim raziskovalnim vprašanjem smo preverjali, koliko mladih želi po zaključku študija vstopiti na podjetniško pot. Z raziskavo med študenti Univerze v Novem mestu smo ugotovili, da 23 % anketirancev izhaja iz podjetniške družine. Pri tem bi jih 54 % želelo nadaljevati podjetniško pot. Hkrati pa smo ugotovili, da je med vsemi študenti zgolj 34 % takih, ki imajo poslovno idejo oz. o vstopu na pot podjetništva razmišljajo. Kot razlog pogosto navajajo, da želijo pred tem pridobiti izkušnje (83 %) oz. končati študij (8 %). Kot razlog nevstopa na trg pa jih 19 % navaja tudi premalo znanja.

Problem smo želeli dodatno osvetliti, zato nas je zanimalo, katera so področja, kjer je po oceni anketirancev največji primanjkljaj v znanju (tretje raziskovalno vprašanje). Rezultati so pokazali, da jim zlasti primanjkuje znanja s področja računovodstva (40 % anketirancev) in prava (50 % anketirancev). Na drugi strani pa ne vidijo težav oz. primanjkljaja na področju organizacijskih sposobnosti, razvoja novih izdelkov in trženja.

LITERATURA

1. Rebernik, M. in sod. (2019). Neizkoriščen podjetniški potencial. Maribor: Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba.
2. Ruzzier, M. in sod. (2008). Podjetništvo. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
3. Rebernik, M. in sod. (2018). Rast podjetniških priložnosti. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
4. Rebernik, M. in sod. (2017). Dinamika podjetniškega potenciala. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
5. Rebernik, M. in sod. (2014). Spregledan podjetniški potencial mladih. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Uvedba delovnega mesta skrbnik merilne opreme

UDK 331.1:616-083.98

KLJUČNE BESEDE: spreminjanje organizacije dela, zdravstvena nega, oddelek za intenzivno medicino

POVZETEK – Spremembe v zdravstveni negi potekajo na področju izvajanja kliničnih procesov, dokumentiranja, vodenja, izobraževanja, standardizacije in tudi na področju organizacije dela. V kvalitativni raziskavi, ki je temeljila na deskriptivno kavzalno-neeksperimentalni metodi dela, smo na Oddelku za intenzivno medicino Univerzitetnega kliničnega centra Ljubljana raziskovali pomen uvedbe delovnega mesta skrbnik nadzorne in merilne opreme. Vsi intervjuvanci sicer prepoznajo koristi uvajanja sprememb, skoraj polovico pa jih vseeno spreminjanje delovnih procesov obremenjuje. Glede razvoja nadzorne in merilne opreme menijo, da vpliva na njih stresno, saj jim upravljanje z nadzorno in merilno opremo ter učenje o novostih jemlje veliko časa. Poudarjajo, da bi bila preložitve teh delovnih nalog na ramena skrbnika nadzorne in merilne opreme zelo dobrodošla, delitev delovnih nalog in odgovornosti pa bi pripomogla k razbremenitvi medicinskih sester; višji kakovosti in varnosti zdravstvene obravnave ter učinkovitejši izrabi finančnih virov. Uvedba delovnega mesta skrbnik merilne opreme bi tako zagotovo dvignila tako kakovost kot tudi varnost zdravstvene obravnave.

UDC 331.1:616-083.98

KEYWORDS: work organization changes, nursing, department of intensive internal medicine

ABSTRACT – Changes in nursing care are carried out in the following areas: clinical processes, documentation, management, education, standardisation and labour organization. In a qualitative study based on the descriptive causation-inexperimental method of work, we investigated the importance of introducing the workplace of the control and measuring equipment administrator in the Department of Intensive Internal Medicine of the University Medical Centre Ljubljana. While all interviewees recognize the benefits of introducing the changes, almost half of them feel the burden of their changing work processes. With regard to the development of the control and measuring equipment, they believe that it causes them to feel stress because managing the control and measuring equipment while at the same time learning about new developments takes a long time. They emphasize that assigning these tasks to a control and measuring equipment administrator would be very welcomed, and the division of work tasks and responsibilities would help to relieve the workload of the nurses as well as contribute to higher quality, health treatment safety and more efficient use of financial resources. Introducing the workplace of measuring equipment administrator would certainly raise both the quality and the safety of medical treatment.

1 Uvod

Zdravstvene organizacije so zaradi staranja prebivalstva, višanja stroškov zdravstvene obravnave ter tehnološkega napredka in napredka znanosti podvržene spremembam. Spremembe so potrebne tudi zaradi obvladovanja stroškov ob doseganju čim višje ravni kakovosti in varnosti zdravstvene obravnave. Eden izmed ključnih vzvodov za uvajanje sprememb je pripravljenost organizacije za spreminjanje, ki se kaže skozi procese odločanja, dela in ravnanja z ljudmi v organizaciji. Za uvajanje sprememb pa mora imeti vodja veliko znanja tako na področju usmerjanja, vplivanja kot tudi motiviranja. Ob pomanjkanju znanja in spretnosti ter navodil za delo pa de-

lavce zajame tesnobi občutek in strah, da spremembe ne bodo zmogli usvojiti. Če ni ustreznih spodbud in motivacije, bo uvajanje spremembe zelo postopno, v večini primerov pa bo slabo sprejeta in nerealizirana.

2 Teoretična izhodišča

Martinčič in Biloslavo (2017, str. 17) pravita, da se sprožilci sprememb v organizacijah nahajajo znotraj organizacij ali pa prihajajo iz zunanega okolja. Med zunanje razloge uvrščata politične, tehnološke, ekonomske ter globalne, med notranje pa neustreznost obstoječih procesov, struktur, tehnologij in postopkov. Najpomembnejši notranji razlogi pa so potrebe ljudi v organizaciji, ustvarjanje novega znanja in spreminjanje prevladujočih vrednot zaposlenih. Pri uvajanju sprememb v zdravstvu je treba biti posebej pozoren na učinkovitost menedžmenta in vodenja, organizacijsko kulturo organizacije, vključevanje zaposlenih v spremembe ter razvijanje timov in podpore z informacijsko tehnologijo.

Da bo spreminjanje uspešno, morajo zaposleni v zdravstvenem zavodu poznati organizacijo, vizijo, cilje in strategijo zdravstvenega zavoda. Brez zadostnih virov informacij bodo razočarani, ker ne bodo mogli izpeljati svojih namer, brez ustreznega izvedbenega načrta bodo zašli v napačno smer in sprememba se ne bo mogla pokazati v polni luči (Kersnik, 2010, str. 253).

Za uspešno uvajanje sprememb so v veliki meri odgovorni vodje, zato je razvoj vodij ena od najpomembnejših nalog vrhovnega menedžmenta. Terpin (2017, str. 48) meni, da je v slovenskem prostoru veliko težav s kakovostjo vodenja ljudi. Zelo je razširjena miselnost, da je vodenje ljudi nekaj za zraven, nekaj, kar ima določeni zaposleni že tako ali tako v sebi, zato se lahko vodenja hitro priučijo. Mnogo premalo je zavedanja, da je vodenje ljudi poslanstvo, ki zahteva ustrezno strokovno kompetentnost. Še posebej pa je pomembna osebnostna kompetentnost, saj voditi ljudi pomeni tudi upravljati njihove osebnosti. Le osebnostno kompetenten vodja lahko uspešno in učinkovito vpliva na zaposlene, ki jih vodi. Velja tudi obratno: zaposleni so pripravljene sprejeti vpliv le tistih vodij, ki jim zaupajo. Zaupanja vredni pa so vodje, ki so strokovno in osebnostno kompetentni. Premalo kompetentni vodje izvajajo direktivno vodenje: seznanjajo, vendar ne vključujejo podrejenih, kar je bistveni element uspešnega uvajanja sprememb v neposredni praksi. Osnova za uspešno izvajanje sprememb je vzpostavitev mehanizma pretoka informacij od spodaj navzgor, vodje v zdravstvu pa so večinoma dobri informatorji, ne pa tudi dobri spodbujevalci sprememb.

Načrtovanje sprememb v zdravstveni negi (ZN) je, kot v celotnem zdravstvenem sistemu, zahtevna naloga. Brez dejavnega vključevanja kompetentnega vodstva ne more biti pričakovanih rezultatov. Vodstvo v ZN mora upoštevati zaporedje dejavnosti: pogled v prihodnost, znanje in spretnosti zaposlenih, ustrezne spodbude in motivacija, zadostni viri in izvedljiv načrt izvedbe sprememb (Kersnik, 2010, str. 248).

Zahteve po profesionalni, varni in kakovostni ZN ter nova, z raziskavami podprta dognanja so pripeljala do novosti in sprememb tudi v klinični praksi ZN. Lokar (2015, str. 64) meni, da je uvajanje novosti in sprememb v klinično prakso ZN namenjeno stalnemu izboljševanju kakovosti s ciljem, da se doseže visokokakovostno ZN pacienta.

Za doseganje sprememb je potrebno veliko časa, energije in želje po spremembah med vsemi zaposlenimi v organizaciji. Organizacijska kultura naj spodbuja uvajanje sprememb, kakovost dela pa naj postane vrednota. Pri uvajanju sprememb v ZN je treba upoštevati vpliv različnih strokovnih področij ZN. Dobro bi bilo, da bi se posamezno strokovno področje uvajanja sprememb lotilo znotraj svojega strokovnega področja (Geč in Filej, 2013, str. 126).

Spremembe v ZN potekajo na področju organizacije dela, izvajanja kliničnih procesov, dokumentiranja, vodenja, izobraževanja in standardizacije (Lokar, 2015, str. 64).

Veliko sprememb je v delovne procese v klinični praksi ZN v Sloveniji prinesla akreditacija bolnišnic. Akreditacija je prinesla spremembe na področju dokumentiranja, standardizacije procesov, upravljanja kakovosti in organizacije. Akreditacija bolnišnic je opredeljena kot formalen postopek, s katerim zunanja ustanova z namenom nenehnega izboljševanja kakovosti oceni in presodi, kako v bolnišnici izpolnjujejo vnaprej pripravljene in objavljene standarde kakovosti in varnosti. Ne gre samo za oceno skladnosti delovanja bolnišnice s standardi kakovosti in varnosti, ampak tudi za analitični in svetovalni proces nenehnega izboljševanja in spreminjanja. Z akreditacijo zaposleni v bolnišnici ugotovijo svoje prednosti in pomanjkljivosti. Poleg tega bolje spoznajo delovne procese in kompleksnost svojega delovanja in lahko načrtujejo postopke za izboljševanje uspešnosti (Blatnik, 2013, str. 220).

Upravljanje z nadzorno in merilno opremo (NMO) v posamezni zdravstveni organizaciji poteka v okviru človeških, materialnih, strukturnih, organizacijskih in finančnih virov. Menedžment NMO je proces, ki posamezni bolnišnici pomaga pri razvoju, spremljanju in upravljanju NMO za spodbujanje varne, učinkovite in varčne uporabe ter vzdrževanja. Odgovorne bolnišnice bi morale vzpostaviti celovito upravljanje z NMO in jo redno pregledovati, da bi zagotovile, da se ustrezna NMO uporablja v skladu z navodili proizvajalca, vzdržuje v varnem okolju in tudi ustrezno odstrani ob koncu življenjske dobe (Saleh in sod., 2014, str. 1059).

Organizacija dela v intenzivni medicini (IM) zahteva strokovnjake, ki delujejo neposredno s pacientom, in strokovnjake, ki skrbijo, da to delo nemoteno poteka. Eden od strokovnjakov, ki skrbi za nemoten potek dela, je skrbnik NMO. Muzlovič in sod. (2018, str. 28) za razvoj IM v Sloveniji predlagajo, da se na vse oddelke IM v rednem delovnem času in na klic v preostalem času zaposli skrbnika NMO. Ta bi v povezavi s tehničnimi službami ustanove zagotavljal celovito upravljanje z NMO.

Na oddelkih IM pogosto prihaja do visokih delovnih obremenitev in visoke frekvence dela, uporabe številne in zelo različne NMO in pogoste tekme s časom zaradi

življenjske ogroženosti pacienta. Zato je tudi v ZN smiselna delitev delovnih nalog: znotraj organizacije dela posamezne medicinske sestre skrbijo samo za upravljanje z zdravili, za razporejanje virov pa imajo tudi skrbnika NMO. Skrbnik NMO s tehničnimi službami zdravstvene ustanove sodeluje pri načrtovanju in pridobivanja nove ter dodatne že uporabljane NMO, vhodnem pregledu, popisu, namestitvi in zagonu NMO, usposabljanju medicinskih sester, spremljanju uspešnosti rokovanja z NMO, vzdrževanju ter zamenjavi in odstranitvi NMO. Skrbnik in uslužbenec tehničnega sektorja pred nakupom nove NMO preverita tudi možnost servisiranja, električno varnost, skladnost s priporočili proizvajalca in obstoj priročnika za uporabo NMO v domačem jeziku (Saleh, b. d.).

IM je veja medicine, ki s posebej pridobljenimi znanji in spretnostmi na vseh ravneh medicinske izobrazbe zagotavlja prepoznavanje in zdravljenje pacientov s hudimi, vendar praviloma ozdravljivimi organskimi odpovedmi, ki so posledica različnih bolezni ali poškodb. Zaradi posebej težke oblike bolezni, bolezenskih stanj ali poškodb v IM uporabljajo posebne aparature in pripomočke, prostore ter posebej prirejeno organizacijo dela in posebej izobraženo ter izurjeno osebje (Muzlovič in sod., 2018, str. 28).

Raznolikost NMO, ki se uporablja na oddelkih IM za diagnosticiranje, zdravljenje in nadzor pacientov, je nemogoče opisati na kratko. Različno NMO je bolj pregledno združiti v skupine NMO, kot so anestezijski aparati, defibrilatorji, mehanski ventilatorji, naprave za merjenje glukoze in hemoglobina, plinski analizatorji, obposteljni monitorji, transportni monitorji, neuro monitorji, endoskopi, infuzorji in prefuzorji, naprave za merjenje oksigenacije, naprave za odvajanje ogljikovega dioksida, srčni spodbujevalniki, aspiratorji in ultrazvočni doplerji, naprave za spremljanje delovanja srca (Devices in practise, 2014, str. 4).

Mattox (2012) meni, da morajo medicinske sestre zaradi tveganja neželenih dogodkov v povezavi z NMO kontinuirano izvajati usposabljanja za rokovanje z NMO, redno pregledovati, ali NMO deluje pravilno, in sodelovati pri postopkih nabave in testiranja uporabnosti nove NMO. Sodelovati morajo s tehničnimi službami zdravstvene ustanove in imeti pripravljen načrt za obvladovanje situacije, če pride do okvare NMO. V praksi ZN je za izvajanje teh nalog najbolje zadolžiti eno osebo, ki bo imela celovit pregled nad upravljanjem z NMO – skrbnika NMO.

Vzdrževanje zajema tudi poročanje o neželenih dogodkih, povezanih z NMO. Poročati je treba v okviru zdravstvene ustanove in proizvajalcu NMO. Medicinske sestre, ki rokujejo z NMO, morajo vedeti, kdo je skrbnik NMO, ki je prvi v verigi poročanja o neželenih dogodkih, povezanih z NMO.

Večina zdravstvenih ustanov za vzdrževanje NMO še vedno uporablja zunanje izvajalce, zato nimajo vseh potrebnih informacij o delovanju NMO, o težavah z rokovanjem in življenjskem ciklu NMO. Skrbnik NMO, ki deluje neposredno na oddelku, kjer se NMO uporablja, pomembno prispeva k zmanjšanju pogostosti prekinitev delovanja NMO, povečanju zmogljivosti, zmanjšanju stroškov vzdrževanja in poveča-

nju zadovoljstva zdravstvenega osebja in pacientov (Mkalaf, 2015, str. 19). Uvajanje skrbnika NMO v klinično okolje je ukrep, ki lahko močno pripomore k zmanjšanju nenačrtovanih finančnih odливov, razbremenitvi zaposlenih, da se lahko bolj posvečajo pacientu, ter povečanju varnosti in kakovosti zdravstvene obravnave (Jamshidi in sod., 2014).

V tujini imajo tako veliki oddelki IM stalno navzočega strokovnjaka za upravljanje z NMO. Trobec in Karajić (2015, str. 186) pravita, da je treba biti v koraku s časom, kar pomeni, da je potrebno uporabljati najnovejša spoznanja v praksi IM in s tem v zvezi vpeljati celovito upravljanje z NMO. Na KOAIT v Univerzitetnem kliničnem centru Ljubljana skrbi za nadzor, vzdrževanje, dokumentiranje in evidenco NMO medicinska sestra. Njena naloga je tudi vzgoja in izobraževanje drugih medicinskih sester v zvezi s pravilno in varno uporabo NMO. Pri zdravljenju pacienta in ZN je potrebno zavestno razmišljanje tudi glede ravnanja z NMO. Treba jo je poznati, saj se z njo meri, nadzoruje in nadomešča vitalne funkcije in delovanje organov ter organskih sistemov. Medicinska sestra mora poleg namena uporabe poznati tudi pravilno delovanje NMO in interpretacijo prikazov parametrov ter vsa morebitna odstopanja. Glavna naloga skrbnika NMO je zagotoviti varno uporabo vse NMO ter njeno brezhibno delovanje in dostopnost.

Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD), Evropska unija (EU) in Svetovna zdravstvena organizacija (SZO) (2017) priporočajo klasifikacijo zdravstvenih delavcev na vseh treh ravneh zdravstvenega varstva: primarnega, sekundarnega in terciarnega. V posamezni zdravstveni ustanovi naj bodo zaposleni razvrščeni glede na zdravstveno dejavnost, ki jo opravljajo. Organizacijska shema posamezne ustanove naj zajema tudi nezdravstvene delavce, če v njej delujejo. Organizacijska shema ustanove naj bo urejena na način, ki omogoča vpogled v funkcijo posameznikov in povezave med njimi. Sistemizacija posameznih delovnih mest naj se navezuje na organizacijsko shemo posamezne ustanove in naj se izvede glede na potrebe posamezne ustanove in v okviru finančnih zmožnosti. Odločevalec o sistemizaciji delovnega mesta skrbnik NMO je torej zdravstvena ustanova.

SZO (2010, str. 4) pa priporoča, naj se v klinični praksi oddelka, na katerem uporabljajo veliko različne NMO, zaposli skrbnika NMO, ki je lahko biomedicinski inženir ali kateri drug zdravstveni delavec z ustrežno izobrazbo. To je potrebno zaradi možnih neželenih dogodkov ob uporabi NMO, ki so večinoma posledica neznanja, kako pravilno rokovati z njo, pomanjkljivega spremljanja uporabe in vzdrževanja ter vedno hitrejšega razvoja medicinsko-tehnične znanosti.

3 Empirični del

Namen raziskave je proučiti uvajanje sprememb v delovni proces ZN in opredeliti nujnost uvedbe sistemizacije delovnega mesta skrbnik NMO. Cilj naše raziskave je

ugotoviti, kako medicinske sestre na oddelku za IM doživljajo spreminjanje organizacije in procesov ZN ter katere ovire in koristi vidijo pri tem, ugotoviti, kako razvoj NMO vpliva na njihovo delo, in na koncu opredeliti mnenje medicinskih sester o delu skrbnika NMO.

Za potrebe prispevka smo si postavili štiri raziskovalna vprašanja:

1. Kako medicinske sestre na oddelku za IM prepoznajo potrebo po uvajanju sprememb organizacije in delovnih procesov?
2. V kolikšni meri medicinske sestre na oddelku za IM prepoznajo ovire za uvajanje sprememb organizacije in delovnih procesov?
3. V kolikšni meri se mnenje o uvajanju sprememb v organizacijo in delovne procese ZN razlikuje glede na delovno dobo medicinskih sester?
4. Kako medicinske sestre na oddelku za IM ocenjujejo sistemizacijo naziva skrbnik NMO?

Raziskava kvalitativne narave je temeljila na deskriptivni in kavzalno neeksperimentalni metodi dela. Raziskovali smo spreminjanje organizacije dela in pomen dela skrbnika NMO za razbremenitev zaposlenih medicinskih sester na Oddelku za intenzivno medicino Univerzitetnega kliničnega centra Ljubljana in zagotavljanje varnosti ter kakovosti zdravstvene obravnave. Primarne podatke smo pridobili s polstrukturiranim intervjujem z vnaprej pripravljeno predlogo vprašanj. Vzorec je bil namenski in nenaključni. V raziskavi, ki je bila izvedena v juliju in avgustu 2019, je sodelovalo deset intervjuvank, pet z delovno dobo do dveh let in pet z delovno dobo 15 let ali več, ki so zaposlene na Oddelku za intenzivno medicino Univerzitetnega kliničnega centra Ljubljana.

4 Rezultati

Skoraj polovico intervjuvanih medicinskih sester spreminjanje delovnih procesov obremenjuje. Vse menijo, naj se spremembe uvajajo sistematično, z izobraževanjem, razlago poteka in ciljev. Kot ovire za uvajanje sprememb intervjuvane navajajo pomanjkanje učenja, navajenost na utečeno stanje, slabo motiviranje vodstva. Intervjuvane prepoznajo koristi uvajanja sprememb. Glede razvoja NMO menijo, da vpliva na njih stresno, saj jim upravljanje z njo ter učenje o novostih jemlje veliko časa, zato je preložitev teh delovnih nalog na ramena skrbnika NMO dobrodošlo. Ta organizacijska sprememba dvigne tudi varnost in kakovost zdravstvene obravnave.

Spreminjanje zdravstvenih organizacij poteka ves čas, saj si želijo zagotoviti čim bolj kakovostno in varno obravnavo pacienta. V spreminjanje zdravstvenih organizacij so vključeni notranji in zunanji dejavniki ter vsi, ki se jih zdravstvena obravnava dotika, pacienti in širša javnost, zaposleni in lastniki zdravstvenih ustanov. ZN je v spreminjanje vpeta kot največja poklicna skupina. Ima suvereno vlogo pri reguliranju stroke, pri upravljanju in odločanju pa v Sloveniji še ni popolnoma avtonomna.

5 Razprava

Erjavec pravi (2016b, str. 6), da se delo medicinskih sester na oddelkih IM zaradi hitrega razvoja znanosti in tehnologije povečuje, so manj stabilno zaposlene in plačane, vendar veliko bolj obremenjene in pod stresom kot desetletje nazaj. Njihovo delo vključuje kontinuirano skrb za življenjsko ogroženega pacienta ob uporabi številne in raznovrstne NMO. Maze (2013, str. 59) pa ugotavlja, da uporaba velikega števila NMO na oddelkih IM hkrati pomeni, da imajo medicinske sestre manj časa za neposredno delo s pacientom.

Intervjuvanke prepoznajo potrebo po uvajanju sprememb, saj se zaradi hitrega razvoja NMO čutijo preobremenjene z delom, zato bi potrebovali delitev posameznih nalog in zadolžitev znotraj stroke ter spremembo v organizaciji dela. Šest (60 %) intervjuvank pravi, da ves delovni čas porabijo za delo z NMO in da ves čas delajo z vsaj eno aparaturo. Štiri (40 %) intervjuvanke pravijo, da za delo z NMO porabijo večino delovnega časa. Razvoj NMO in vedno več novih NMO v praksi več kot polovici intervjuvank povzroča stres, vnaša negotovost v prakso in občutek neobvladovanja situacije. Vzrok za to ni le nepoznavanje nove NMO, temveč predvsem iskanje potrebne NMO, napaka v delovanju NMO v ključnem trenutku, iskanje navdila za delo. Kot odgovor na prvo raziskovalno vprašanje, kako medicinske sestre na oddelku za IM prepoznajo potrebo po uvajanju sprememb organizacije in delovnih procesov, lahko napišemo, da smo z analizo odgovorov naših intervjuvank ugotovili, da medicinske sestre na oddelku IM prepoznajo potrebo po uvajanju sprememb organizacije in delovnih procesov v ZN, saj se počutijo preobremenjene z delom. Dobro poznajo tudi potek uvajanja sprememb.

Uvajanje sprememb običajno naleti na odpor, kot pravita Martinčič in Biloslavo (2017, str. 53), kajti če tega ni, gre za nadaljevanje utečenega stanja, kakršno večini odgovarja. Kersnik (2010, str. 253) pravi, da morajo za uspešno uvajanje sprememb zaposleni v zdravstvenem zavodu poznati organizacijo, vizijo, cilje in strategijo zdravstvenega zavoda, morajo biti informirani in vključeni v uvajanje sprememb. Iz odgovorov intervjuvank ugotavljamo še, da jih 9 (90 %) kot oviro za uvajanje sprememb navaja neznanje in pomanjkanje učenja. Kot pomembno oviro za uvajanje sprememb na oddelku za IM prepoznajo pomanjkanje informiranja. Štiri (40 %) intervjuvanke navajajo slabo motivacijo zaposlenih, dve (20 %) pa strah pred spremembo. Kot oviro za uvajanje sprememb intervjuvanke navajajo še slabo komunikacijo, navajenost na utečeno stanje, rutino pri delu, strah pred spremembo, slabo motivacijo vodstva, ne vključenost zaposlenih v načrtovanje spremembe in pomanjkanje nadzora pri uvajanju sprememb. Kot odgovor na drugo raziskovalno vprašanje, ki sprašuje, v kolikšni meri medicinske sestre na oddelku za IM prepoznajo ovire za uvajanje sprememb organizacije in delovnih procesov, lahko zapišemo, da smo z analizo odgovorov naših intervjuvank ugotovili, da medicinske sestre zelo dobro prepoznajo ovire za uvajanje sprememb organizacije in delovnih procesov.

Kersnik (2010, str. 247) pravi, da se starejši težje prilagajajo novostim, saj so bolj vajeni utečenega stanja in rutine. Podobno menijo tudi avtorji Kadivec, Skela Savič, Kramar, Zavrl Džananović in Bregar (2013, str. 104) ter Kramar Zupan (2017, str. 38), ki ugotavljajo, da je ovira za uvajanje sprememb toga organizacijska struktura in hierarhična ureditev odločanja, zato so predvsem starejše medicinske sestre vajene, da so vodilni pobudniki sprememb in odgovorni za uspeh. Da so za medicinske sestre z daljšo delovno dobo spremembe bolj stresne, ker se težje prilagajajo in učijo o novostih, pa ugotavljamo z nadaljnjo analizo odgovor naših intervjuvank. 6 (60 %) intervjuvank z daljšo delovno dobo namreč meni, da je za uvajanje sprememb odgovorno vodstvo, kar kaže na to, da so navajene hierarhične ureditve in rutinskega dela. Medicinske sestre s kratko delovno dobo se lažje učijo in prilagajajo (4; 40 %), zato so spremembe za njih manj stresne. Hkrati so tudi manj vpete v hierarhijo odnosov in moči (3; 30 %), saj jih tekom formalnega izobraževanja niso več učili, da so pomočniška skupina, temveč da so enakovreden partner v timu. Vpliva delovne dobe na mnenje o tem, kdo ima korist od uvajanja sprememb, pa z raziskavo nismo ugotovili. Kot odgovor na tretje raziskovalno vprašanje, ki raziskuje, v kolikšni meri se mnenje o uvajanju sprememb v organizacijo in delovne procese ZN razlikuje glede na delovno dobo medicinskih sester, lahko napišemo in za naše intervjuvanke z gotovostjo trdimo, da se mnenje o uvajanju sprememb v organizacijo in delovne procese ZN pomembno razlikuje glede na delovno dobo.

World Health Organization (2010, str. 4) priporoča, naj se v klinični praksi oddelka, na katerem uporabljajo veliko različne NMO, zaposli skrbnika NMO, ki je lahko biomedicinski inženir ali drug zdravstveni delavec z ustrežno izobrazbo. To je potrebno zaradi možnih neželenih dogodkov ob uporabi NMO, ki so večinoma posledica neznanja, kako pravilno rokovati z NMO, pomanjkljivega spremljanja uporabe in vzdrževanja NMO ter vedno hitrejšega razvoja medicinsko-tehnične znanosti. Iz odgovorov medicinskih sester z oddelka IM ugotavljamo, da se s sistemizacijo naziva skrbnik NMO strinjajo vse intervjuvanke (10; 100 %). Intervjuvanke menijo (10; 100 %), da je sistemizacija zelo potrebna in da skrbnika NMO potrebuje vsak oddelk IM. Ena intervjuvana (10 %) je celo mislila, da je sistemizacija naziva skrbnik NMO že urejena. Kot odgovor na četrto raziskovalno vprašanje, ki sprašuje, kako MS na oddelku za IM ocenjujejo sistemizacijo naziva skrbnik NMO, lahko z analizo pridobljenih podatkov napišemo, da medicinske sestre z oddelka IM sistemizacijo naziva skrbnik NMO ocenjujejo kot potrebno in se z njo strinjajo.

6 Zaključek

Spremembe v bolnišnicah so zlasti pogoste na oddelkih IM, kjer se zaradi hitrega razvoja medicinske in drugih znanosti in hitrega tehnološkega napredka, kar vodi v stalne izboljšave NMO, kompleksnost dela povečuje. To vodi tudi v povečanje obremenitev medicinskih sester, zato je delitev del in nalog potrebna. Medicinske sestre na oddelkih IM porabijo veliko delovnega časa za aktivnosti, ki niso vezane na neposredno ZN pa-

cienta. Maze (2013, str. 59) ugotavlja, da je 36 odstotkov delovnega časa medicinskih sester izgubljenega po nepotrebem, ko iščejo delujočo NMO, pripomočke za delo in proste računalnike za dokumentiranje. Uvedba organizacijske spremembe, ko ena medicinska sestra prevzame celovito upravljanje z NMO kot skrbnik NMO, pomembno razbremeni ostale, ki se zato lahko bolj posvečajo neposrednemu delu s pacienti.

Potrebo po uvedbi celovitega upravljanja z NMO s sistemizacijo delovnega mesta »skrbnik NMO« bi posamezni oddelki IM v slovenskih bolnišnicah lahko raziskali med lastnimi zaposlenimi. Kazalniki, kot so stres, občutek neobvladovanja in pomanjkanje znanja za delo z NMO, visoki stroški vzdrževanja NMO ter pomanjkanje časa za neposredno delo s pacientom, kažejo na potrebo po organizacijski spremembi. Uredba o notranji organizaciji, sistemizaciji, delovnih mestih in nazivih v organih javne uprave in v pravosodnih organih (2003) v 45. členu navaja, da mora biti sistemizacija delovnih mest prilagojena procesom, ki potekajo v posamezni ustanovi, ter oblikovana tako, da zagotavlja čim bolj učinkovito delo.

Za organizacijske spremembe, ki pomenijo usmeritev v večjo kakovost in varnost zdravstvene obravnave pacienta, so za posamezni oddelek odgovorni vodje oddelka. Vodilni kader v ZN bo v slovenskem prostoru za učinkovitejše delo moral marsikje preseči togo hierarhično organiziranost ustanove, uvesti raziskovanje v klinično prakso, prepoznati kompetence posameznih zaposlenih in dati pobude za spremembe, kjer je to potrebno. Z raziskavo, ki smo jo naredili za potrebe diplomskega dela, smo pokazali, da zaposleni ob ustreznem informiranju, motiviranju in vodenju dobro sprejemajo spremembe in jih tudi izvajajo. Učinkovitost dela v ZN na KOAIT UKCL se je povečala, ker so vodilni prepoznali potrebo po organizacijski spremembi. Sledili so priporočilu stroke v IM v Sloveniji, ki pravi, da organizacija dela v IM zahteva strokovnjake, ki delajo neposredno s pacientom, in strokovnjake, ki skrbijo, da to delo nemoteno poteka. Eden od strokovnjakov, pravijo Muzlovič in sod. (2018, str. 28), ki skrbi za nemoten potek dela, je skrbnik NMO.

LITERATURA

1. Blatnik, D. (2013). Vloga menedžmenta zdravstvene nege na področju akreditacij bolnišnic. *Obzor Zdr N*, 47, št. 3, str. 220–223.
2. Erjavec, K. (2016b). Spremembe dela v zdravstveni negi v Sloveniji in značilnosti postmoderne. *Revija za zdravstvene vede*, 3, št. 2, str. 3–17.
3. Geč, S. in Filej, B. (2013). Organizacijska kultura v zdravstveni negi. V: Blažič, M. (ur.). *Interdisciplinarno povezovanje za pretok znanja med teorijo in prakso: mednarodna znanstvena konferenca: zbornik prispevkov*. Novo mesto: Fakulteta za zdravstvene vede, str. 116–126.
4. Jamshidi, A., Rahimi, S. A. in Aitkadi, D. (2014). Medical devices Inspection and Maintenance; A Literature Review. *Proceedings of the 2014 Industrial and Systems Engineering Research Conference*. Spletna stran: https://www.researchgate.net/publication/287176949_Medical_devices_inspection_and_maintenance_a_literature_review [Citirano 10. 6. 2019].
5. Kadivec, S., Skela Savič, B., Kramar, Z., Zavrl Džananović, D. in Bregar, B. (2013). Strategija razvoja zdravstvene nege in oskrbe v sistemu zdravstvenega varstva v Republiki Sloveniji za obdobje od 2011 do 2020: povzetek. *Obzor Zdr N*, 47, št. 1, str. 97–112.

6. Kersnik, J. (2010). Kakovost v zdravstvu, drugi natis. Ljubljana: Združenje zdravnikov družinske medicine SZD.
7. Kramar Zupan, M. (2017). Ali nam je akreditiranje bolnišnic in uvajanje ISO standardov izboljšalo način vodenja in obvladovanje procesov v zdravstveni ustanovi. V: Vorbach, K. (ur.). 20. jesensko srečanje ekonomistov in poslovnih delavcev v zdravstvu. Ljubljana: Društvo ekonomistov v zdravstvu, str. 37–44.
8. Lokar, M. (2015). Znanje – pot do sprememb. V: Leskovic, L. (ur.). Zdravstvena nega v primežu nesoglasij in omejitev: zbornik prispevkov. Novo mesto: Fakulteta za zdravstvene vede, str. 60–66.
9. Martinčič, R. in Biloslavo, R. (2017). Vodenje sprememb v zdravstvenih organizacijah. Koper: Založba Univerze na Primorskem.
10. Mattox, E. (2012). Medical devices and patient safety. *Crit Care Nurse*, 32, št. 4, str. 60–68.
11. Maze, H. (2013). Organizacija dela v zdravstveni negi (skripta). Celje: Visoka zdravstvena šola.
12. Medical devices: managing the mismatch, an outcome of the priority medical devices project. Increasing complexity of medical technology and consequences for training and outcome of care. (2010). World Health Organization. Spletna stran: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/70455/WHO_HSS_EHT_DIM_10.4_eng.pdf [Citirano 12. 3. 2019].
13. Mkalaf, K. A. (2015). A study of current maintenance strategies and the reliability of critical medical equipment in hospitals in relation to patient outcomes (Doktorska dizertacija). Northfields Ave Wollongong: Faculty of Engineering and Information Sciences, University of Wollongong. Spletna stran: <https://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=5689&context=theses> [Citirano 12. 7. 2019].
14. Muzlovič, I., Borovšak, Z., Gorjup, V., Gradišek, P., Kapš, R., Sinkovič, A. in sod. (2018). Strategija razvoja intenzivne medicine v Republiki Sloveniji. Pridobljeno 12. 3. 2019 s http://www.mz.gov.si/fileadmin/mz.gov.si/pageuploads/javne_objave/09112018_Strategija-30.7.2018-koncna_verzija.docx [Citirano 12. 3. 2019].
15. Saleh, N., Sharawi, A., Elwahed, M. A., Petti, A., Puppato, D. in Balestra, G. (2014). A New Approach for Preventive Maintenance Prioritization of Medical Equipment. XIII Mediterranean Conference on Medical and Biological Engineering and Computing 2013, IFMBE Proceedings, 41, str. 1059–1062.
16. Terpin, M. (2017). Razvoj vodij je ključna vloga kadrovskega menedžmenta. V: Vorbach, K. (ur.). 20. jesensko srečanje ekonomistov in poslovnih delavcev v zdravstvu. Ljubljana: Društvo ekonomistov v zdravstvu, str. 45–50.
17. Trobec, A. in Karajić, A. (2015). Varnost pacienta z vidika uporabe medicinsko tehničnih pripomočkov na oddelku intenzivne terapije. V: Peternelj, K., Kočever, R., Nunar Perko, A. in Doberšek, D. (ur.). Obravnava kritično bolnih – od novorojenčka do odraslega: zbornik predavanj z recenzijo. Ljubljana: Zbornica zdravstvene in babiške nege Slovenije – Zveza društev medicinskih sester, babic in zdravstvenih tehnikov Slovenije, Sekcija medicinskih sester in zdravstvenih tehnikov v anesteziologiji, intenzivni terapiji in transfuziologiji, str. 186–189.

Inovativnost in gospodarska rast

UDK 001.895+330.35(497.4)

KLJUČNE BESEDE: inovativnost, gospodarska rast, Slovenija, raziskave in razvoj

POVZETEK - Tendence gospodarskih gibanj in razvojnih politik najbolj dinamičnih razvitih držav kažejo, da je inovacijska sposobnost tista, ki omogoča hitro prilagajanje spremembam v globalnem okolju in omogoča možnosti izboljšanja konkurenčnega položaja. S tega vidika lahko inovativna gospodarstva na dolgi rok ohranjajo prednost pred tekmeci, konkurenčen položaj in gospodarsko rast. Evropska unija se zaveda pomena inovativnosti v doseganju pametne, trajnostne in vključujoče gospodarske rasti. V resoluciji o raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije (ReRIS11-20) je zapisano, da so inovacije eden najpomembnejših elementov rasti gospodarstva ter hkrati odgovor na reševanje družbenih in socialnih izzivov. Inovativnost je tako dandanes pojmovana kot ključni dejavnik gospodarske rasti. Inovacije je potrebno meriti, da lahko ugotovimo njihov vpliv na rast podjetij, produktivnost in gospodarsko rast. Raziskave so vedno bolj metodološko usmerjene k inovacijskim aktivnostim oziroma v inovacijski proces, poleg tradicionalnega spremljanja na primer patentov ter izdatkov za raziskave in razvoj. V prispevku predstavimo inovativnost in gospodarsko rast ter rezultate raziskave preučevanja vpliva izdatkov za raziskave in razvoj na bruto domači proizvod Republike Slovenije.

UDC 001.895+330.35(497.4)

KEYWORDS: innovation, economic growth, Slovenia, research and development

ABSTRACT - Trends in economic movements and development policies of the most dynamic developed countries show that innovation is the competence that enables fast adaptation to changes in the global environment and improvements in their competitive position. From this perspective, innovative economies can, in the long run, maintain their competitive advantage, competitive position and economic growth. The importance of innovation is recognized by the European Union in achieving smart, sustainable and inclusive economic growth. The Resolution on the Research and Innovation Strategy of Slovenia (ReRIS11-20) states that innovation is one of the most important elements of economic growth and, at the same time, a response to social challenges. Today, innovation is considered as a key driver of economic growth. Innovation needs to be measured in order to determine its impact on company growth, productivity and economic growth. What is more, research is methodologically oriented towards innovation activities or the innovation process, in addition to the traditional monitoring of patents and R&D expenditure, for example. In this paper, we present innovation and economic growth and the results of a research examining the impact of R&D expenditure on the gross domestic product of the Republic of Slovenia.

1 Uvod

Gospodarska rast je ključni kazalnik uspešnosti nekega gospodarstva. Gospodarsko rast merimo s pomočjo bruto domačega proizvoda (BDP), pomemben dejavnik gospodarske rasti pa je inovativnost. Inovativna gospodarstva lahko na dolgi rok ohranjajo prednost pred tekmeci, konkurenčen položaj in gospodarsko rast. Pomena inovativnosti se zaveda Evropska unija v doseganju pametne, trajnostne in vključujoče gospodarske rasti. V resoluciji o raziskovalni in inovacijski strategiji Slovenije je zapisano, da so inovacije eden najpomembnejših elementov rasti gospodarstva ter hkrati odgovor na reševanje družbenih in socialnih izzivov. Inovativnost je tako dandanes pojmovana kot ključni dejavnik gospodarske rasti. V prispevku tako predstavimo teoretične vidike inovativnosti in gospodarske rasti, medtem ko v raziskavi

preučujemo vpliv izdatkov za raziskave in razvoj kot kazalnika inovativnosti na bruto domači proizvod Republike Slovenije.

2 Opredelitev in razvrstitev inovacij

Inovacija je novo odkritje, ideja, zamisel, ki se lahko spremeni v inovacijo. Da postane inovacija, mora čez fazo potencialne inovacije, ki pomeni uporaben, a še ne nujno donosen nov domislek (Javornik, 2012, str. 189). Inovacija je tržno sprejemljiva inovacija, tudi novost, ki jo odjemalci sprejmejo, kupijo in uporabijo ter s tem omogočijo avtorju zaslužek. Je uvedba novega ali izboljšanega izdelka ali storitve, procesa, trženjske poti, organizacijske metode notranjih praks, organizacije dela ali zunanjih povezav (Novak, 2008, str. 12). Glede na vsebino se inovacije delijo na programske (nov predmet poslovanja), tehnično-tehnološke (nove lastnosti izdelkov, storitev in postopkov izdelave), organizacijske (nove organizacijske oblike dela in sodelovanja) ter metodološke (nove metode vodenja in sodelovanja). Glede na posledice pa jih delimo na korenite oz. radikalne (spremenijo svet) in drobne oz. inkrementalne (drobne izboljšave, ki jih uporabniki lahko občutijo). Vse inovacije pa lahko delimo še glede na zaposlitveni status inovatorjev. Tu poznamo inovacije znotraj redne službe (naloga posameznika oz. skupine v podjetju, na fakultetah, inštitutih itd.) ter inovacije zunaj redne službe (pogosto ljubiteljska dejavnost) (Nagy in Ruzzier, 2013, str. 62). Pogosto zasledimo tudi delitev glede na vzrok nastanka – tehnološko prodirajoče inovacije (podjetja neposredno iz tehnoloških raziskav iščejo trg), tržno spodbujene inovacije (podjetja razvijejo inovacijo iz predhodno prepoznanega povpraševanja, potreb trga), cenovno spodbujene inovacije (predvsem ekonomski vzrok), znanjsko prodirajoče inovacije (posledica znanja), uporabniško spodbujene inovacije (vzrok uporabniki) in oblikovalsko spodbujene inovacije (vzrok pomen, jezik, komunikacija, dizajn) (Nagy in Ruzzier, 2013, str. 63–65). Poleg omenjenih poznamo še delitev inovacij, skladno z OECD (2015) metodologijo (Oslo Manual), in sicer jih delimo na proizvodne (izdelčne/storitvene), procesne, trženjske (marketinške) in organizacijske inovacije. Izdelčna ali storitvena inovacija opredeljuje nov izdelek ali storitev, ki je izboljššan z vidika značilnosti oziroma uporabe. Ta naj bi zajemal bistvene izboljšave v tehnologiji, sestavinah ali materialih, programski opremi, prijaznosti do uporabnika ali drugih funkcionalnih značilnostih. Procesna inovacija se nanaša na uvedbo nove ali izboljšane metode proizvodnje. Zajete so bistvene izboljšave v tehnikah, opremi in programski opremi. Z njimi želimo znižati stroške proizvodnje ali dostave na enoto, povečati kakovost ali proizvajati/dostaviti nove oz. izboljšane izdelke/storitve. Trženjska inovacija zajema vse nove trženjske prijeme, ki povzročijo spremembe v distribuciji, trženjski poti, trženjskem komuniciranju ali določanju cen. S tem želimo boljše zadovoljiti potrebe trga, odkriti nove trge ali umestiti izdelke na trg, da bi povečali prodajo. Organizacijska inovacija se nanaša na uvedbo nove organizacijske metode v poslovanju podjetja, organizaciji dela ali v načinu sodelovanja z zunanjimi partnerji. Z njimi želimo znižati obrato-

valne stroške, izboljšati delovne okoliščine ali znižati stroške dobaviteljske verige, s čimer se izboljša uspešnost podjetja (Nagy in Ruzzier, 2013, str. 59).

3 Nacionalni inovacijski sistem in raziskovalno-razvojna politika kot del tega

Nacionalni inovacijski sistem (NIS) je koncept, ki obravnava inovativnost različnih ravni, ni pa formalna teorija, saj inovativnost obravnava holistično in interdisciplinarno. Za razliko od pristopa raziskovalno-razvojne politike, ki v ožjem pomenu pomeni le državno spodbujanje raziskav in razvoja, koncept inovacijskih sistemov poudarja institucionalno okolje in je zato širši. Ker država kljub globalizaciji in regionalizaciji še vedno predstavlja temeljni okvir tehnološkega spodbujanja, analiza NIS prevladuje. Kot značilnosti pristopa lahko navedemo, da sta glavna vira inovacij še vedno raziskovanje v obliki vlaganj v raziskave in učenje v obliki formalnega izobraževanja, obenem pa je prisotna tudi zgodovinska perspektiva. V njej je inovacijski sistem v veliki meri opredeljen s preteklim dogajanjem, saj se tako inovacije, znanje, organizacije in pravila v času razvijajo. Če želimo razumeti inovacijski sistem, moramo nujno poznati to zgodovinsko perspektivo. Ena izmed glavnih značilnosti NIS je medsebojna povezanost elementov inovacijskega sistema, večji poudarek pa se daje proizvodnim kot procesnim inovacijam. V NIS so vključene naslednje organizacije: podjetja, univerze (izobraževalne organizacije), raziskovalni inštituti, delovne organizacije, ki spodbujajo znanstveno-tehnološki napredek, in vlada (Jaklič, 2009, str. 197–180).

Ustrezna raziskovalno-razvojna politika je eden najpomembnejših predpogojev za konkurenčnost gospodarstva; razvita tehnologija namreč omogoča razvoj še razvitejše tehnologije. To pomeni, da tehnologija nastopa kot multiplikator še hitrejšega lastnega razvoja in hkrati nastopa kot tipična eksternalija, pri kateri družbene koristi od tehnoloških investicij in njihove uporabe običajno presegajo zasebne koristi. Aktivnost države mora biti kontinuirana, saj imajo odločitve na področju raziskav in razvoja dolgoročne posledice, zaradi česar je potrebna interdisciplinarnost – koncept NIS namreč kaže na veliko prepletenost različnih institucij (Jaklič, 2009, str. 186).

4 Merjenje inovativnosti

Dandanes ne obstaja nek splošno sprejet način merjenja inovativnosti, pač pa so metodologije različne. V prejšnjem stoletju sta se oblikovala dva bistveno različna pristopa za merjenje inovativnosti. Objektivni (predmetni) pristop za izhodišče jemlje inovacije. V tem kontekstu so se zbirali podatki o številu proizvedenih inovacij, stroških za njihov razvoj in hitrosti njihovega razširjanja. Drugi pristop pa je subjektivni pristop, ki temelji na zbiranju podatkov iz podjetij. V subjektivnem pristopu

poteka proučevanje inovacijskih aktivnosti s pomočjo anketiranja. Podatki se zbirajo neposredno od podjetij (subjektov inoviranja), in sicer o celoti njihove inovativne dejavnosti (glej na primer Kavčič, 2011, str. 64; Likar in sod., 2013, str. 67). Zaradi pomena spremljanja inovativnosti in omejitev, ki jih predstavlja uporaba le tradicionalnih kazalnikov, s čimer so mišljeni patenti ter izdatki za raziskave in razvoj (R & R), in inštrumentov za spremljanje inovativnosti, prihaja v Evropi kot tudi drugod po svetu do mnogih poskusov izboljšanja teh kazalnikov in inštrumentov. Vedno bolj so raziskave usmerjene k inovacijskim aktivnostim oziroma v inovacijski proces, ki inovacijske vložke (inpute) pretvarja v rezultate (outpute). Na področju Evropske unije se tako uporablja Anketa o inovativnosti skupnosti oz. Community Innovation Survey (CIS). CIS zbira podatke o inovacijskih aktivnostih v podjetjih, kot so recimo inovativni produkti (izdelki in storitve) in inovacijski procesi (organizacijski in tržni vidiki) (Eurostat Statistics Explained, 2020). Pri tem uporablja sledeče kazalnike: število inovacijsko aktivnih podjetij; število inovativnih podjetij, ki so uvedla nove ali bistveno izboljšane proizvode (nove na trgu); prihodke od inovacij, povezanih z novimi ali bistveno izboljšanimi proizvodi (novi na trgu); prihodke od inovacij, povezanih z novimi ali bistveno izboljšanimi proizvodi (novi v podjetju, ne pa na trgu); število inovacijsko aktivnih podjetij, vključenih v inovacijsko sodelovanje; izdatke za inovacije; število inovacijsko aktivnih podjetij, čutnih za pomembne učinke inovacij; število inovacijsko aktivnih podjetij, ki so našla zelo pomembne vire informacij za inovacije; število podjetij, ki se soočajo s pomembnimi oviralnimi dejavniki. Pokriva vse nove in izboljšane produkte ter predstavitev novih procesov, logističnih ali distribucijskih metod, s čimer pojasnjuje pomembnost inovacij za razvoj gospodarstva (Eurostat Microdata, 2020).

Poleg CIS je v uporabi metodologija Evropski kazalniki inovativnosti oz. European Innovation Scoreboard (EIS). Ta metodologija za merjenje uporablja število novih doktorantov v populaciji 25–34 let; odstotek populacije 25–34 let z zaključeno terciarno izobrazbo; odstotek populacije 25–64 let, vključene v vseživljenjsko učenje; število soavtorstev znanstvenih publikacij; število znanstvenih publikacij med najbolj citiranimi 10 % na svetu; odstotek tujcev med populacijo z doktoratom; širokopasovni dostop; tržno usmerjeno podjetništvo; javne izdatke za R & R; tvegane izdatke; izdatke za R & R poslovnega sektorja; izdatke za inovacije (odstotek od prometa); število podjetij za izobraževanje kadra na področju IKT; število procesnih inovacij; število organizacijskih inovacij; število inovacijskih podjetij; število inovacijskih podjetij, ki sodelujejo z drugimi; javno-zasebne sopolikacije; zasebno sofinanciranje javnih izdatkov za R & R; število prijavljenih patentov; število prijavljenih blagovnih znamk; število prijavljenih oblikovanj; zaposlenost na področju znanstveno intenzivnih aktivnosti; zaposlenost v hitro rastočih podjetjih; odstotek izvoza visoko tehnoloških produktov med izvozom vseh produktov; odstotek izvoza znanstveno intenzivnih storitev med izvozom vseh storitev ter prodajo novih izdelkov na trgu ter novih inovacij v podjetjih kot odstotek od prometa (European Commission, 2019, str. 11).

Metodologija EIS je podlaga za izračun Skupnega inovacijskega indeksa oz. Summary Innovation Index (SII). Ta indeks računamo na podlagi 27 notranjih indikatorjev, ki so vsi povezani s pojmom inovacija. Navezujejo se na inovacijske outpute in inpute, kot tudi na tiste indekse, ki odražajo dejavnike in posledice inovacij. SII določimo kot aritmetično sredino vseh indikatorjev, inovacijska uspešnost pa je večja, če je SII višji. Višji SII lahko dosežemo, če gospodarstvo nameni več sredstev za inovacijske sisteme (Edquist in Zabala - Iturriagoitia, 2018).

Enotno orodje za obravnavo statističnih podatkov, zbranih v državah članicah EU, predstavlja Metodologija kazalnikov inovativnosti unije oz. Innovation Union Scoreboard (IUS). Na podlagi omenjene metodologije prikažemo primerjalno oceno raziskav in inovacijske uspešnosti držav EU, kot tudi prednosti in slabosti njihovih posameznih raziskav in inovacijskih sistemov. S tem člani IUS pomagajo izboljšati inovacije posameznih držav z usmerjanjem pozornosti v šibkejšo točko in razvoj le-teh. IUS vsebuje 25 različnih indikatorjev, ki se razlikujejo med osmimi dimenzijami inovacij in tremi kategorijami indikatorjev (Eurostat glossary, 2020).

5 Gospodarska rast

Gospodarska rast je trajna rast proizvodnih zmognosti, kar običajno merimo kot porast realnega bruto domačega proizvoda (BDP) v danem časovnem obdobju (glej na primer Parkin, 2012, str. 67; Južnik Rotar, 2019, str. 29). Bruto domači proizvod lahko opredelimo kot pokazatelja gospodarske dejavnosti neke države oziroma geografskega območja v določenem časovnem obdobju, praviloma v obdobju enega leta. Iz tega je razvidno, da je BDP tržna vrednost končnih proizvodov in storitev, ki jih je gospodarstvo proizvedlo v določenem časovnem obdobju. BDP se meri s pomočjo proizvodne, dohodkovne in izdatkovne metode. Pri proizvodni metodi je predpostavljeno, da je BDP enak dodani vrednosti v osnovnih cenah, povečanih za davke na proizvode in zmanjšanih za subvencije na proizvode. To pomeni, da je enak vsoti dodane vrednosti v osnovnih cenah vseh domačih proizvodnih enot in neto davkov na proizvode. Dohodkovna metoda veli, da je BDP enak vsoti sredstev za zaposlene, neto davkov na proizvodnjo in uvoz ter bruto poslovnega presežka in raznovrstnega dohodka. BDP pri izdatkovni metodi pa je enak domači potrošnji in saldu menjave blaga in storitev s tujino, pri čemer domačo proizvodnjo sestavljajo izdatki za končno potrošnjo in bruto investicije. To metodo lahko zapišemo tudi s simboli: $BDP = C$ (zasebna potrošnja) + I (bruto investicije) + G (končna potrošnja države) + $X-M$ (neto izvoz) (Južnik Rotar, 2019, str. 14–21).

Vire gospodarske rasti Samuelson in Nordhaus (2002, str. 518) razdelita na naravne vire, oblikovanje kapitala, človeški kapital in tehnologijo. Poleg omenjenih klasičnih dejavnikov gospodarske rasti je potrebno izpostaviti tehnološki napredek, ki je zaslužen za hitro rast življenjskega standarda. Pomembno je, da nenehni pritok inovacij vodi v izboljšanje proizvodnih možnosti. Za merjenje gospodarske rasti poznamo

več teorij. Klasična teorija temelji na paradigmi rasti zaradi akumulacije proizvodnih dejavnikov in večanja njihove produktivnosti v času, medtem ko neoklasična teorija to potisne v ozadje in v ospredje postavi analizo tržnega ravnotežja na podlagi gibanja cen in količin ob dani tehnologiji in ravni agregatnega povpraševanja – torej zagovarjajo paradigmo ravnotežja in problematiko alokacije. Delimo jo na teorijo rasti z eksogenim tehnološkim napredkom in teorijo z endogenim tehnološkim napredkom. Prva teorija utemeljuje gospodarsko rast kot posledico rasti fizičnega kapitala, povečanja delovne sile in tehnološkega napredka, medtem ko druga teorija poskuša pojasniti tehnološki napredek na endogeni način. Ker tega neoklasična teorija ne pozna, je teorija z endogenim tehnološkim napredkom dobila nov izraz – nova teorija rasti ali teorija endogene rasti (Sušjan, 2004, str. 6–17). Poznamo še keynesiansko teorijo gospodarske rasti, ki pravi, da se ravnotežje v ekonomiji pogosto vzpostavlja ob nepolni zaposlenosti in je za doseganje polnozaposlitvenega ravnotežja potrebno spodbujati agregatno povpraševanje (Južnik Rotar, 2019, str. 29). Po zatonu keynesianizma in po pojavu stagflacije se je razvila ekonomika ponudbe (Supply-side Economics). Ta je želela zagotoviti primerno gospodarsko rast, povečanje družbenega proizvoda, ustvarjanje novih delovnih mest, povišanje produktivnosti dela, povečanje ponudbe blaga in storitev ter znižanje stopnje inflacije (Norčič, 1999, str. 81–83). Na drugi strani monetaristični pogled poudarja, da je denar substitut vsem vrstam blaga in storitev, zaradi česar je njegova količina v gospodarstvu pomembna (Norčič, 1999, str. 97–100). Ob uveljavljanju neoliberalizma in konservatizma na zahodu se je začela uveljavljati teorija racionalnih pričakovanj. V njej so ekonomisti reševali vprašanje nenapovedljivosti cen vrednostnih papirjev s predpostavko racionalne napovedi, pri kateri je pričakovana napaka vedno enaka nič (Norčič, 1999, str. 107–108). Zagovorniki postkeynesianske teorije, ki se je razvijala na zahodu, poskušajo razrešiti dvojnost v neoklasični sintezi – matematični eleganci statičnega ravnotežja in rikardianski tradiciji pojmovanja konkurence kot procesa, kjer se podjetniki borijo za svoj obstoj. S tem postavljajo drugačne temelje ekonomski analizi ter gradijo nove poglede na posameznih sklepanjih Keynesia (Norčič, 1999, str. 113–115). Za večino ekonomskih teorij pa je pomembna tudi ekonomska vloga države, ki se odraža na vsaj treh področjih: monetarnem, fiskalnem in politiki dohodka. S tem naj bi pripomogla k vzdrževanju visoke stopnje zaposlenosti brez inflacije, a ob uporabi instrumentov, predlaganih od »neoklasične sinteze«, vodi v stagflacijo. Kritiki menijo, da prevelika kontrola narodnega dohodka države ne more rešiti stagflacije, saj ne obvladuje resničnih vzrokov strukturne in razvojne neusklajenosti (Norčič, 1999, str. 161).

Strategija gospodarskega razvoja Evropa 2020 poudarja inovativnost kot pomemben vir za doseganje pametne, trajnostne in vključujoče gospodarske rasti. Cilj strategije je zagotovitev gospodarske oživitve EU po gospodarski in finančni krizi z vrsto reform in izgradnjo trdne podlage za rast in ustvarjanje delovnih mest. Poleg strukturnih pomanjkljivosti gospodarstva EU, gospodarskih in socialnih vprašanj ta strategija upošteva tudi dolgoročneje težave zaradi globalizacije, pritiskov na vire in staranja prebivalstva (Južnik Rotar, 2019, str. 31).

6 Raziskava

6.1 Cilj raziskave

Inovacije imajo mnogo komponent, ki jih je potrebno meriti, da lahko ugotovimo vpliv teh na rast podjetij, produktivnost, gospodarsko rast. Problematika, ki spremlja merjenje inovativnosti, je rezultat številnih metodoloških postopkov in razlik v opredeljevanju. Tako na primer obstajajo različni pogledi na to, kateri so relevantni kazalniki inovacij, kateri so ključni dejavniki uspešnosti inovacije, kdaj je postopek merjenja inovativnosti relevanten. Vedno bolj so raziskave metodološko usmerjene k inovacijskim aktivnostim oziroma v inovacijski proces, ki inovacijske vložke (inpute) pretvarja v rezultate (outpute), poleg tradicionalnega spremljanja na primer patentov ter izdatkov za raziskave in razvoj. Izdatki za raziskave in razvoj se pogosto uporabljajo kot kazalnik inovativnosti. Cilj raziskave je tako preučiti vpliv izdatkov za raziskave in razvoj kot kazalnika inovativnosti za bruto domači proizvod Republike Slovenije.

6.2 Opis podatkov

V raziskavo smo vključili podatke o BDP v mio EUR in v stalnih cenah ter podatke o izdatkih za raziskave in razvoj v mio EUR in v stalnih cenah. Podatki o izdatkih za raziskave in razvoj se nanašajo na celotne izdatke za vse sektorje, torej poslovni sektor, vladni sektor, zasebni nepridobitni sektor, visoko šolstvo ter institucije v tujini (glej na primer OECD, 2015, str. 33–34). Podatke o BDP in izdatkih za raziskave in razvoj smo pridobili za Republiko Slovenijo za obdobje 1995–2018 iz podatkovnega portala Eurostat (2020). V tabeli 1 prikazujemo osnovno opisno statistiko vključenih makroekonomskih spremenljivk za obdobje 1995–2018 za Republiko Slovenijo.

Tabela 1: Opisna statistika

	<i>Aritmetična sredina</i>	<i>Standardni odklon</i>	<i>Min. vrednost</i>	<i>Maks. vrednost</i>
BDP, mio EUR	30759,38	8797,19	16340,4	45754,8
izdatki za raziskave in razvoj, mio EUR	556,59	266,54	214,33	935,01

Vir: Lastni izračuni, 2020.

6.3 Metode obdelave podatkov

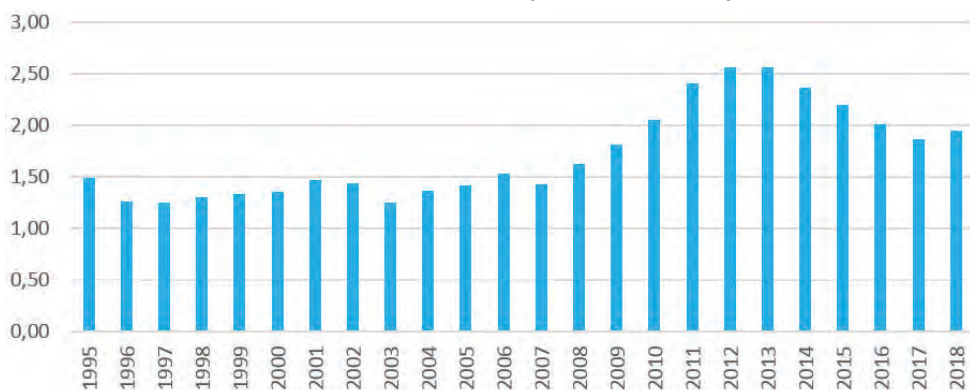
Za obdelavo podatkov smo uporabili metodo regresijske analize, katere bistvo je v proučevanju odvisnosti ene spremenljivke od ene ali več drugih spremenljivk. Analizo izvajamo, da bi to odvisnost ugotovili, številsko izmerili in na podlagi rezultatov napovedali pričakovano povprečno vrednost pojasnjevalnih spremenljivk (glej na primer Šuster Erjavec in Južnik Rotar, 2012, str. 118; Pfajfar, 2011, str. 301). Pri proučevanju odvisnosti in povezanosti med pojavi običajno pripravimo razsevni

diagram, v katerem je vsaka enota predstavljena s točko. Z razsevnim diagramom nazorno prikažemo obravnavani spremenljivki in odvisnost oziroma povezave med njima. Ta je lahko pozitivna ali negativna, regresijska funkcija pa je lahko linearna ali nelinearna. Z razsevnim diagramom dobimo tudi vtis o stopnji oziroma moči prikazane odvisnosti ali povezave med spremenljivkama, ki jo odčitamo iz razpršenosti točk. Čim gostejše so točke okoli namišljene črte, toliko izrazitejša je odvisnost med spremenljivkama in obratno. Z analizo diagrama želimo ugotoviti oziroma določiti regresijsko funkcijo, ki najbolje odraža zakonitost v gibanju spremenljivk; izmeriti stopnjo ali moč odvisnosti in ugotoviti zanesljivost oziroma kvaliteto izračunane povezave (Pfajfar, 2011, str. 306–308). V kolikor predpostavljamo linearno zvezo med preučevanimi spremenljivkami, potem imamo relacije med spremenljivkami, ki se nanašajo na odvisno in neodvisno spremenljivko.

6.4 Interpretacija rezultatov

Slika 1 prikazuje delež izdatkov za raziskave in razvoj v slovenskem BDP za obdobje 1995–2018. Opazimo lahko, da je ta delež v letu 2010 prvič presegel 2 % BDP in od leta 2010 dalje nekoliko rasel, vendar se je ta trend ustavil že po letu 2013, ko se je začel delež zniževati. V letu 2017 je bil delež izdatkov za raziskave in razvoj ponovno pod 2 %.

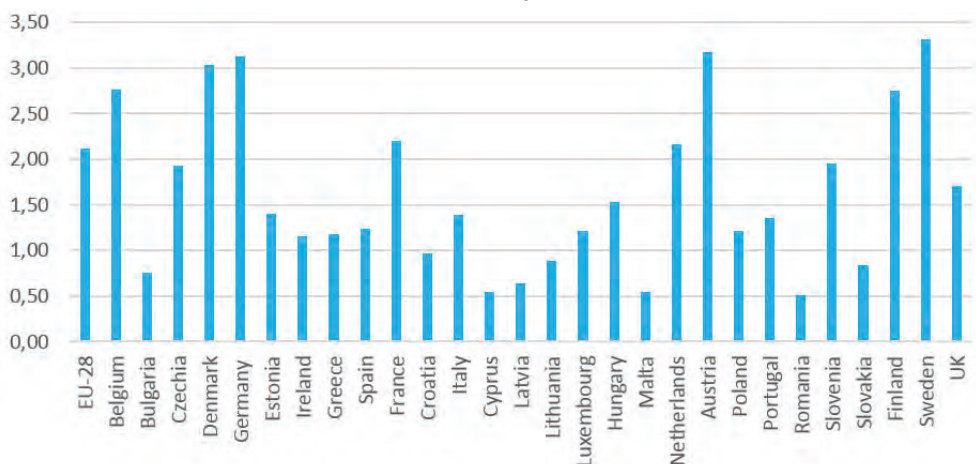
Slika 1: Delež izdatkov za raziskave in razvoj v BDP, Slovenija, 1995–2018



Vir: Lastni izračuni, 2020.

Za primerjavo deleža izdatkov za raziskave in razvoj v BDP na sliki 2 prikazujemo deleže za države članice EU (EU-28) za leto 2018. EU-28 je v letu 2018 v povprečju namenila 2,12 % BDP za izdatke za raziskave in razvoj, med posameznimi državami članicami pa so ga največ namenile Švedska (3,31 %), Avstrija (3,17 %), Nemčija (3,13 %) in Danska (3,03 %). Najmanj so za izdatke za raziskave in razvoj namenile Romunija (0,51 %), Malta in Ciper (obe 0,55 %), Latvija (0,64 %) ter Bolgarija (0,75 %). Slovenija je v letu 2018 namenila 1,95 % BDP za izdatke za raziskave in razvoj, kar Slovenijo uvršča pod povprečje EU-28.

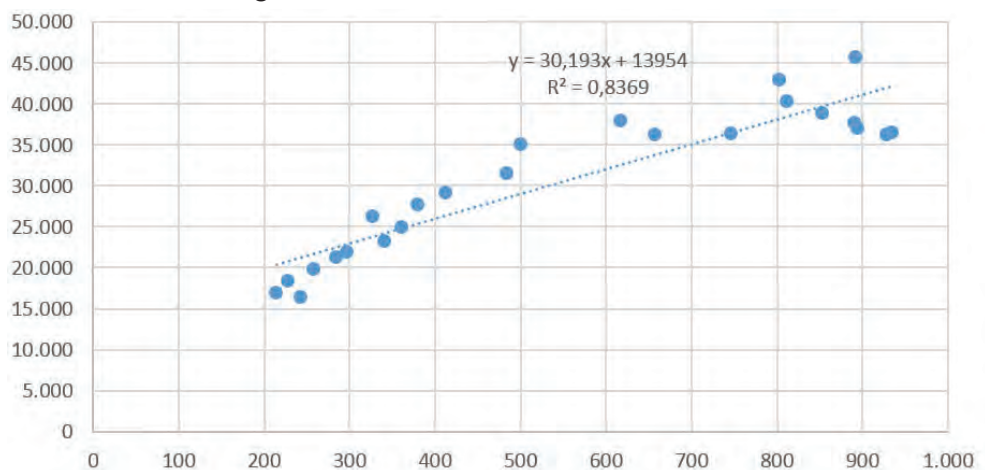
Slika 2: Delež izdatkov za raziskave in razvoj v BDP za države članice EU, 2018



Vir: Eurostat database, 2020.

Ker smo želeli preučiti vpliv izdatkov za raziskave in razvoj kot kazalnik inovativnosti na bruto domači proizvod Republike Slovenije, smo predpostavili linearno zvezo med vključenima spremenljivkama in tako odnos med spremenljivkama preučili z enostavno linearno regresijo. Slika 3 prikazuje razsevni diagram ter zapis enačbe regresijske premice med spremenljivkama BDP (odvisna spremenljivka) in izdatki za raziskave in razvoj (neodvisna spremenljivka).

Slika 3: Razsevni diagram



Vir: Lastni izračuni, 2020.

Regresijski model je statistično značilen ($F = 112,85$, $p < 0,05$). Ocena korelacijskega koeficienta znaša 0,91, kar pomeni, da je povezanost med izdatki za raziskave in

razvoj ter BDP pozitivna in zelo močna. Ocena determinacijskega koeficienta znaša 0,84, kar pomeni, da je 84 % variabilnosti vrednosti BDP pojasnjene z linearnim vplivom vrednosti izdatkov za raziskave in razvoj. 16 % variabilnosti vrednosti BDP ne moremo pojasniti z vrednostjo izdatkov za raziskave in razvoj. Enačba regresijske premice se glasi: $BDP = 13954,33 + 30,19 RR$. Na podlagi vzorčnih podatkov lahko sklepamo, da se vrednost BDP v povprečju poveča za 30,19 EUR, če se vrednost izdatkov za raziskave in razvoj spremeni za 1 EUR. Relacija med preučevanima spremenljivkama je statistično značilna ($p < 0,05$), kar potrjuje pozitiven vpliv izdatkov za raziskave in razvoj na BDP.

Z raziskavo smo tako preučili vpliv izdatkov za raziskave in razvoj kot kazalnik inovativnosti na bruto domači proizvod Republike Slovenije in potrdili pozitiven vpliv izdatkov za raziskave in razvoj kot kazalnik inovativnosti na BDP. Inovativnost vpliva tudi na konkurenčnost podjetij. Podjetja z inovacijami se bodo lažje prilagodila trgu in se hitreje razvila, s čimer bodo ohranila ali pridobila vodstvo na tržišču. Obenem inovacija vpliva tudi na višjo dodano vrednost na zaposlenega, kar se kaže v višji plači in boljšem celotnem poslovanju (Florjančič, 2009, str. 16).

7 Zaključek

Gospodarska rast je ključni kazalnik uspešnosti nekega gospodarstva. Na gospodarsko rast vpliva tudi inovativnost. Nacionalni inovacijski sistem obravnava inovativnost na različnih ravneh in je povezan tudi z raziskovalno-razvojno politiko. Inovacije imajo mnogo komponent, ki jih je potrebno meriti, da lahko ugotovimo vpliv teh na rast podjetij, produktivnost in gospodarsko rast. Problematika, ki spremlja merjenje inovativnosti, je rezultat številnih metodoloških postopkov in razlik v opredeljevanju. Tako na primer za merjenje inovativnosti na ravni Evropske unije obstajajo različne metodologije, kot na primer EIS, CIS in druge. Obstajajo tudi različni pogledi na to, kateri so relevantni kazalniki inovacij, kateri so ključni dejavniki uspešnosti inovacije, kdaj je postopek merjenja inovativnosti relevanten. V raziskavi smo uporabili izdatke za raziskave in razvoj kot kazalnik inovativnosti in potrdili vpliv teh na bruto domači proizvod, iz česar sklepamo, da je inovativnost pomembna za gospodarsko rast.

LITERATURA

1. Edquist, C. in Zabala-Iturriagoitia, J. M. (2018). The latest EU innovation index is out. It's flawed. Science business, 2018. Spletna stran: <https://sciencebusiness.net/viewpoint/viewpoint-latest-eu-innovation-index-out-its-flawed> [Citirano 15. 2. 2020 ob 13.15 uri].
2. European Commission (2019). European Innovation Scoreboard. Methodology Report. Brussels: European Commission.
3. Eurostat database. Spletna stran: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [Citirano 27. 2. 2020 ob 14.13 uri].

4. Eurostat glossary: Innovation union scoreboard (IUS). Spletna stran: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Innovation_union_scoreboard_\(IUS\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Innovation_union_scoreboard_(IUS)) [Citirano 15. 2. 2020 ob 13.15 uri].
5. Eurostat Microdata. Community Innovation Survey. Spletna stran: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/community-innovation-survey> [Citirano 4. 3. 2020 ob 13.24 uri].
6. Eurostat Statistics Explained. Community Innovation Survey. Spletna stran: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Community_innovation_survey_%28CIS%29 [Citirano 4. 3. 2020 ob 13.15 uri].
7. Florjančič, A. (2009). Pomen inovativnosti za uspešnost poslovanja. *Uspeh*, 2, št. 5, str. 16.
8. Jaklič, M. (2009). *Poslovno okolje in gospodarski razvoj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Javornik, T. (2012). Inovacije, ki ostanejo v predalu. V: Zbornik 9. festivala raziskovanja ekonomije in managementa. Koper: Fakulteta za management, str. 189–194.
10. Južnik Rotar, L. (2019). *Ekonomska analiza in odločanje*. Novo mesto: Fakulteta za ekonomijo in informatiko.
11. Kavčič, B. (2011). *Usmerjanje ustvarjalnosti*. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.
12. Likar, B. in sod. (2013). *Innovation management*. Ljubljana: Korona plus – Institute for Innovation and Technology.
13. Nagy, T. in Ruzzier, M. (2013). *Vpliv uporabnikov na proces inoviranja: upravljanje uporabniškega potenciala s strani podjetij*. Ljubljana: Meritum.
14. Norčič, O. (1999). *Uvod v politično ekonomijo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Novak, V. (2008). *Inovacije in njihov pomen za podjetje*. Diplomsko naloga. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
16. OECD (2015). *Frascati Manual 2015. Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development*. Paris: OECD.
17. Parkin, M. (2012). *Macroeconomics*. Boston: Pearson.
18. Pfajfar, L. (2011). *Osnovna statistika za ekonomske in poslovne vede*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Samuelson, P. in Nordhaus, W. (2002). *Ekonomija*. Ljubljana: GV Založba.
20. Sušjan, A. (2004). *Teorija ekonomske rasti: klasična, neoklasična, keynesianska*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Šuster Erjavec, H. in Južnik Rotar, L. (2012). *Analiza podatkov s SPSS*. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.

Primjena kreativnog računovodstva u manipulacijama finansijskim izvještajima

UDK 658.14/.17+657.632

KLJUČNE RIJEČI: finansijski izvještaji, kreativno računovodstvo, računovodstvene manipulacije

POVZETEK - Predmet istraživanja u rada su manipulacije u finansijskim izvještajima odnosno primjena kreativnog računovodstva u finansijskom izvještavanju. Finansijski izvještaji trebaju na istinit način prikazati finansijski učinak transakcija na finansijski položaj, uspjeh i novčane tokove pravnog lica. Međutim, primjenom kreativnog računovodstva menadžeri svjesno manipulišu informacijama, nepravilnim evidentiranjem poslovnog događaja, kao i zloupotrebom pravnih propisa u cilju obmane korisnika finansijskih izvještaja. Kreativno računovodstvo je trebalo u početku omogućiti realan prikaz stvarnog finansijskog stanja preduzeća. Vremenom kreativno računovodstvo počelo se koristiti u cilju upravljanja zaradama, lažiranjem računovodstvenih izvještaja i sličnim manipulativnim radnjama. Prema tome, primarni cilj rada jeste da prikažemo karakteristike kreativnog računovodstva, najčešća područja manipulacije, način otkrivanja i sprečavanja prevara, te najveće skandale koji su potresali poslovni svijet.

UDK 658.14/.17+657.632

KEYWORDS: financial statements, creative accounting, accounting manipulation

ABSTRACT - The subject of the research is manipulation of financial statements and the application of creative accounting in financial reporting. The financial statements should accurately reflect the financial impact of the transactions on the financial position, success and cash flows of the entity. However, by applying creative accounting, managers knowingly manipulate information, improperly record business events and misuse legal regulations to deceive users of financial statements. Creative accounting was initially intended to provide a realistic account of the true financial position of the company. Over time, creative accounting began to be used to manage earnings, falsify accounting reports and perform other manipulative activities. Therefore, the primary goal of the paper is to showcase the features of creative accounting, the most common areas of manipulation, how to detect and prevent fraud, and the biggest scandals that have shaken the business world.

1 Uvod

Finansijski izvještaji imaju za cilj pružiti informacije o finansijskom položaju, uspjehnosti i promjenama položaja pravnog lica. Finansijski izvještaji pokazuju odakle je došao novac preduzeća, gdje je otišao i gdje je sad. Finansijskim izvještajima bave se računovođe, pa se oni najčešće i bave primjenom kreativnog računovodstva, jer svojim znanjem i vještinama mogu uspješno prepraviti računovodstvene podatke i izvještaje, pa na taj način prekriju stvarni događaj. Kreativno računovodstvo (engl. Creative Accounting) u početku je trebalo omogućiti realan prikaz stvarnog finansijskog stanja i rezultata poslovanja preduzeća, ali zbog mogućnosti izbora fleksibilnih računovodstvenih metoda, postupaka i procjena često dolazi do zloupotrebe računovodstvenih izvještaja s ciljem prikazivanja lažnog finansijskog stanja. Manipulacija finansijskim izvještajima široko je zastupljeno u praksi, au radu su navedeni neki primjeri manipulacije u svijetu, ali i u BiH. Identifikovati i spriječiti prevaru nije lako, tako da je za otkrivanje prevara uglavnom zadužena forenzička revizija. Fo-

renzička revizija podrazumijeva revizorsku aktivnost koju obavlja forenzički revizor koji je sposoban da razotkrije i procjeni izgublenu ekonomsku korist, visinu štete, te koje su posljedica kaznenih radnji.

2 Pojam kreativnog računovodstva

Uz finansijsko izvještavanje često se povezuju izrazi kreativno računovodstvo ili manipulativno računovodstvo. Prikazivanjem lažnih finansijskih izvještaja mnogi investitori su dovedeni u zabludu kojom su doživjeli velike finansijske gubitke. Pogrešna prikazivanja u finansijskim izvještajima mogu nastati usljed prevare ili pogreške. Prilikom rada često se dešavaju greške poput pogreške pri prikupljanju podataka na osnovu kojih se izrađuju finansijski izvještaji, nepravilne računovodstvene procjene, pogrešnog tumačenja prilikom razvrstavanja i slično. Pod pogreškom podrazumijevamo nenamjerno prikazivanje netačnih podataka u finansijskim izvještajima. Ukoliko su naše pogreške namjerne u cilju zloupotrebe računovodstvenih procjena s ciljem što boljeg prikaza finansijskog stanja tada se radi o kreativnom ili manipulativnom računovodstvu. Kreativno računovodstvo se definiše kao transformacija finansijskih računovodstvenih prikaza u ono što subjekt želi prikazati koristeći postojeća pravila ili ignorirajući neke od njih. Prema Međunarodnim standardima finansijskog izvještavanja (MSFI) računovodstvene manipulacije podrazumijevaju finansijske izvještaje koji sadrže značajna pogrešna prikazivanja, odnosno materijalno značajne pogreške.

Prema Mulfordu i Comiskeju kreativno računovodstvo predstavlja upotrebu »nekih ili svih postupaka korištenih za igru finansijskim brojevima, agresivan izbor i primjenu računovodstvenih načela, u okviru ili izvan računovodstvenih standarda, kao i lažiranje računovodstvenih izvještaja«. Kreativno računovodstvo je po svojoj definiciji oslobođeno svake forme, prema tome u praksi se pojavljuje u različitim oblicima, koje revizori često nisu u stanju da prepoznaju kao nevjerodostojan prikaz računovodstvenih podataka u izvještajima računovodstva. Kreativno računovodstvo najčešće se pojavljuje u sljedećim oblicima: upravljanje zaradama, agresivno računovodstvo, izravnavanje zarada i lažiranje računovodstvenih izvještaja ili prevrantsko računovodstveno izvještavanje. Kao najčešće primjenjivane tehnike kreativnog računovodstva navode se tehnike računovodstva »velikog čišćenja«, stvaranja rezervi u „kasici“, priznavanja prihoda unaprijed, odgađanje priznavanja troškova, kapitalizacije troškova materijalne i nematerijalne imovine i dr.

Prema Belaku glavne karakteristike kreativnog računovodstva su (Belak, 2011):

- Prilagođavanje finansijskih izvještaja.
- Iskorištavanje legalnih mogućnosti izbora fleksibilnih računovodstvenih metoda, postupaka i procjena.
- Iskorištavanje nedvoljno definisanih i jasnih oblasti uračunovodstvenim standardima koji otežavaju kontrolu i reviziju.

- Isticanje značaja onih informacija koje odgovaraju izvještajno subjektu, a sakrivanje onih informacija koje ne pogoduju.
- Zloupotrebe kojima se značajno prekoračuju zakonski i profesionalni okviri ponašanja.

Krativno računovodstvo može biti »bijelo« i »crno« ili pozitivno i negativno. Odnosno, kreativnoračunovodstvo se može pojaviti u dva oblika i to (Knežević, et. al., 2013):

- Bez kršenja računovodstvenih pravila i normi (unutar regulatornogokvira), tzv. kozmetičko računovodstvo gdje izvještani subjektmanipuliše razgraničenjima bez ikakve posljedice na novčanetokove.
- Kršenjem računovodstvenih pravila i normi (van regulatornogokvira) – tzv. stvarno, gdje se primjenjuju tehnike i metode kojeutiču na novčane tokove u svrhu upravljanja dobitkom. Primjenastvarnog krativnog računovodstva ima veći negativan uticaj ipredstavlja veliki problem jer utiče na poslovne odluke koje čestodovode do smanjenja bogatstva dioničara.

3 Manipulacije u finansijskim izvještajima

Manipulacija finansijskim izvještajima zastupljena je širom svijeta. Možemo pretpostaviti da pored privrednih društava koja poštuju odredbe Međunarodnih standarda, Okvira za finansijsko poslovanje, zakonskih propisa i sl., postoje i privredni subjekti koji manipulišu informacijama u cilju ostvarenja vlastitog interesa.

Manipulacije u finansijskim izvještajima se mogu klasifikovati u više grupa, i to (Jovanović, 2015):

1. Falsifikovanje, mijenjanje ili manipulacija finansijskim podacima, popratnim dokumentima ili poslovnim transakcijama,
2. Namjerni propusti ili pogrešno predstavljanje događaja, transakcija ili drugih značajnih informacija na osnovu kojih se pripremaju finansijski izveštaji,
3. Pogrešna upotreba računovodstvenih principa, politika i procedura korištenih za mjerenje, prepoznavanje i prikazivanje ekonomskih događaja i poslovnih transakcija,
4. Namjerni propusti u objelodanjivanju i prezentaciji računovodstvenih podataka kroz finansijske izvještaje.

Lažno finansijsko izvještavanje uglavnom se kreće u dva pravca poput prikazivanja lošeg imovinskog položaja i lošeg finansijskog rezultata ili upravno suprotno odnosno prikazivanje dobrog imovinskog položaja i dobrog finansijskog rezultata. Prikazivanjem lošeg finansijskog rezultata možemo izbjeći plaćanje poreza, skrivanje rentabilnosti od konkurencije, čuvanje profita za loše dane i slično. Mjere za postizanje lošeg finansijskog rezultata mogu biti : pocjenjivanje prihoda, neiskazivanje nastalih prihoda, iskazivanje rashoda budućeg perioda kao rashod tekućeg perioda, odlaganje priznavanja prihoda, prjetjerano otpisivanje imovine i slično.

S druge strane prikazivanjem dobrog finansijskog rezultata može se postići prikazivanjem precjenjenih prihoda i podcjenjivanjem rashoda. Kod precjenjivanja finansijskog rezultata menadžeri najčešće izbjegavaju precjenu poslovnog prihoda kroz: priznavanje prihoda od usluga koje će biti realizirane tek u budućim periodima, priznavanje prihoda i ako kupac nije obavezan platiti, priznavanje prihoda prije isporuke, prodaja bezvrijednih stvari kupcima za visoku cijenu, priznavanje tuđih prihoda kao svojih i sl.

4 Primjena kreativnog računovodstva u praksi

U današnjoj praksi evidentirani su mnogu načini primjene kreativnog računovodstva. Postoji mnogo načina primjene kreativnog računovodstva, ali u radu ćemo spomenuti najčešće oblike.

4.1 Agresivno povećanje troškova

Računovodstveni postupci lažnog odnosno agresivnog povećanja troškova su sljedeći:

1. Knjiženje računa za privatne troškove na teret preduzeća – Ovakva manipulacija se često pojavljuje kod manjih preduzeća, te s lakše otkriva ako se privatni računi trškova znatno razlikuju od uobičajnih računa djelatnosti subjekta, a ukoliko su istovjetni teže ih je otkriti.
2. Knjiženje fiktivnih računa troškova – Uvođenjem PDV-a otežano je knjiženje fiktivnih računa. Ukoliko dođe do lažiranja onda se šteta povećava jer dolazi do izvlačenja PDV-a iz državnog budžeta.

Agresivno računovodstvo također podrazumijeva primjenu računovodstvenih načela u cilju nepravilnog sastavljanja bilansa uspjeha, često se radi o napuhivanju dobiti. U agresivno računovodstvo također spada propuštanje razgraničenja. Manipulacija propuštanja razgraničenja troškova odnosi se na one troškove koje je potrebno razgraničiti, najčešće se koristi kod troškova police osiguranja koja pokriva buduću period a knjiži se na teret tekuće godine.

Povećanje troškova amortizacije također spada u agresivno računovodstvo, manipuliše se na taj način da se povećaju troškovi amortizacije smanjenjem vijeka trajanja određene imovine. Zbog problema utvrđivanja vijeka trajanja nekog sredstva, područje amortizacije je jako podložno kreativnom računovodstvu.

Primjer povećanja troškova amortizacije

Ako je npr porezno dopuštena stopa amortizacije 10 %, društvo može tu stopu povećati na 20 %. tada će polovica troškova biti porezno priznata, a druga polovica nepriznata.

Ako se pretpostavi da je nabavana vrijednost sredstva 10.000 KM, obračun amortizacije prema amortizacionoj stopi od 20 % bi imao sljedeće rezultate:

- Godišnji iznos amortizacije $10.000 \cdot 20\% = 2.000$ KM
- Porezno dopuštena amortizacija iznosi 1.000 KM

Porezno nepriznata amortizacija u iznosu od 1.000KM bit će porezno priznata u narednim periodima

4.2 Manipulisanje prihodima

Uvođenjem PDV-a lažno prikazivanje prihoda znatno je otežano, ali se i dalje pojavljuje u praksi. Računovodstveni postupci za lažno prikazivanje prihoda su:

- dvostruko knjiženje istih računa kupaca,
- knjiženje fiktivnih faktura,
- priznavanje prihoda unaprijed,
- napuhivanje prihoda,
- smanjenje prihoda.

Dvostruko knjiženje računa istih kupaca podrazumijeva knjiženje istih izlaznih računa više puta čime su prihodi djeluju veći, a stanje na zalihama jednako.

Knjiženje fiktivnih fakturu podraumljeva lažno povećanje prihoda knjiženjem, ako se za fiktivne račune plati PDV, prevara se teže otkriva.

Priznavanje prihoda unaprijed je najpoznatija manipulacija u kreativnom računovodstvu, kao što i samo ime glasi podrazumijeva unaprijed priznavnje prihoda.

Napuhivanje prihoda najčešće se pojavljuje u obliku prodaje dugotrajne imovine, ovdje se ne radi o prevari i manipulaciji finansijskim izvještajima, već o mogućem skrivanju gubitaka iz poslovnih aktivnosti.

Računovodstvene tehnike smanjenja prihoda su sljedeće:

- Nefakturisanje kontinuiranih isporuka na kraju perioda* – nefakturisanje isporučenih zaliha na kraju perioda prebacuje prihode u narednu godinu, čime se ne prikazuje stvarno finansijsko stanje subjekta s obzirom da će prikazani prihodi biti niži od realnih, a u idućem knjigovodstvenom periodu viši od realno ostvarenih.
- Odgadanje prihoda na različite načine*– neevidentiranje prihoda (prodaja na crno) jedna je od najčešćih tehnika, zbog izbjegavanja fiskalnih davanja državi.

5 Primjeri manipulacija i prevara u praksi

Ne postoji država u kojoj se prevare ne događaju. Enron je najpoznatija svjetska prevara također i sinonim za računovodstvenu prevaru. Enron je 1985. osnovao Kenneth Lay nakon spajanja Houston Natural Gas i InterNorth-a. Nekoliko godina kasnije, kada je Jeffrey Skilling angažiran, razvio je osoblje rukovoditelja koji su pomoću

knjigovodskih rupa, i lošeg finaEnronova imovina od 63,4 milijarde dolara učinila ju je najvećim korporativnim bankrotom u američkoj povijesti do bankrota WorldComa sljedeće godine Enron je najveći neuspjeh revizije, nakon ovog skandala donešeni su novi propisi i zakonodavstvo koje će proširiti tačnost finansijskih izvještaja za javna preduzeća.

Godinu nakon Enronovog bankrota svijet je potreso novi skandal o WorldCom-ovom bankrotu koji je bio šest puta veći on Enronovog. WorldCom je bila najveća telekomunikacijska kompanija koja je bankrotla 2002. godine. Prevare u ovoj kompaniji su otkrivene internom revizijom, prevare su bile vidljive tako da se počinitelj nije ni potrudio da sakrije prevaru. Neispravno je rezervirao 3,8 milijardi dolara tako da je godinu dana nakon toga profitirao 11 milijardi dolara, ali samo na lažnim računima. Obmanjivali su javnost lažnim informacijama o uspješnom poslovanju i kada nisu imali apsolutno nikakvog profita. Informacija o bankrotu i sumnjivim radnjama ove kompanije šokirale su i tadašnjeg američkog predsjednika Gegerga Busha koji je odmah sazvaio sastanak o pojašnjenju ovog računovodstvenog skandala i nepravilnosti.

Firma Carillion je započela je poslovanje kao tradicionalna građevinska firma koja je postala jedna od velikih građevinskih firmi u Velikoj Brtaniji. Državni revizorski ured 2013. godine sakupio je sve ugovore i utvrdio da firma prima 215 miliona funti godišnje. Lokalna vijeća dala su milione više. Carillion je istisnuo novac za dioničare isplaćujuću godišnje dividende. Carillion je također dodijelio njihovim direktorima Richardu Howsonu i Richardu Adamu plaće od 1,5 miliona funti i milion funti. Investitori i direktori profitirali su od loših usluga. Vojničke porodice živjele su u prljavim kućama i bez tople vode. Carillion je izgradio i upravljao bolnicom, radnici su se žalili na zaglavljene liftove, lomljenje gipsa, radnici su bili primorani menadžerima plaćati mito kako bi dobili godišnji odmor. Ova kompanija je bila u velikim finansijskim problemima, ali su ih uspješno skrivali. Viši kreditni analitičari i revizori nisu primjetili računovodstvene tehnike koje je kompanija koristila da bi pri prikazala stanje što zdravijim. Godine 2017. ova kompanija je bankrotirala, bez posla je ostalo 43.000 ljudi.

Skandal koji je potresao autoindustriju dolazi od najpoznatijih proizvođača automobila na svijetu, Volkswagena. Naime, ova kompanija je u svoja auta koja su proizvedena u periodu između 2009.–2015. godine ugradio sofer koji prilikom testiranja kontroliše rezultate emisije ispušnih plinova, s ciljem prokazivanja nižih vrijednosti emisije koji će biti u skladu sa strogim američkim propisima. Količina emisije dušikovih oksida je u uvjetima stvarne vožnje na cesti, tvrdi regulatorna agencija, i do 40 puta viša od vrijednosti zabilježenih na ekotestu, čime je proizvođač ozbiljno ugrozio zdravlje građana. Pad tržišne vrijednosti kompanije iznosi 26 milijardi dolara i smatra se najgorim perionom ove kompanije.

Primjer manipulacije u Bosni i Hercegovini

Česti su primjeri pronevjere i zloupotrebe položaja službenika u bankama, u ovom primjeru se radi upravo o takvom primjeru. Prema dokumentaciji dostavljenoj sa stra-

ne jedne banke i krivične prijave koju je banka podijela protiv imenovanog uposlenika, postoji sumnja da je počinila krivično djelo zloupotreba položaja ili ovlaštenja iz člana 383. Zakona Federacije Bosne i Hercegovine na način da je imenovana u toku 2009. godine pribavila imovinsku korist u iznosu od 200.000,00 KM. Prema zapisnicima o obračunu bankomata utvrđena je razlika novca koji je evidentiran kao podignut novac koji je evidentiran kao položen u visini od 100.000,00 KM. Krivotvoreći potpise službenica je odobravalala prekoračenja po VISA karticama, razročavala depozite i sredstva prebacivala na račun svog supruga, odobravalala kredite na ime osoba koje nisu upoznate s kreditnim zaduženjem, koristila je imena bliske rodbine, pa čak i preminule pa istim sredstvima pokrivala novac koji je otuđila iz bankomata.

Primjer utaje poreza u Bosni i Hercegovini

Obveznik kojem je jedna agencija pružala usluge računovodstva kao eksterni davalac usluga utajio je porez na dodanu vrijednost u visini od 100.000,00 KM u periodu od pet godina. Prema ugovoru o poslovnoj saradnji njegova obaveza je bila da dostavlja u računovodstvenu agenciju dokumentaciju na knjiženje. Prema tom ugovoru odgovornost agencije je da evidentira promjene na osnovu dostavljene dokumentacije koja ne snosi odgovornost za istu. Sastavljanje PDV prijave je također bila obaveza agencije. Obavezu predavanja PDV prijave klijent je preuzeo na sebe i istu arhivirao u svom sjedištu. Nakon nekog vremena najavila se kontorla od strane Uprave za indirektno oporezivanje. U toku kontrole iz agencije za računovodstvo dostavili su analitičke bruto bilanse, KIF, KUF i analitičke kartice poreza na dodanu vrijednost kako ulaznog tako i izlaznog. Već prvog dana javljeno im je da se ne slažu PDV prijave s evidencijama iz analitičkih bilansi. Uvjereni u ispravnost rada poslali su inspektorima na uvid PDV prijave koje su sačinjavali. Njihove evidencije su imale sasvim druge iznose od onih koje su prijavljene. Ustanovili su da je obaveznik svaki mjesec radio korekcije PDV prijave koje su dostavljane na način da je bez ikakvog osnova povećao ulazni PDV i smanjio visinu izlaznog PDV.

5.1 Ko su počinioci prevara?

Prevarant može biti bilo ko, visokoobrazan ili ne, muškarac ili žena. Motiv svake prevare uglavnom je pohlepa i želja za određenim materijalnim stvarima poput boljeg auta, veće kuće i slično. Prema statistici najčešći profil prevaranta u preduzeću je osoba koja je visokoobrazovana, trideset godina, muška populacija 55 %, a ženska 45 %, stabilna porodična situacija, računovodstveno iskustvo, slab poznavalac internih kontroli.

Prevaranti su uglavnom jako interesantne ličnosti koje posjeduju lukavstvo i inteligenciju. Veoma su snalažljive ličnosti koje nisu sklone nasilju, ali posjeduju sposobnost ubjeđivanja i laganja. Duhovno i intelektualno su iznad svojih žrtava.

Prevaranti su često u određenim problemima ili odani određenim porocima poput kocke ili droge.

U Bosni i Hercegovini nema zvaničnih podataka o manipulacijama u računovodstvu, ali je praksa pokazala da su za manipulaciju najčešće korištena sljedeća područja:

- troškovi i rashodi,
- prihodi,
- rezervisanja,
- stvaranje nerealne aktive,
- sakrivanje obaveza,
- krađa gotovine.

6 Spriječavanje i otkrivanje kriminalnih radnji

Identifikovati i spriječiti prevaru nije lako. Za otkrivanje i spriječavanje prevara zadužena je forenzička revizija. Forenzičko računovodstvo (Forensic accounting) je primjena istražiteljskih i analitičkih vještina s ciljem otkrivanja manipulacija u finansijskim izvještajima. Forenzička revizija ima zadatak da sprječava i otklanja nezakonnosti i druge nedozvoljene radnje, za koje su odgovorni menadžeri i druge ovlaštene osobe u kompaniji. Forenzička revizija primjenjuje znanja iz više disciplina kao što su računovodstvo, revizija, ekonomija, statistika, kriminalistika, te koristeći istraživačke i analitičke vještine dolazi do rješenja problema. Zadatak forenzičke revizije nije samo pronaći neslaganje, već čitav niz prevara.

Odgovora na pitanja: ko, šta, kako, gdje i zašto???

Forenzičko računovodstvo/forenzička revizija ima sljedeće osnovne ciljeve:

- detektiranje područja mogućih nepravilnosti ili prevara,
- detektiranje konkretnih nepravilnosti i prevara,
- ocjena visine rizika od utvrđenih nepravilnosti,
- izvođenje dokaza.

U otkrivanju prevarnih radnji mogu pomoći indikatori koji se nazivaju crvene zastavice. Tagovi koji ukazuju na određene prevare (Škandro, 2019):

- veliki neočekivani gubici,
- neobjašnjeni manjkovi na zalihama,
- kopije umjesto originalnih računa,
- promjene datuma,
- majkovi ili viškovi gotovine u blagajni i na računima,
- neusklađenost odliva novca s obavezama,
- neusklađenost priliva novca s prihodima i potraživanjima,
- glavna knjiga nije uravnotežena,
- itd.

Kako bi se spriječile prevare preduće treba da uspostavi (Škandro, 2019):

- internu kontrolu,
- stvaranje dobrog poslovnog ambijenta,

- stalna obuka zaposlenika o opasnostima od prevare,
- instalirati video nadzor.

7 Zaključak

Cilj izrade finansijskih izvještaja je istinito informisanje o finansijskom stanju, rezultatu poslovanja, novčanim tokovima, ali koristeći kreativno računovodstvo dešavaju se mnoge prevare koje ne prikazuju realno stanje preduzeća. Mnogi prevaranti koristeći kreativno računovodstvo stvaraju lažnu sliku o preduzeću također koriste legalne i ilegalne načine kako bi ostvarili vlastitu korist. Počinioци prevara vješto manipulišu i teško ih je otkriti, tako da svako preduzeće treba da angažira menadžere, internu reviziju, eksternu reviziju, forenzičke revizore kako bi istražili i spriječili prevare u finansijskim izvještajima. Revizori pri reviziji finansijskih izvještaja moraju biti nezavisni i oprezni, kako ne bi bili izmanipulisani i uvučeni u nezakonite radnje.

LITERATURA

1. Gabrić, D. in Miljko M. (2017). Računovostvene manipulacije u finansijskim izvještajima poduzeća- istraživanje motivacije i poticaja. Mostar: Sveučilište u Mostaru.
2. Isaković - Kaplan, Š. (2015). Kreativno računovodstvo u privrednim društvima u BiH. Beograd: MESTE.
3. Škandro, S. (2019). Otkrivanje i spriječavanje prevara u finansijskom izvještavanju.
4. Škandro, S., Piljić, J. in Murtić, M. (2019). Manipulacije u računovodstvu (kreativno i forenzičko računovodstvo) evazija poreza na dodanu vrijednost. Travnik: Sveučilište/Univerzitet »Vitez«.

Analiza inflacije in brezposelnosti za Slovenijo

UDK 336.748.12+331.56(497.4)

KLJUČNE BESEDE: inflacija, brezposelnost, Phillipsova krivulja, trendna napoved, Slovenija

POVZETEK - Med narodnogospodarskimi cilji sta med drugim opredeljena stabilna splošna raven cen in nizka brezposelnost. Oba pojavi, tako visoka inflacija in visoka brezposelnost, predstavljata neravnotežja v gospodarstvu. Velikost in pomen posameznega neravnotežja se spreminjata. Neravnotežja predstavljajo gospodarski, socialni in politični problem sodobnih družb. Teoretični koncept soodvisnosti inflacije in brezposelnosti v gospodarstvu predstavlja Phillipsova krivulja ter kaže na obratno sorazmerno relacijo med inflacijo in brezposelnostjo. Med njima obstaja t. i. menjava (trade-off), in sicer ali v gospodarstvu ciljati nizko stopnjo brezposelnosti na račun visoke stopnje inflacije ali obratno. Poleg tega je pomembno poznati osnovno smer razvoja pojava, kar omogoča primerjave med pojavi, napovedovanje verjetnega razvoja pojava in ugotavljanje ostalih sestavin pojava. V prispevku analiziramo inflacijo in brezposelnost, predstavimo teoretične podlage ter rezultate raziskave preučevanja medsebojne povezanosti inflacije in brezposelnosti za Slovenijo ter podamo trendno napoved obeh.

UDC 336.748.12+331.56(497.4)

KEYWORDS: inflation, unemployment, Phillips curve, trend forecast, Slovenia

ABSTRACT - A stable general price level and low unemployment are defined, among other, as macroeconomics goals. Both high inflation and high unemployment represent an economic imbalance. The size and importance of the imbalance varies. Imbalances represent economic, social and political problems of modern societies. The theoretical concept of interdependence of inflation and unemployment in economy is represented by the Phillips curve and points to the inversely proportional relation between inflation and unemployment. Between them, there is a so-called trade-off, namely, whether to target low unemployment in the economy at the expense of high inflation or vice versa. In addition, it is important to know the basic direction of the development of the phenomenon, which allows comparisons between the phenomena, forecasts of the likely development of the phenomenon and identification of other components of the phenomenon. In this paper, we analyze inflation and unemployment, present the theoretical bases and results of a research examining the correlation between inflation and unemployment in Slovenia, and provide a trend forecast for both.

1 Uvod

V času, v katerem živimo, se dnevno zgodi veliko dogodkov. Veliko je tudi takih, ki so nepredvidljivi in jih ne poznamo, dokler se le-ti ne zgodijo. Še posebej veliko takih dogodkov srečamo v ekonomski znanosti. Ekonomska znanost preučuje mnogo kazalcev in podatkov, ki se odražajo v družbi. Eden izmed pomembnih podatkov je zagotovo podatek o stopnji inflacije ter stopnji brezposelnosti. Inflacija je lahko v družbi zelo problematičen pojav, saj lahko gospodarstvo porine v propad. Če gospodarimo in pravilno ravnamo v gospodarstvu, naj ne bi prišlo do problematične inflacije. Dobro pa je vedeti, kakšna bo stopnja inflacije v prihodnjem letu, saj lahko tako pravilno ukrepamo in preprečimo najhujše, kar bi se lahko zgodilo. Prav tako kot inflacija je tudi brezposelnost pereč problem v sedANJI družbi, ki ga moramo vsakodnevno spremljati in raziskovati. Povezavo, ki povezuje tako inflacijo kot brezposelnost, imenujemo Phillipsova krivulja. V prispevku analiziramo inflacijo in

brezposelnost, predstavimo teoretične podlage ter rezultate raziskave preučevanja medsebojne povezanosti inflacije in brezposelnosti za Slovenijo ter podamo trendno napoved obeh.

2 Inflacija

Inflacijo uvrščamo med največje probleme današnje družbe, in sicer tik za problemom brezposelnosti. V veliko gospodarstvih je inflacija nizka in je tako prebivalci ne občutijo, obstaja pa tudi veliko gospodarstev, ki se soočajo z visoko inflacijo. Trdimo lahko, da na svetu skorajda ni gospodarstva, v katerem ne bi bila prisotna inflacija. Zaradi tega inflacijo preučujemo in je v središču preučevanja ekonomske politike. Pojem inflacija je povezan z ravno cen in preučevanjem dinamike spreminjanja cen. Če se raven cen zvišuje, imamo opravka z inflacijo. Nasprotje inflacije je deflacija, ki pomeni padanje ravni cen. Deflacijo le redko srečamo v ekonomski zgodovini. Deflacija in inflacija se ne nanašata na posamezen izdelek ali storitev, temveč na vse proizvode in storitve. Statistika na mesečni ravni pridobiva podatke in izračunava različne indekse cen. Za izračun stopnje inflacije uporabljamo indeks cen življenjskih potrebščin, ki prikazuje rast cen tistih proizvodov in storitev, ki so vključeni v košarico dobrin povprečnega porabnika. Inflacija se je kot glavni problem pojavila v sedemdesetih in osemdesetih letih. Pri povečevanju dejanskega bruto domačega proizvoda (BDP) proti potencialnemu začnejo cene dobrin in storitev rasti, zato so bile banke pogosto prisiljene v povečanje obresti, da bi zavarovale gospodarstvo, in posledično se je pojavila inflacija (Hrovatin, 2007, str. 212; Berend, 2013, str. 24).

2.1 Vrste inflacije glede na intenzivnost

Inflacijo glede na intenzivnost delimo na zmerno, galopirajočo in hiperinflacijo. O zmerni inflaciji govorimo, kadar je stopnja inflacije pod 10 %. Zmerna inflacija narašča počasi in zmerno ter tako ljudje zaupajo denarju. Denarja ne zamenjujejo in ne vežejo na druge dobrine. Sklepajo dolgoročne nominalne pogodbe, saj vedo, da bodo dobrine imele skoraj enake cene, kot jih imajo sedaj. O galopirajoči inflaciji govorimo, kadar ima inflacija dvo- ali trištevilske vrednosti. Ob galopirajoči inflaciji se pojavijo že resne težave v gospodarstvu. Denar začne hitro izgubljati na vrednosti, ljudje imajo tako le minimalne količine denarja, ki ga potrebujejo le za vsakodnevne transakcije. V obdobju galopirajoče inflacije trg močno oslabi. Ljudi skrbi in tako začnejo ustvarjati velike zaloge dobrin, kupujejo nepremičnine, zlato. O hiperinflaciji pa govorimo, kadar inflacija preseže 1000-odstotno letno stopnjo. Hiperinflacija ima najbolj katastrofalne posledice za gospodarstvo ter prebivalce. V takih časih povpraševanje po denarju drastično upade, cene pa postanejo nestabilne in se v nekaterih primerih spreminjajo tudi večkrat dnevno (Južnik Rotar, 2019, str. 39–40).

V zgodovini poznamo mnogo primerov hiperinflacije. Zmagovalka med hiperinflacijami je Madžarska, sledi ji Zimbabwe, na tretjem mestu pa najdemo nekdanjo

Jugoslavijo. Iz časov hiperinflacije poznamo veliko različnih zgodb, ki nam dokazujejo, da so časi, ki jih kroji hiperinflacija, zelo težki za prebivalce in seveda tudi za celotno gospodarstvo. Zgodba iz Nemčije govori o tem, da je šla gospa s košaro, polno denarja, v trgovino, da bi si kupila živila za gospodinjstvo. Med potjo sta jo napadla dva neznanca ter ji ukradla košaro, v kateri je imela denar. Denar sta ji pustila. Ljudje so se raje peljali s taksiji kot z avtobusom, saj so vožnjo plačali po koncu vožnje. V gostilnah so naročili po dva vrčka piva hkrati, saj so se tako izognili podražitvi (Hrovatin, 2007, str. 212). Poznan je tudi primer jugoslovanske hiperinflacije. Jugoslavija se je za svoje nemoteno delovanje morala zadolževati v tujini. Temu se je reklo blaginja, ustvarjena na tujih posojilih. V začetku osemdesetih let je bil dinar razvrednoten za 30 %. Dolg je znašal preko 20 milijard dolarjev. Ta sposojeni denar pa je bilo potrebno vrniti in tako je nastala v Jugoslaviji hiperinflacija. Posledično so bile v državi vzpostavljene izredne razmere za obvladovanje inflacije. Uvoz je bil omejen, zato je začelo zmanjkovati naftnih derivatov ter osnovnih dobrin, kot so olje, kava, pralni prašek, zdravila. Ljudje so množično menjavali dinarje za devize na črnem trgu. Milka Planinc je takrat uvedla izredne stabilizacijske ukrepe. Mednje sodijo točenje bencina po sistemu par-nepar, plačilo depozita ob prehodu državne meje, zmanjšanje temperature v stanovanjih in industrijskih objektih na 19 oC, skrajšanje kurilne sezone, premik delovnega časa v sončne dele dneva, skrajšanje televizijskega programa in še mnogi drugi ukrepi. Ti so se izkazali za neuspešne in inflacija je še vedno rasla in rasla. Hiperinflacija je bila v Jugoslaviji stalno prisotna in smo se je rešili, ko je Jugoslavija propadla (Repe in Kerec, 2017, str. 9–27; Ivanaš, 2012, str. 41–44).

2.2 Vrste inflacije glede na vzrok

Glede na vzrok poznamo tri glavne vrste inflacije. In sicer inflacijo povpraševanja, stroškovno inflacijo (inflacijo ponudbe) ter strukturno inflacijo. Ekonomski strokovnjaki različno dojemajo inflacijo ter jo tudi pojasnjujejo drugače. Nekateri jo pojasnjujejo s pomočjo povpraševanja, spet drugi s pomočjo stroškov, tretji pa vidijo inflacijo v strukturni neuskladenosti gospodarstva. Inflacija povpraševanja nastane, kadar so kapacitete izkoriščene, rast povpraševanja pa visoka. To pripelje do tega, da ne moremo več povečati realnega proizvoda. To se odraža v tem, da se cene dvigujejo. Ob povečanju katere koli oblike agregatnih izdatkov (investicije, neto izvoz, osebna potrošnja, državni izdatki) se premakne krivulja povpraševanja navzgor in posledično rastejo tudi cene. Stroškovna inflacija pa nastane ob zmanjšanju agregatne ponudbe, kar je vzrok za povečanje stroškov ob sorazmerni brezposelnosti ter nizki porabi zmogljivosti. Inflacija stroškov potisne cene navzgor. Strukturna inflacija se je razvila v manj razvitih gospodarstvih sveta, predvsem v Južni Ameriki. Cene rastejo, veliko je panog, ki se soočajo s pomanjkanjem zmogljivosti, zato jim pravimo ozka grla, ker je povpraševanje veliko, zmogljivosti pa bistveno premalo. Zato tudi cene rastejo in nastane strukturna inflacija (Južnik Rotar, 2019, str. 40–41).

2.3 Merjenje inflacije

Statistični urad Republike Slovenije spremlja ter izračunava različne indekse, ki nam pomagajo pri izračunavanju inflacije ter drugih ekonomskih spremenljivk. Poznamo naslednje indekse: indeks cen na drobno, ki prikazuje zvišanje cen izdelkov, ki jih lahko kupimo v trgovinah na drobno; indeks cen na debelo, ki prikazuje zvišanje cen izdelkov, ki jih lahko kupimo v trgovinah na debelo; indeks cen proizvajalcev, ki prikazuje gibanje cen pri proizvajalcih; indeks cen nekaterih panog, ki prikazuje spreminjanje cen proizvodov v določeni panogi, ter indeks cen življenjskih potrebščin, ki prikazuje rast cen tistih proizvodov in storitev, ki so vključeni v košarico dobrin povprečnega porabnika (Hrovatin, 2007, str. 212).

V veliko državah se za merjenje inflacije uporablja indeks cen življenjskih potrebščin. Tudi v Sloveniji uporabljamo ta indeks. Za konstruiranje indeksa cen življenjskih potrebščin moramo v prvem koraku izbrati košarico dobrin. Določi se košarica, ki bo v nadalje spremljana. Določijo se skupine, za katere se opredeli proizvode, ki jih kupuje povprečen prebivalec. Na primer hrana, obleka, vozila in gorivo, storitve ter ostale skupine. Znotraj vsake skupine se določijo reprezentativni proizvodi, saj vseh proizvodov, ki so ponujeni na trgu, ni mogoče spremljati, ker jih je mnogo. Za vsako skupino, kot tudi za posamezne izdelke, se določijo uteži. Naslednji korak je mesečna izvedba ankete o cenah, s čimer se spremlja cene reprezentativnih proizvodov, in to poteka v različnih trgovinah po različnih mestih. Zaradi razlik se izračunava povprečna cena reprezentativnega proizvoda. Tretji korak je izračun indeksa cen življenjskih potrebščin (glej na primer Zlobec, 2018, str. 3; Škerlak, 2020, str. 4–6).

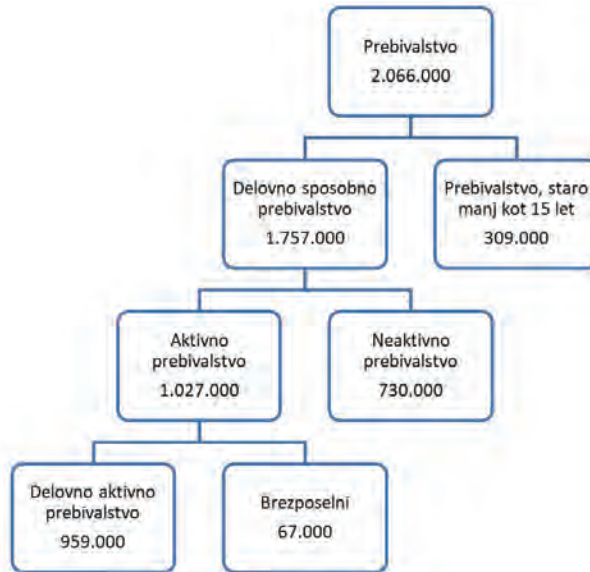
3 Brezposelnost

Brezposelnost je nezaželen dejavnik v vseh gospodarstvih. Nastane zaradi nepravilnega delovanja trga. Ljudje postanejo brezposelni, kadar na trgu nastanejo presežki delovne sile, ki so najpogosteje posledica prevelike ponudbe in premajhnega povpraševanja ali nepravilnega delovanja trga. Stanje, v katerem bi ljudje radi delali, pa ne najdejo zaposlitve, se imenuje brezposelnost. Brezposelnost povzroča ekonomske in politične probleme. V ekonomskem pomenu je dejanski bruto domači proizvod manjši od potencialnega. Brezposelnost povzroča tudi velike psihološke probleme, kot so stres, depresija, občutek odvisnosti, negotovost, in vodi do socialnih problemov (kriminal, obolelost ljudi) (Južnik Rotar, 2019, str. 32–33).

3.1 Brezposelni kot del aktivnega prebivalstva

Brezposelne osebe v strukturi prebivalstva po aktivnosti predstavljajo del aktivnega prebivalstva poleg delovno aktivnega prebivalstva. Strukturo prebivalstva za Republiko Slovenijo za leto 2019 prikazuje slika 1.

Slika 1: Struktura prebivalstva RS po aktivnosti



Vir: SURS, 2020.

Brezposelnih oseb v RS v letu 2019 je bilo 67.000. Gre za registrirano brezposelne osebe, ki jih Čuk (2017, str. 7) opredeljuje kot iskalce zaposlitve, ki niso v delovnem razmerju, niso samozaposleni, niso poslovodne osebe v osebni družbi ali družbi z omejeno odgovornostjo ter zavodu, niso kmetje, upokojenci, nimajo statusa dijaka, vajenca, študenta ali udeleženca izobraževanja odraslih, mlajšega od 26 let, so zmožni za delo ter so prijavljeni na Zavodu Republike Slovenije za zaposlovanje (ZRSZ). Aktivno iščejo zaposlitev in so pripravljeni sprejeti ustrezno oziroma primerno zaposlitev, ki jim jo ponudi ZRSZ ali drug izvajalec storitve posredovanja zaposlitve.

Poleg registrirano brezposelnih oseb poznamo tudi anketno brezposelne osebe. Anketno brezposelne osebe so po definiciji Mednarodne organizacije dela ILO (2019, str. 4) opredeljene kot osebe, ki so brezposelne in aktivno iščejo zaposlitev in so pripravljene le-to nemudoma sprejeti, ko se jim le-ta ponudi. Definicija brezposelnosti je pri anketni brezposelnosti bolj stroga kot pri registrirani stopnji brezposelnosti (Južnik Rotar, 2019, str. 34–36).

3.2 Razlike med registrskimi in anketnimi podatki o brezposelnih osebah ter merjenje brezposelnosti

V tabeli 1 so prikazane razlike med registrskimi in anketnimi podatki o brezposelnih osebah, kot jih opredeljuje Čuk (2017, str. 5–6).

Tabela 1: Razlike med registrirano in anketirano brezposelnostjo

<i>Brezposelne osebe</i>	<i>Registrirane brezposelne osebe (ZRSZ)</i>	<i>Anketno brezposelne osebe (brezposelni po ADS)</i>
Glede na vir	ZRSZ	ADS
Glede na zajetje	popolno zajetje	statistični vzorec
Glede na obdobje opazovanja	mesečno	četrletno
Glede na referenčno obdobje	na zadnji dan v mesecu	aktivnost anketirane osebe v tednu pred anketiranjem (od ponedeljka do nedelje)
Glede na definicijo brezposelne osebe	Registrirana brezposelna oseba je oseba, ki je prijavljena na Zavodu RS za zaposlovanje in ki ustreza vsem merilom brezposelnosti, določenim na ZRSZ.	Brezposelna oseba po ADS je oseba, ki v zadnjem tednu (od ponedeljka do nedelje) pred anketiranjem ni niti eno uro delala za plačilo (denarno ali nedenarno), dobiček ali družinsko blaginjo, vendar v zadnjih štirih tednih aktivno išče delo in ga je v dveh tednih tudi pripravljena sprejeti. Med brezposelne osebe spadajo tudi tiste, ki so že našle delo in ga bodo začele opravljati po anketiranju.
Glede na definicijo prebivalstva	Upoštevajo se vse osebe ne glede na definicijo prebivalstva.	V vzorčni okvir so vključene osebe, ki so po statistični definiciji prebivalstva prebivalci Slovenije. Prebivalci Republike Slovenije so osebe s prijavljenim prebivališčem v Sloveniji, ki v Sloveniji prebivajo ali imajo v njej namen prebiti eno leto ali več in niso začasno odsotne v tujini eno leto ali več. Državljanstvo osebe pri tem ni pomembno.
Glede na objavljanje podatkov	Mesečno: v okviru področij Trg dela, Aktivno prebivalstvo, Slovenija.	Četrletno: v okviru področij Trg dela, Aktivno prebivalstvo (po Anketi o delovni sili).

Vir: Čuk, J. (2017). Aktivno prebivalstvo. Metodološko pojasnilo. Ljubljana: SURS, str. 5–6.

Podatke o brezposelnosti lahko predstavimo v realnih številkah ali v odstotkih. Večina se uporabljajo odstotki, saj je tako lažja primerjava med posameznimi leti, še posebej pa med državami. Stopnja brezposelnosti torej pomeni delež brezposelnih v delovni sili. Delovna sila so ljudje, ki so zaposleni ali pa aktivno iščejo zaposlitev. Mere aktivnosti, ki se pogosto izračunavajo, vključujejo tudi stopnjo aktivnosti, ki kaže delež aktivnega prebivalstva v delovno sposobnem prebivalstvu, ter stopnjo delovne aktivnosti, ki kaže delež delovno aktivnega prebivalstva v delovno sposobnem prebivalstvu (Južnik Rotar, 2019, str. 36). V tabeli 2 prikazujemo primerjavo stopenj registrirane in anketne brezposelnosti za Republiko Slovenijo za izbrana leta.

Tabela 2: Primerjava stopenj anketne in registrirane brezposelnosti v Republiki Sloveniji

	2008	2013	2019
Stopnja anketne brezposelnosti	4,4 %	10,1 %	4,0 %
Stopnja registrirane brezposelnosti	6,1 %	12,1 %	7,7 %

Vir: SURS in ZRSZ, 2020.

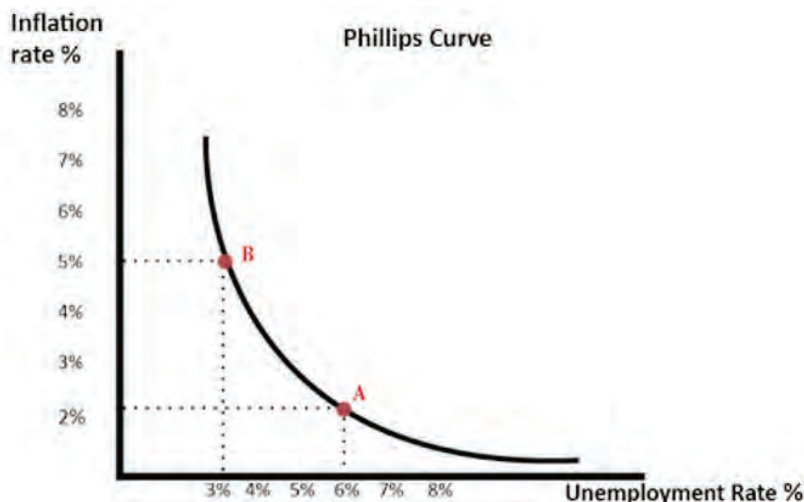
3.3 Vrste brezposelnosti

Osnovne vrste brezposelnosti, s katerimi se soočamo v gospodarstvu, so frikcijska, strukturna in ciklična brezposelnost. Frikcijska brezposelnost se pojavi v primerih stalne menjave zaposlitev prebivalstva, pri čemer je le-to normalno zaposleno. Sem uvrščamo selitve prebivalstva, ki pa je normalno zaposleno, in začasno nezaposlenost mladine v obdobju, ko končajo šolanje do zaposlitve. Strukturna brezposelnost nastane zaradi neskladij med ponudbo in povpraševanjem. Vzrok, zaradi katerega pride do tega, je gospodarski razvoj, zaradi česar nekateri sektorji prosperirajo in se razvijajo, drugi pa nazadujejo ali celo propadejo (npr. propad tekstilne industrije in rudarstva v Sloveniji). Ciklična brezposelnost nastane zaradi gospodarskih ciklov. Gospodarstvo stagnira in agregatno povpraševanje po delu se zmanjša in tako se začne odpuščanje delavcev. Brezposelnost se tako pojavi med vsemi kategorijami poklicev. Prikrita ali latentna brezposelnost vključuje ljudi, ki sicer imajo zaposlitev, ampak nič ne prispevajo k BDP-ju. Tudi če bi te ljudi odpustili, do večjih razlik v ustvarjanju vrednosti ne bi prišlo (Južnik Rotar, 2019, str. 34–35).

4 Phillipsova krivulja

Phillipsova krivulja odraža odnos med inflacijo in brezposelnostjo. Ime je dobila po novozelandskem ekonomistu A. W. Phillipsu. Povezava med omenjenima spremenljivkama je negativna. Višja stopnja inflacije korelira z nižjo stopnjo brezposelnosti ter obratno. Phillipsovo krivuljo lahko izpeljemo iz razmerja med cenami in plačami. Trdimo lahko, da je stopnja rasti cen sorazmerna stopnji rasti plač in tako dobimo Phillipsovo krivuljo, ki prikazuje razmerje med stopnjo brezposelnosti in rastjo cen. Originalna Phillipsova krivulja prikazuje razmerje med stopnjo brezposelnosti ter rastjo plač (Senjur, 1999, str. 448–457).

Slika 2: Phillipsova krivulja



Vir: Mishkin, F. (2012). *Macroeconomics. Policy and practice*. Boston: Pearson, str. 269.

5 Raziskava

5.1 Cilj raziskave

Med narodnogospodarskimi cilji sta med drugim opredeljeni stabilna splošna raven cen in nizka brezposelnost. Oba pojavi, tako visoka inflacija kot visoka brezposelnost, predstavljata neravnotežja v gospodarstvu. Phillipsova krivulja predstavlja teoretični koncept soodvisnosti omenjenih pojavov v gospodarstvu ter kaže na obratno sorazmerno relacijo med inflacijo in brezposelnostjo. Med njima obstaja t. i. menjava (trade-off), in sicer ali v gospodarstvu ciljati nizko stopnjo brezposelnosti na račun visoke stopnje inflacije ali obratno. Poleg tega je pomembno poznati osnovno smer razvoja pojava, kar omogoča primerjave med pojavi, napovedi verjetnega razvoja pojava in ugotavljanje ostalih sestavin pojava (Pfajfar, 2011, str. 277). Cilj raziskave je tako analizirati inflacijo in brezposelnost za Republiko Slovenijo in preveriti (ne) veljavnost Phillipsove krivulje. Poleg tega je cilj raziskave podati trendno napoved inflacije in brezposelnosti za Republiko Slovenijo.

5.2 Opis podatkov

Makroekonomske spremenljivke, ki smo jih vključili v raziskavo, so stopnja inflacije, merjena s harmoniziranim indeksom cen življenjskih potrebščin, ter stopnja brezposelnosti, izražena kot delež aktivnega prebivalstva. Podatke za omenjene makroekonomske spremenljivke smo pridobili iz Eurostatove podatkovne baze (Eurostat

database, 2020), in sicer smo pridobili letne podatke za obdobje 1996–2019 za Republiko Slovenijo. V tabeli 3 prikazujemo osnovno opisno statistiko vključenih makroekonomskih spremenljivk za obdobje 1996–2019 za Republiko Slovenijo.

Tabela 3: Opisna statistika

	<i>Aritmetična sredina</i>	<i>Standardni odklon</i>	<i>Min. vrednost</i>	<i>Maks. vrednost</i>
Stopnja inflacije	3,96	3,19	−0,80	9,90
Stopnja brezposelnosti	6,92	1,51	4,40	10,10

Vir: Lastni izračuni, 2020.

5.3 Metode obdelave podatkov

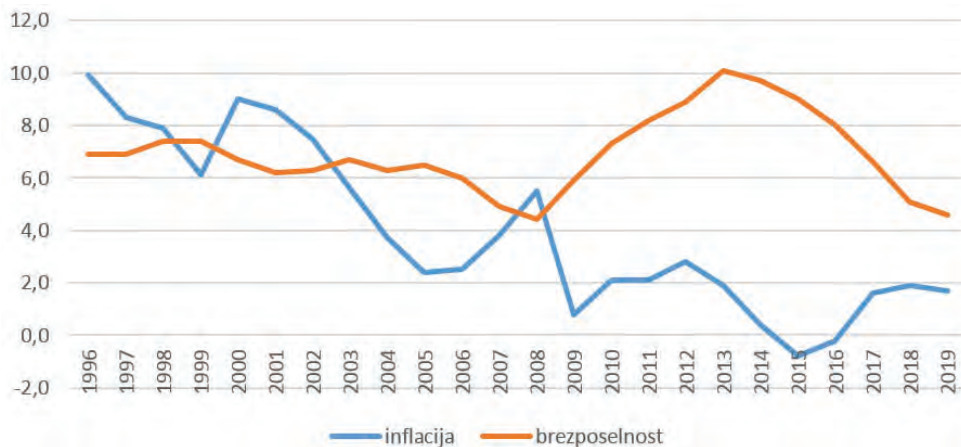
Medsebojno povezanost stopnje inflacije in stopnje brezposelnosti smo preučili s pomočjo linearnega korelacijskega koeficienta in preverili veljavnost t. i. Phillipsove krivulje. Linearni korelacijski koeficient je najpogosteje uporabljena mera linearne povezanosti dveh številskih spremenljivk. Predpostavlja uporabo vsaj intervalnega tipa obeh analiziranih spremenljivk in linearno povezanost spremenljivk. Koeficient lahko zavzame vrednosti med -1 in 1 . Absolutna vrednost koeficienta pove moč povezave (bližje kot je vrednosti 1 , močnejša je povezanost spremenljivk), medtem ko predznak koeficienta pove smer povezanosti, ki je pozitivna ali negativna (glej na primer Šuster Erjavec in Južnik Rotar, 2012, str. 58; Stock in Watson, 2015, str. 138).

Trendno napoved stopnje inflacije in stopnje brezposelnosti pa smo izpeljali s pomočjo linearnega trenda. Linearni trend je trend, ki je predstavljen s premico. Ugotavljanje linearnega trenda nam omogoči, da spoznamo osnovno tendenco razvoja preučevanega pojava. Če izračunamo trend, lažje primerjamo različne pojave med seboj. Linearni trend nam omogoča to, da poznamo osnovno smer razvoja pojava in lahko tako napovemo verjetni razvoj pojava, ki ga preučujemo. Razvoj pojava bo za prihodnost realen samo, če ne bo prišlo do izrazitejših sprememb v smeri gibanja pojava. Če poznamo trend, lahko lažje ugotovimo ostale sestavine pojava, ki so nam nejasne. Za ugotavljanje linearnega trenda moramo izbrati ustrezno metodo ali postopek izračuna le-tega (Pfajfar, 2011, str. 277–281).

Slika 3 prikazuje stopnjo inflacije in stopnjo brezposelnosti za Republiko Slovenijo za obdobje 1996–2019. Na podlagi slike 3 lahko vidimo, da je stopnja brezposelnosti po gospodarski in finančni krizi začela izrazito naraščati, medtem ko je stopnja inflacije izrazito padla in v letu 2015 dosegla negativno rast. V preučevanem obdobju sta se v Republiki Sloveniji stopnja inflacije in stopnja brezposelnosti gibali obratno sorazmerno, kar potrjuje tudi izračunani korelacijski koeficient, ki znaša $-0,262$. Slednje pomeni, da je povezanost med stopnjo inflacije in stopnjo brezposelnosti negativna in srednje močna, vendar pa ne moremo potrditi statistično značilne povezanosti med omenjenima spremenljivkama.

5.4 Interpretacija rezultatov

Slika 3: Stopnja inflacije in stopnja brezposelnosti za Republiko Slovenijo, 1996–2019



Vir: Lastni izračuni, 2020.

Trendno napoved stopnje inflacije in stopnje brezposelnosti pa smo izpeljali s pomočjo linearnega trenda. Model linearnega trenda je statistično značilen za primer stopnje inflacije ($F = 71,560$, $p < 0,05$), medtem ko za primer stopnje brezposelnosti model ni statistično značilen ($F = 0,363$, $p > 0,05$). Ocenjeno linearno funkcijo trenda za stopnjo inflacije zapišemo kot $y = 3,963 - 0,394x$. Trendno napoved stopnje inflacije za leto 2020 smo izpeljali iz ocenjene linearne funkcije trenda, in sicer znaša -1 %. Torej, če bi tudi v letu 2020 delovali najrazličnejši dejavniki na vrednost stopnje inflacije, tako kot so v obdobju 1996–2019, je napoved za linearni trend vrednosti stopnje inflacije -1 %. Dejanska vrednost stopnje inflacije se bo od te razlikovala zaradi vpliva cikličnih in iregularnih dejavnikov. Ocenjeno linearno funkcijo trenda za stopnjo brezposelnosti zapišemo kot $y = 6,917 + 0,027x$. Trendno napoved stopnje brezposelnosti za leto 2020 smo izpeljali iz ocenjene linearne funkcije trenda, in sicer znaša $7,25$ %. Torej, če bi tudi v letu 2020 delovali najrazličnejši dejavniki na vrednost stopnje brezposelnosti, tako kot so v obdobju 1996–2020, je napoved za linearni trend vrednosti stopnje brezposelnosti $7,25$ %. Dejanska vrednost stopnje brezposelnosti se bo od te razlikovala zaradi vpliva cikličnih in iregularnih dejavnikov. Dobljeni rezultati raziskave so velikega pomena tako za državo kot za podjetja. Rezultati predstavljajo največji pomen za denarno ter proračunsko politiko. Podatki nam omogočajo vpogled v trend stopnje inflacije ter trend stopnje brezposelnosti za leto 2020. Podatki, ki napovedujejo stanja ter spremembe ekonomskih pojavov v prihodnosti, so bistvenega pomena, saj nam omogočajo, da nosilci ekonomske politike in ostali ekonomski subjekti prilagodijo svoje vedenje in sprejmejo ustrezne ukrepe.

6 Zaključek

V prispevku smo opredelili pojem inflacija ter pojem brezposelnost. Pri inflaciji smo opredelili, da poznamo več vrst inflacije glede na intenzivnost, in sicer zmerno inflacijo, galopirajočo inflacijo ter hiperinflacijo. Na primeru Jugoslavije smo predstavili hiperinflacijo, vzroke in posledice te inflacije. Inflacijo pa delimo tudi glede na vzrok nastanka, in sicer govorimo o inflaciji povpraševanja, stroškovni inflaciji ter strukturni inflaciji. Predstavili smo tudi indeks cen življenjskih potrebščin, s pomočjo katerega merimo stopnjo inflacije. Lotili pa smo se tudi preučevanja pojma brezposelnost. Raziskali smo strukturo prebivalstva v RS. Opredelili smo dva zelo pomembna pojma v povezavi z brezposelnostjo, in sicer stopnjo registrirane brezposelnosti ter stopnjo anketne brezposelnosti, ki smo ju tudi primerjali. Brezposelnost delimo na frikcijsko, strukturno, ciklično in prikrito brezposelnost. Kot mero med inflacijo in brezposelnostjo smo opredelili Philipsovo krivuljo. V raziskavi smo se osredotočili na preverjanje veljavnosti Philipsove krivulje za Slovenijo in napoved trenda za stopnjo inflacije in stopnjo brezposelnosti v letu 2020. V preučevanem obdobju sta se v Republiki Sloveniji stopnja inflacije in stopnja brezposelnosti gibali obratno sorazmerno, kar potrjuje tudi izračunani korelacijski koeficient, ki znaša $-0,262$. Slednje pomeni, da je povezanost med stopnjo inflacije in stopnjo brezposelnosti negativna in srednje močna, vendar pa statistične značilnosti nismo mogli potrditi. Izračunali smo tudi napoved, in sicer da bo stopnja inflacije v letu 2020 znašala -1 % ter da bo stopnja brezposelnosti v letu 2020 znašala $7,25$ %.

LITERATURA

1. Berend, T. I. (2013). *Gospodarska zgodovina Evrope v 20. stoletju*. Ljubljana: Modrijan založba.
2. Čuk, J. (2017). *Aktivno prebivalstvo. Metodološko pojasnilo*. Ljubljana: SURS.
3. Eurostat database. Spletna stran: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [Citirano 26. 2. 2020 ob 20.15 uri].
4. Hrovatin, N. (2007). *Uvod v gospodarstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. ILO (2019). *Quick guide on interpreting the unemployment rate*. Geneva: ILO.
6. Ivanuša, A. (2012). Hiperinflacija – kaj je to?: takrat, ko je kilogram kruha vreden šest milijard. *Denar: revija o davkih*, 21, št. 408, str. 41–44.
7. Južnik Rotar, L. (2019). *Ekonomska analiza in odločanje (Znanstvena monografija)*. Novo mesto: Univerza v Novem mestu Fakulteta za ekonomijo in informatiko.
8. Mishkin, F. (2012). *Macroeconomics. Policy and practice*. Boston: Pearson.
9. Pfajfar, L. (2011). *Osnovna statistika za ekonomske in poslovne vede*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Repe, B. in Kerec, D. (2017). *Slovenija, moja dežela*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
11. Senjur, M. (1999). *Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
12. Stock, J. in Watson, M. (2015). *Introduction to Econometrics*. Boston: Pearson.
13. SURS. Spletna stran: <https://www.stat.si/statweb> [Citirano 27. 2. 2020 ob 12.56 uri].
14. Škerlak, K. (2020). *Indeksi cen življenjskih potrebščin in povprečne drobnoprodajne cene*. Ljubljana: SURS.

15. Šuster Erjavec, H. in Južnik Rotar, L. (2012). Analiza podatkov s SPSS. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.
16. Zlobec, M. (2018). Letno poročilo o kakovosti za raziskovanji Indeks cen življenjskih potrebščin in Harmonizirani indeks cen življenjskih potrebščin. Ljubljana: SURS.
17. ZRSZ. Spletna stran: <https://www.ess.gov.si/> [Citirano 27. 2. 2020 ob 12.56 uri].

Plačilna nedisciplina v Sloveniji

UDK 658.1+347.952

KLJUČNE BESEDE: plačilna nedisciplina, (ne)likvidnost, gospodarstvo, stečaj podjetja, Slovenija

POVZETEK - Plačilna nedisciplina je globoko v slovenski družbi ter poslovni praksi, njene posledice pa postajajo v zadnjem času vse bolj usodne, saj so z njo povezani najosnovnejši problemi slovenskega gospodarstva. Lahko rečemo, da ne gre za nov problem pač pa za več kot dvajset let staro rak rano slovenskega gospodarstva, ki je z gospodarsko in finančno krizo v letu 2008 zopet postala tema podjetnikov. Podjetja se z njo srečujejo vsakodnevno, kar pa pogosto zamudijo, pri tem pa jo tudi same nadvse uspešno soustvarjajo. Tako v obliki dolžnikov, ki sprejemajo večje obveznosti od njihovih zmožnosti, kot tudi v vlogi upnikov, ki zaradi močne konkurence sklepajo posle z nerednimi plačniki. Tako se veriga neplačnikov konstantno daljša, kar pa vpliva tudi na finančno zdrava podjetja, ki zaradi neplačnikov ne morejo poravnati svojih obveznosti in tako tudi sami postanejo zamudniki. Tako zapadle odprte terjatve močno vplivajo na poslovanje podjetja, na njihovo finančno moč, kar pa se izraža v problemih s plačilno sposobnostjo, likvidnostjo, stabilnostjo podjetja ter tudi njihovo rastjo in razvojem. Namen prispevka je predstaviti plačilno nedisciplino, opredeliti vzroke za njen nastanek ter predstaviti njene posledice. V empiričnem delu analiziramo plačilno nedisciplino v Sloveniji.

UDC 658.1+347.952

KEYWORDS: late payment culture, liquidity, economy, bankruptcy, Slovenia

ABSTRACT - Late payment culture is deeply embedded in the Slovenian society and business practice. Its consequences are becoming increasingly fateful for the Slovenian economy recently as the most basic problems stem from it. It could be said that this is not a new problem but rather a disease that has been present in the Slovenian economy for more than twenty years and which, with the economic and financial crisis in 2008, again became the topic among entrepreneurs. Companies are faced with it on a daily basis, but they often keep silent contributing to a successful co-creation of the same situation – both in as debtors who are expanding beyond their capabilities and as creditors doing business with late payers due to strong competition. This keeps perpetuating the late payment practices which also affects financially sound businesses that are, because they do not receive their payments, unable to settle their own obligations and become late payers themselves. In this way, open claims affect company business operations and their financial strength, which is reflected in the company's solvency problems, liquidity, stability as well as development and growth. The purpose of this paper is to introduce late payment culture, identify its the causes and present its consequences. The empirical part includes an analysis of late payment culture in Slovenia.

1 Uvod

Prispevek obravnava danes eno najpomembnejših sposobnosti, ki jo more imeti podjetje oziroma gospodarski subjekt, to je plačilno sposobnost. Plačilna sposobnost podjetja pomeni, da je podjetje sposobno poravnati svoje obveznosti do takrat, ko zapadejo v plačilo. Kot eno izmed glavnih značilnosti plačilne discipline lahko postavimo prav odnos med upnikom in dolžnikom, ki pa more seveda temeljiti na spoštovanju in zaupanju. Kot kažejo podatki, pa je le malo podjetji, ki tak odnos imajo oziroma je ta delež skoraj zanemarljiv, ker podjetja ne dajejo poudarka rednemu plačevanju. Tako ne sledijo pravilno izvedeni plačilni disciplini, ki pa pomeni pravočasno poravnavanje obveznosti v roku.

Namen prispevka je predstaviti plačilno nedisciplino, opredeliti vzroke za njen nastanek, predstaviti posledice ter raziskati strukturo plačilne nediscipline po regijah Slovenije.

2 Likvidnost

Razpolaganje z ustreznimi likvidnostnimi sredstvi, pravočasno izvedena plačila in sposobnost podjetja, da poravnava svoje denarne obveznosti v dogovorjenih rokih, imenujemo plačilna sposobnost. Prav tako se plačilna sposobnost dosega z uravnoteženo uporabo tako materialnih tokov, ki zajemajo dobrine in storitve, kot tudi finančnih tokov, ki predstavljajo plačila, z rastjo finančne moči ter ohranjanjem finančnega ravnotežja (Lampret, 2013, str. 1).

Finančni slovar plačilno sposobnost v skladu z 11. členom Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (v nadaljevanju ZFPPIPP) definira kot sposobnost pravne ali fizične osebe, da poravnava vse svoje finančne obveznosti takrat, ko zapadejo. Skrajšano plačilna sposobnost pomeni zmožnost pravočasnega plačila vseh obveznosti, računov, in sicer brez zamud (<http://www.financnislovar.com/definicije/placilna-sposobnost.html>).

Številni avtorji obravnavajo plačilno sposobnost z različnih vidikov. Nekatere izmed njih bomo povzeli v nadaljevanju.

2.1 Vrste likvidnosti

Zunanjo plačilno sposobnost lahko pojasnimo kot sposobnost podjetja, da razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi v višini, potrebni za plačilo drugim fizičnim in pravnim osebam. Notranja plačilna sposobnost bi lahko pomenila sposobnost razpolaganja z ustreznimi likvidnimi sredstvi, kadar to zahtevajo nosilci upravljanja in poslovanja v podjetju (kot notranje obveznosti lahko do neke mere obravnavamo tudi stroške dela) (Bergant, 2012, str. 18).

Absolutna in relativna plačilna sposobnost izhajata iz vrste likvidnih sredstev, s katerimi zagotavljamo plačilno sposobnost. Absolutna plačilna sposobnost pomeni, da imamo vsa potrebna sredstva v denarni obliki, relativna plačilna sposobnost pa vsebuje tudi ustrezno hitro dosegljive vire likvidnih sredstev (Crnkovič, 1981, v: Bergant, 2012, str. 18).

Ločevanje med absolutno in relativno plačilno sposobnostjo je možna tudi z vidika njenega merjenja, in sicer absolutna kot znesek denarnih sredstev, ki predstavlja razliko med denarnimi sredstvi in zapadlimi obveznostmi, ter relativna kot razmerje v obliki raznih kazalnikov (Kokotec-Novak, 1984, v: Bergant, 2012, str. 18).

Tehnična plačilna sposobnost pomeni sposobnost plačila ob zapadlosti obveznosti, stvarna pa sposobnost plačila vseh obveznosti v podjetju (Bergant, 2012, str. 18).

Plačilno sposobnost podjetja lahko torej opredelimo na različne načine, vse pa lahko povzamemo tako, da jo razumemo kot načelo in tudi izraz sposobnosti podjetja, da z ustreznimi likvidnimi sredstvi razpolaga, kadar so le-ta potrebna v danem času. Tako je časovni vidik eden izmed pomembnejših vidikov plačilne sposobnosti (Vinkovič, 2012, str. 3).

2.1.1 Dolgoročna in kratkoročna plačilna sposobnost

Prav tako pa poznamo tudi dolgoročno in kratkoročno plačilno sposobnost. Slovenski poslovni finančni standardi ločijo dolgoročno in kratkoročno plačilno sposobnost. ZFPPIPP določa dve vrsti plačilne sposobnosti, in sicer kratkoročno plačilno sposobnost oziroma tako imenovano likvidnost in dolgoročno plačilno sposobnost ali solventnost.

Kratkoročna plačilna sposobnost je položaj, ko so prejemki, vključno z začetnim stanjem denarnih tokov, v danem trenutku ali kratkem roku enaki ali večji od zapadle obveznosti (Vodlan, 2010, str. 538).

Kratkoročno plačilno sposobnost definiramo tudi kot načelo in izraz sposobnosti podjetja, da v kratkem roku, krajšem od enega leta, razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo plačil. Posamezno podjetje to dosega z usklajevanjem denarnih tokov in obvladovanjem tveganj, vezanih na denarne tokove (Bergant, 2012, str. 20).

Bergant (2002, str. 137) dolgoročno plačilno sposobnost definira kot načelo in izraz sposobnosti, da delujoče podjetje z dolgoročnega vidika obvladuje tveganje pri zagotavljanju kratkoročne plačilne sposobnosti v prihodnosti, kar dosega z rastjo finančne moči ter z vzpostavljanjem in ohranjanjem svoje kapitalske ustreznosti. Drugače lahko dolgoročno plačilno sposobnost ali solventnost definiramo kot trajno izpolnjevanje vseh finančnih obveznosti, in sicer do njihove zapadlosti. Ta je predvsem odvisna od kapitalske strukture in dolgoročnega financiranja podjetja ter uspešnosti poslovanja (<http://www.financnislovar.com/definicije/placilna-sposobnost.html>).

Vendar moramo paziti, da dolgega roka ne razumemo samo koledarsko, kajti takrat bi govorili o trajni plačilni sposobnosti. Zato je potrebno poudariti, da govorimo o oceni tveganja plačilne sposobnosti v prihodnosti. Omenjeno tveganje pa podjetja obvladujejo z ohranjanjem in povečevanjem trajnega kapitala ter z vzpostavljanjem in ohranjanjem ustreznega dolgoročnega financiranja kratkoročnih naložb (Bergant, 2012, str. 28).

Da sta tako dolgoročna kot kratkoročna plačilna sposobnost med seboj povezani in da dolgoročna plačilna sposobnost vpliva na kratkoročno plačilno sposobnost, predstavlja dejstvo, da je dober finančni položaj podjetja z dolgoročnega vidika lahko ogrožen s trenutno slabim finančnim položajem ali obratno. To nam prikazuje naslednja shema.

Shema 1: Povezava med kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnostjo



Vir: Lastni vir, 2020.

Shema prikazuje, da je kratkoročna plačilna sposobnost, ki prestavlja pokrivanje izdatkov s prejemki, pogoj za normalno poslovanje in ustvarjanje dobička. Poslovanje z dobičkom in ohranjanje kapitalске ustreznosti pa predstavlja pogoj plačilne sposobnosti v prihodnosti, torej tako imenovane dolgoročne plačilne sposobnosti. Dolgoročna plačilna sposobnost neposredno vpliva na kratkoročno plačilno sposobnost, saj bo podjetje, ki ima zagotovljeno kapitalsko ustreznost in posluje z dobičkom, veliko lažje zagotavljalo tekočo plačilno sposobnost (Bergant, 2010, str. 111).

Cilj podjetja v tržnem sektorju je njegova dolgoročna rast ob doseganju visoke tržne vrednosti lastniškega kapitala. Osnovni pogoj za doseganje tega cilja pa je plačilna sposobnost. Če podjetje svojih obveznosti ni sposobno poravnati, s tem niso ogroženi le interesi lastnikov in zaposlenih, ampak s tem podjetje ogroža tudi plačilno sposobnost svojih partnerjev. Plačilna nedisciplina torej ogroža uresničevanje gospodarskih ciljev podjetij in gospodarstva kot celote.

3 Plačilna nedisciplina

Nespoštovanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja obveznosti imenujemo plačilna nedisciplina (Mlinari, 2000, str. 24). Evropska direktiva o borbi proti plačilnim zamudam (direktiva 2000/35/EC) jo definira kot množični pojav, ko dolžniki svojim pogodbenim partnerjem ne plačujejo denarnih obveznosti v pogodbenih rokih in/ali ko zaradi svojega položaja na trgu izsilijo daljše pogodbene roke plačila, kot jih njihovi upniki lahko dosežejo v pogodbah s svojimi dobavitelji.

Ker je temeljni cilj podjetja v tržnem gospodarstvu njegova dolgoročna rast ob doseganju največje tržne vrednosti kapitala, je osnovni pogoj za doseganje le-tega dolgoročna plačilna sposobnost. Če pa podjetje zaide v težave, s tem niso ogroženi samo in zgolj interesi njegovih lastnikov in zaposlenih, ampak podjetje s tem ogroža plačilno sposobnost svojih partnerjev.

Vzroki za plačilno nesposobnost so lahko zunanji ali pa notranji. Tako zunanji dejavniki izvirajo iz okolja in podjetje samo ne more vplivati nanje, vendar se jim

lahko prilagodi. Za razliko od zunanjih dejavnikov pa notranji dejavniki izvirajo iz neprimerne ravnanja samega podjetja s premoženjem. Notranji vzroki plačilne sposobnosti tako izhajajo iz načina in kakovosti delovanja samega podjetja in neustrezne finančne politike.

Glavni vzroki, ki spadajo pod notranje dejavnike, so tako napačna vlaganja v osnovna sredstva, ki bi morala biti financirana z dolgoročnimi viri, ki so namenjena za obratna sredstva, saj se le-ta financirajo s kratkoročnimi viri. Prav tako med notranje dejavnike spadajo tudi čezmerne zaloge, ki slabo vplivajo na plačilno sposobnost, ker le-te predstavljajo nelikvidna sredstva. Pomembna je tudi razdelitev notranjega dobička, ki more biti namenjena zagotovitvi dolgoročnih virov za širitev materialne osnove dela. Negativno na plačilno sposobnost pa vpliva tudi finančna izguba, ki, če nima kritija v dolgoročnih virih, povzroči plačilno nesposobnost, saj nato podjetje ne more poravnati obveznosti, s tem pa lahko pride do motenj pri oskrbi proizvodnje in se naša izguba še poveča (Bergant, 2012, str. 55).

Med zunanje vzroke za plačilno nesposobnost lahko štejemo predvsem splošna gibanja v gospodarstvu, kot so konjunkturna gibanja, oblikovanje in kroženje denarnega kapitala, rast in stagnacija gospodarstva, spremembe v življenjski ravni, razvoj tehnike in tehnologije ter vlaganje v razvoj. V ugodnih razmerah je vsakdo sposoben dosegati plačilno sposobnost, v neugodnih pa to uspeva le najsposobnejšim (Kokotec-Novak, 1987, str. 43–46). Učinkovitost omejitvene denarne politike je odvisna tudi od učinkovitosti fiskalne politike. Ta lahko v veliki ali manjši meri vpliva na denarno politiko, predvsem v primeru, ko gre za iskanje virov za pokrivanje proračunskega deficita. Večji proračunski izdatki bremenijo z vidika dobička in plačilne sposobnosti.

3.1 Merjenje plačilne sposobnosti

Plačilno sposobnost podjetij lahko tudi izmerimo, kar naredimo na točno določen dan, in sicer tako, da začetnemu stanju denarja prištejemo prejemke in odštejemo izdatke ter tako dobimo presežek ali primanjkljaj denarja. Drugi način merjenja plačilne sposobnosti pa predstavlja sposobnost iskanja razmerja med razpoložljivimi denarnimi tokovi in zapadlimi obveznostmi na točno določen dan. Podjetje je tako sposobno pokrivati svoje obveznosti, kadar je količnik plačilne sposobnosti večji ali enak 1, če pa je rezultat nižji, podjetje ni plačilno sposobno (Bergant, 2012, str. 22).

3.2 Ukrepi za preprečevanje plačilne nediscipline

V izogib težavam s plačilno disciplino lahko podjetja največ naredijo prav sama. Izrednega pomena je podatek, s kom poslujejo, saj jim lahko že majhna napaka prinese izredno velike težave. Podjetja si lahko veliko pomagajo s tem, da skrbno izberejo svoje poslovne partnerje, jih tako sami redno preverjajo in skrbijo za dobre poslovne odnose. Veliko nepotrebnih težav prihrani upoštevanje običajne zamude, izrednega pomena pa je tudi zavarovanje plačil. Izredno pomembno je takojšnje ukrepanje v primeru, ko dolžnik močno zamuja s plačilom in je očitno, da s plačilom verjetno

ne bo nič. V tem primeru je potrebno ukrepati po principu, da se terjatve prodajo ali prodajo kot kompenzacija, kot tako imenovani pobot (Vetmič, 2004, str. 14).

4 Metodologija

4.1 Namen in cilji raziskave

Plačilna sposobnost je eden pomembnih kazalnikov uspešnosti poslovanja gospodarskih subjektov in kot taka pogosto vpliva na poslovanje poslovnih partnerjev. Če obstajajo države, kjer je prisotno zavedanje o pomenu plačevanja obveznosti na rok, tega za Slovenijo pogosto ne moremo reči. Namen raziskave je tako proučiti gibanje deleža gospodarskih subjektov v zadnjih desetih letih, ki s plačili obveznosti zamujajo. Prav tako želimo narediti primerjavo med pravnimi subjekti in samostojnimi podjetniki.

4.2 Raziskovalna vprašanja

Z raziskavo želimo odgovoriti na tri raziskovalna vprašanja:

- RV 1: Kolikšen je delež pravnih subjektov, ki zamujajo s plačili zapadlih obveznosti?
- RV 2: Kolikšen je delež samostojnih podjetnikov, ki zamujajo s plačili zapadlih obveznosti?
- RV 3: Kdaj je bil delež subjektov z neplačanimi zapadlimi obveznostmi največji?

4.3 Metode in tehnike zbiranja podatkov

Za proučitev plačilne nedisciplin v Sloveniji smo se poslužili analize zbranih podatkov Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, AJPES. Za obdelavo podatkov smo uporabili Microsoft Excel, s katerim smo izračunali indekse ter narisali grafe.

5 Rezultati

5.1 Plačilna nedisciplina v Sloveniji

Namen empiričnega dela prispevka je ugotoviti, koliko slovenskih poslovnih subjektov ne plačuje svojih obveznosti v dogovorjenem roku. Podatke bomo analizirali za obdobje od leta 2010 pa vse do danes. Poiskali bomo tudi podatke o številu registriranih poslovnih subjektov in s tem primerjali delež poslovnih subjektov z neporavnanimi dospelimi obveznostmi skozi leta. To bomo ločeno naredili tako za samostojne podjetnike kot tudi za gospodarske družbe.

AJPES izvaja mesečno statistiko o dospelih neporavnanih obveznostih poslovnih subjektov za davčne in statistične namene skladno s pooblastili v 219. členu Zakona o

plačilnih storitvah in sistemih. Statistika temelji na podatkih, ki jih zagotavljajo ponudniki plačilnih storitev (banke, hranilnice in Uprava Republike Slovenije za javna plačila). AJPES izbere le tiste poslovne subjekte, ki v mesecu niti v 5 zaporednih dneh niso uspeli poravnati dospelih obveznosti. Evidenca pa vsebuje le nepravne obveznosti iz naslova sodnih sklepov in davčnega dolga, ne pa o ostalih nepravnanih obveznostih iz naslova neplačanih računov med upniki in dolžniki. Podatki o dospelih nepravnanih obveznostih in njihovi trendi so pomemben pokazatelj plačilne nediscipline oziroma plačilne sposobnosti poslovnih subjektov (https://www.ajpes.si/Statistika/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Splosno).

Naslednja tabela prikazuje število pravnih subjektov z dospelimi nepravnanimi obveznostmi od leta 2010 do leta 2019. V tabeli je prikazano število registriranih pravnih subjektov za posamezno leto od leta 2010 do 2019 in pa delež pravnih subjektov z nepravnanimi obveznostmi.

Tabela 1: Pravni subjekti z dospelimi nepravnanimi obveznostmi

<i>Leto</i>	<i>Število registriranih pravnih subjektov</i>	<i>Število registriranih pravnih subjektov z dospelimi nepravnanimi obveznostmi</i>	<i>Pravni subjekti z dospelimi nepravnanimi obveznostmi v %</i>
2010	61.628	6.102	9,90
2011	63.514	5.430	8,54
2012	66.185	7.111	10,74
2013	68.416	6.955	10,16
2014	70.828	6.085	8,59
2015	72.060	4.906	6,80
2016	72.139	4.468	6,19
2017	72.648	4.110	5,65
2018	73.276	3.562	4,86
2019	73.207	3.626	4,95

Vir: https://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila#b524.

Iz tabele vidimo, da je bilo v letu 2010 v Sloveniji registriranih 61.628 pravnih subjektov. Njihovo število se je celotno preučevano obdobje povečevalo, tako smo v letu 2019 imeli 73.207 pravnih subjektov oziroma 16 odstotkov več kot pred desetimi leti. Ravno obratno pa se je v preračunovanem obdobju gibalo število subjektov, ki so imeli nepravne obveznosti. Če pogledamo podrobneje, vidimo, da je bilo v letu 2010 takih subjektov 6.102, leta 2019 pa 3.626.

Za bolj pregleden prikaz gibanja deleža subjektov z nepravnanimi obveznostmi med vsemi subjekti pa podatke prikazuje spodnji graf.

Kot vidimo iz grafa, je v letu 2010 delež podjetij z nepravnanimi obveznostmi znašal 9,9 % in v letu 2011 8,54 %. Nato so razmere v gospodarstvu povzročile povečanje deleža le-teh. Tako je v letu 2012 delež znašal 10,77 %. Od leta 2012 dalje pa se je delež subjektov z nepravnanimi obveznostmi v preučevanem obdobju zniževal.

V letu 2019 je bilo tako med pravnimi subjekti le 4,95 % pravnih subjektov z neporavnanimi obveznostmi, kar je za 4,96 odstotne točke manj kot leta 2010 oziroma 5,79 odstotne točke manj kot leta 2012, ko je bil ta delež najvišji.

Graf 1: Delež pravnih subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi



Vir: Lastni vir, 2020.

Tabela 2 prikazuje število registriranih samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb od leta 2010 do leta 2019. V tabeli je prikazano število registriranih samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z neporavnanimi obveznostmi, in sicer za posamezno leto od leta 2010 do leta 2019, in pa delež samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi.

Tabela 2: Samostojni podjetniki in druge fizične osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi

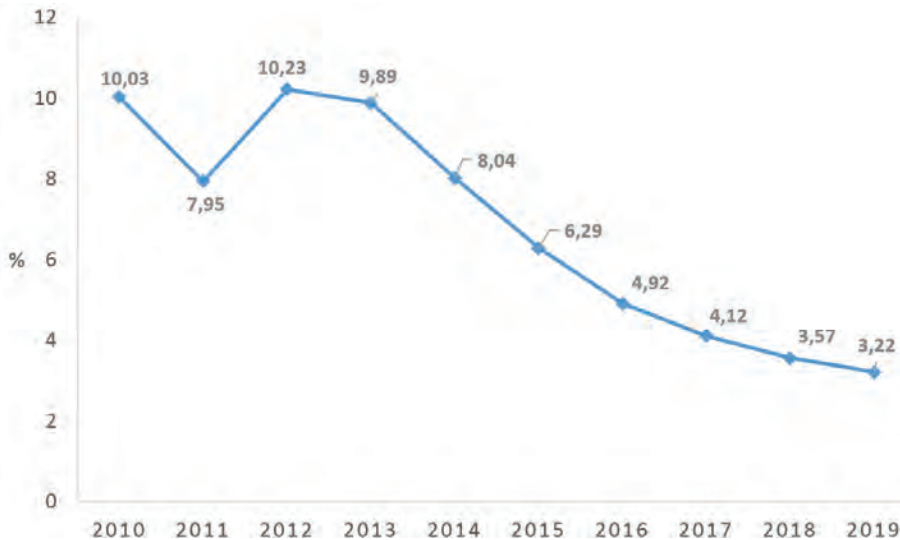
Leto	Število registriranih samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb	Število registriranih samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z neporavnanimi obveznostmi	Samostojni podjetniki in druge fizične osebe z dospelimi neporavnanimi obveznostmi v %
2010	86.431	8.670	10,03
2011	89.069	7.080	7,94
2012	89.550	9.157	10,22
2013	90.678	8.970	9,89
2014	92.685	7.449	8,03
2015	94.425	5.938	6,28
2016	97.947	4.820	4,92
2017	101.910	4.197	4,11
2018	106.293	3.792	3,56
2019	110.770	3.567	3,22

Vir: https://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila#b524.

Iz tabele vidimo, da je bilo v letu 2010 v Sloveniji registriranih 86.431 samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb. Njihovo število se je celotno preučevano obdobje povečevalo, tako smo v letu 2019 imeli 110.770 samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb oziroma za 22 odstotkov več kot pred desetimi leti. Ravno obratno pa se je v preračunovanem obdobju gibalo število subjektov, ki so imeli nepravilne obveznosti. Če pogledamo podrobneje, vidimo, da je bilo takih subjektov v letu 2010 8.670, leta 2019 pa 3.567.

Za bolj pregleden prikaz gibanja deleža samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z nepravilnimi obveznostmi med vsemi subjekti pa podatke prikazuje naslednji graf.

Graf 2: Delež samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z dospelimi nepravilnimi obveznostmi

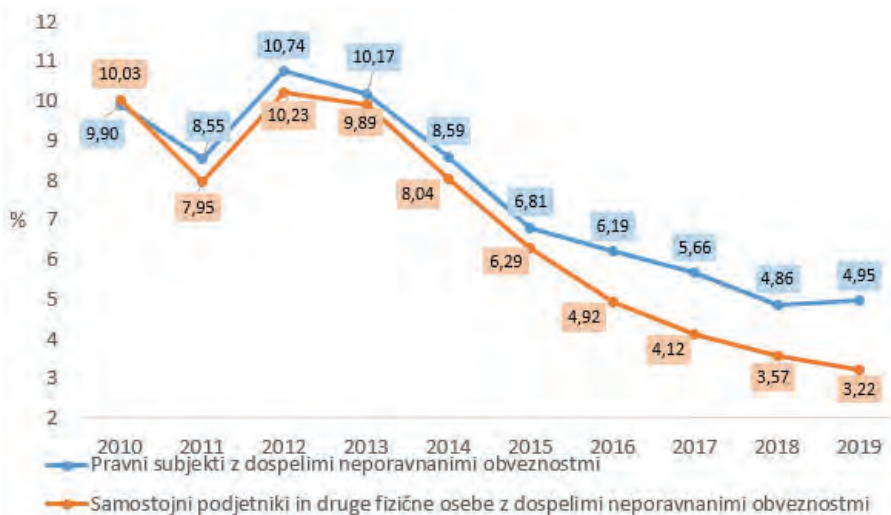


Vir: Lastni vir, 2020.

Kot vidimo iz grafa, je v letu 2010 delež samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z nepravilnimi obveznostmi znašal 10,03 % in v letu 2011 7,95 %. Nato so razmere v gospodarstvu povzročile povečanje deleža le-teh. Tako je v letu 2012 delež znašal 10,23 %. Od leta 2012 dalje pa se je delež samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z nepravilnimi obveznostmi v preučevanem obdobju zniževal. V letu 2019 je tako med samostojnimi podjetniki in drugimi fizičnimi osebami bilo le 3,22 % subjektov z nepravilnimi obveznostmi, kar je za 6,81 odstotne točke manj kot leta 2010 oziroma za 7,01 odstotne točke manj kot leta 2012, ko je bil ta delež najvišji.

V nadaljevanju smo naredili tudi primerjavo deleža pravnih subjektov z nepravilnimi obveznostmi in deleža samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z nepravilnimi obveznostmi, kar prikazuje graf 3.

Graf 3: Primerjava deleža gospodarskih subjektov ter samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z zapadlimi neporavnanimi obveznostmi



Vir: Lastni vir, 2020.

Ugotovili smo, da je v preučevanem obdobju delež subjektov z dospelimi neporavnanimi obveznostmi višji od deleža samostojnih podjetnikov in drugih fizičnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi. V obeh primerih lahko vidimo, da se je ta delež iz leta 2010 v leto 2011 zmanjšal, nato pa se v času krize v letih 2012 in 2013 povečal in dosegel najvišje vrednosti v preučevanem obdobju. Ta je za pravne subjekte v letih 2012 in 2013 znašal skoraj 11 %, za samostojne podjetnike in druge fizične osebe pa je v letu 2012 znašal dobrih 10 %. Od leta 2013 do leta 2019 se je delež neplačnikov v obeh preučevanih skupinah zmanjševal.

6 Zaključek

Iz ugotovljenih in izračunanih podatkov lahko sklepamo, da je plačilna nedisciplina v Sloveniji dokaj pogost pojav in veliko tako pravnih subjektov kot tudi samostojnih podjetnikov in fizičnih oseb zamuja s plačilom obveznosti.

Večina terjatev je na podlagi neplačanih računov, redko se zgodi, da upnik terjata dobavitelja, ki ni dostavil plačanega blaga. Menimo, da je zamujanje pri plačilih in tudi neplačevanje obveznosti posledica neplačil prvega v poslovnem procesu. Delež neplačnikov se je v proučevanem obdobju pri obeh skupinah subjektov spreminjal. Med pravnimi subjekti je bilo tako leta 2019 4,59 % neplačnikov, med samostojnimi podjetniki in drugimi fizičnimi osebami pa je bilo 3,22 % neplačnikov (odgovor na prvo in drugo raziskovalno vprašanje). V letu 2019 je bila razlika v deležniku med preučevanima skupinama subjektov tudi največja, medtem ko je bila razlika v

odstotku manjša na začetku preučevanega obdobja (odgovor na tretje raziskovalno vprašanje).

Plačilna nedisciplina pa največjo težavo prinaša prav malim podjetjem, saj le-ta niso sposobna preživeti zaradi zamude plačil in neplačevanja. Problem plačilne nediscipline v Sloveniji bi bilo potrebno zmanjšati, vendar pa mislim, da bomo to težko dosegli. Rabili bi uvesti krajše plačilne roke v manjših podjetjih in pa daljše plačilne roke v večjih podjetjih, prav tako menimo, da bi morale biti neplačevanje zapadlih obveznosti kaznovano, saj bi tako vsaj nek delež neplačnikov začel poravnovati svoje obveznosti v dogovorjenem roku.

LITERATURA

1. Barak, N. (2012). Plačilna sposobnost in kapitalska ustreznost podjetja. *Revija za denarništvo in bančništvo*, 61, št. 9, str. 56–57.
2. Bergant, Ž. (2011). *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: Inštitut za poslovno računovodstvo.
3. Bergant, Ž. (2012). Plačilna sposobnost in kapitalska ustreznost podjetja. Ljubljana: Inštitut za poslovno računovodstvo.
4. Bergant, Ž. in Manohin, I. (2018). *Priročnik za analiziranje poslovanja*. Ljubljana: Inštitut za poslovno računovodstvo.
5. https://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila#b524 [Citirano 10. 5. 2020 ob 15.10 uri].
6. https://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Splosno [Citirano 10. 5. 2020 ob 15.10 uri].
7. Kokotec - Novak, M. (1987). *Računovodsko spremljanje dnevne plačilne sposobnosti TOZDA*. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije.
8. Nekrep, M. (2010). *Financiranje podjetij – gradivo za vaje*. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.
9. Mlinari, F. (2000). Ali bo novi Zakon o finančnem poslovanju podjetij RS opravil s finančno nedisciplino? *Ljubljana: IKS*, 27 (2000), 6, str. 15–37.
10. Vetčim, B. (2004). *Ukrepi za preprečevanje plačilne nediscipline v podjetju in njihova uporaba*. Celje: Univerza v Mariboru – Poslovna fakulteta Maribor.

Faktori rizika za obolijevanje od raka pluća na području Travnika

UDK 616.24-006-056(497.6)

KLJUČNE RIJEČI: rak pluća, epidemiološke karakteristike, faktori rizika

POVZETEK - Rak pluća je prema podacima Svjetske zdravstvene organizacije vodeći uzrok smrtnosti u svijetu, ali i kod nas. Registri Zavoda za javno zdravstvo FBiH pokazuju da je u periodu od 2005. do 2011. godine od raka pluća umrlo skoro 7000 ljudi. Incidencija u svijetu i kod nas godinama neprestano raste, što je rezultat sve veće konzumacije duhanskih proizvoda i poražavajuća činjenica imajući u vidu skromne rezultate liječenja ovog oboljenja. Glavni faktor rizika za nastanak ovog oboljenja je pušenje. Kao ostali faktori rizika navode se genetska predispozicija, dob, spol, faktori okoline, radni uslovi i općenito stil života. Cilj ovog rada bio je utvrditi pojavnost raka pluća u odnosu na navedene faktore rizika, odnosno utvrditi epidemiološke karakteristike obolijevanja u Općini Travnik u periodu od 2010.-2017. godine. Za izradu rada korišteni su podaci iz bolesničkih kartona u J.U. Bolnici za plućne bolesti i tuberkulozu u Travniku, te bolesničko- statistički listići i prijave malignih oboljenja iz Zavoda za javno zdravstvo SBK/ KSB. Istraživanje je izvršeno retrospektivnom metodom. Podaci su obrađeni metodom sinteze i analize, te su statistički obrađeni i prikazani tabelarno i grafički.

UDC 616.24-006-056(497.6)

KEYWORDS: lung cancer, epidemiological characteristics, risk factors

ABSTRACT - According to WHO data, lung cancer is the leading cause of death in the world and in our region. The FBiH Public Health Institute records show that 7000 people died of lung cancer in the period 2005-2011. Lung cancer incidence in the world and in our country continues to grow, which is the result of the increasing consumption of tobacco products and the devastating fact considering the humble treatment results. The main risk factor for lung cancer is smoking. Other factors are considered to be genetic predisposition, age, gender, environmental factors, working conditions and lifestyle in general. The goal of this research was to determine the occurrence of lung cancer, considering the mentioned risk factors, and epidemiological characteristics of this disease in the Municipality of Travnik in the period 2010-2017. The data used for this research was collected from patients' charts in the Public Institute Hospital for Lung Diseases and Tuberculosis in Travnik and patients' statistical sheets and reports of malignant diseases from the Public Health Institute CBC. The research method used was the retrospective method. The data was processed using the synthesis and analysis method, and was statistically processed and presented in tables and graphs.

1 Uvod

Rak pluća, kao i svi drugi oblici raka, proizilazi iz abnormalnosti osnovne jedinice života u ljudskom tijelu, ćelije. Normalno i zdravo ljudsko tijelo ima sistem kojim održava ravnotežu rasta ćelija, tako da se stanice dijele samo kada je to potrebno. Poremećaj tog sistema i ravnoteže rezultira nekontrolisanim dijeljenjem i proliferacijom ćelija koje s vremenom stvaraju masu koja se naziva tumor (Damjanov i sur., 2008).

Rak pluća je tumor koji raste polako i podmuklo, najčešće bez simptoma, brzo se širi u druge organe, a do sada zabilježeni rezultati liječenja su skromni (Robbins, 1985).

Do 1945. godine rak pluća se javljao rijetko, a danas je najčešći uzrok smrti u svijetu (Samardžija i sur., 2010). Incidencija raka pluća u svijetu i kod nas godinama neprestano raste. Podaci Svjetske zdravstvene organizacije ukazuju da je od raka pluća u 2015. godini u svijetu umrlo 1.69 miliona ljudi (World Health Organization, 2018). Prema podacima Zavoda za javno zdravstvo FBiH u periodu od 2005. do 2011. godine od malignih neoplazmi bronha i pluća umrlo je 6.867 osoba.

Faktori rizika su: pušenje cigareta, izloženost azbestu, arsenu, hromu, niklu, beriliju, ugljikovodicima, onečišćenost atmosfere, zračenje, ožiljci, manjkavost prehrane, nedostatak vitamina A, C, E, genetska predispozicija, spol, dob, te faktori okoline. Ako je udruženo nekoliko rizikofaktora, učestalost bolesti se povećava (Strmad, 1998). Razmatranje faktora rizika koji su povezani sa obolijevanjem od raka pluća vrlo je važno radi boljeg razumijevanja etiologije bolesti, prevencije nastanka oboljenja, te praćenje rezultata liječenja i stope smrtnosti.

2 Metodologija istraživanja

2.1 Cilj istraživanja

Osnovni cilj ovog rada je utvrditi faktore rizika koji su povezani sa obolijevanjem od raka pluća na području Općine Travnik u periodu 2010–2017 godine.

Ostali ciljevi su bili:

- utvrditi učestalost obolijevanja u odnosu na starosnu dob i spol,
- uočiti važnost prisustva pojedinačnih faktora rizika u nastanku raka pluća, kao što su pušenje i genetsko naslijeđe,
- utvrditi kakav se trend obolijevanja od raka pluća očekuje u narednim godinama na ovom području.

2.2 Metodologija istraživanja

Za ovo istraživanje korištena je retrospektivna metoda, komparativna metoda, te statistička metoda. Obavljena je sinteza i analiza podataka prikupljenih u Zavodu za Javno Zdravstvo SBK/KSB i u J.U. Bolnica za plućne bolesti i tuberkulozu u Travniku. Izvori podataka su bili registri malignih oboljenja u periodu od 2010. do 2017. godine, bolesnički kartoni, te bolesničko- statistički listići. Prikupljeni podaci su statistički obrađeni, te u konačnici prikazani tabelarno i grafički.

2.3. Rezultati istraživanja

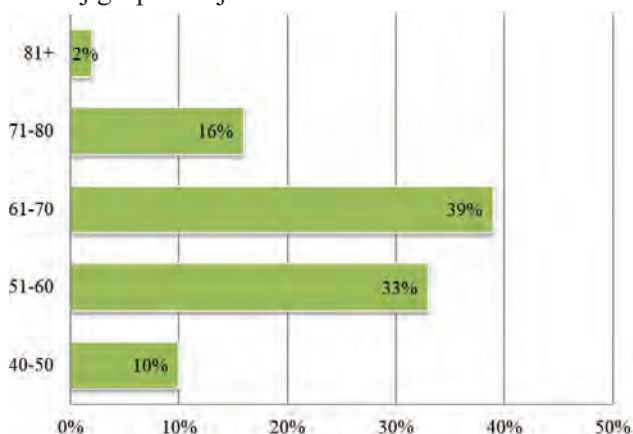
U nastavku rada slijede rezultati istraživanja u kojima se grafički prikazuju ispitani faktori rizika koji su uticali na obolijevanje od raka pluća u posmatranom periodu.

3 Rezultati istraživanja

Istraživanje je provedeno na ukupno 84 osobe koje su u periodu 2010–2017 bile hospitalizovane sa dijagnozom raka pluća, odnosno kojima je u tom periodu dijagnosticiran rak pluća u J.U. Bolnici za plućne bolesti i tuberkulozu u Travniku, a čije je stalno prebivalište bila Općina Travnik. Ispitivani faktori rizika bili su: dob, spol, pušenje, genetska predispozicija i faktori okoline.

Rak pluća se najčešće javlja kod osoba starije životne dobi, i to sa vrhuncem incidencije u šestoj deceniji života. Rezultati ovog istraživanja ukazuju da se rak pluća među ispitanicima najčešće javljao u dobnoj skupini od 61–70 godina.

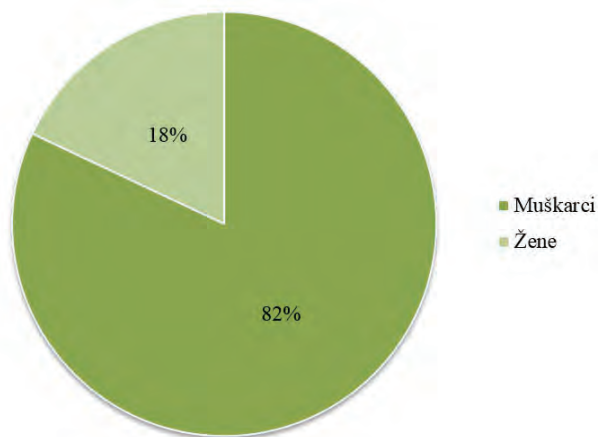
Graf 1: Prikaz učestalosti obolijevanja od raka pluća u odnosu na pojedine dobne skupine u istraživanoj grupi oboljelih



39 % ispitanika koji su bolovali od raka pluća bilo je u dobi od 61–70 godina, mlađih od 50 godina bilo je 10 %, s tim da ta granica ne pada ispod 40 godina, gdje je najmlađa oboljela osoba imala 41 godinu. Najstarija oboljela osoba je imala 86 godina.

Jedan od faktora rizika za nastanak raka pluća, kako se navodi u literaturi, jeste spol. Navodi se da muškarci češće obolijevaju od raka pluća u odnosu na žene. Rezultati ovog istraživanja ukazuju na činjenicu da bi ti navodi mogli biti tačni. Od ukupno 84 osobe koje su bolovala od raka pluća u posmatranom periodu, 69 su bili muškarci, dok je žena bilo svega 15. U sljedećem grafikonu prikazan je taj odnos između muškog i ženskog spola izražen u procentima.

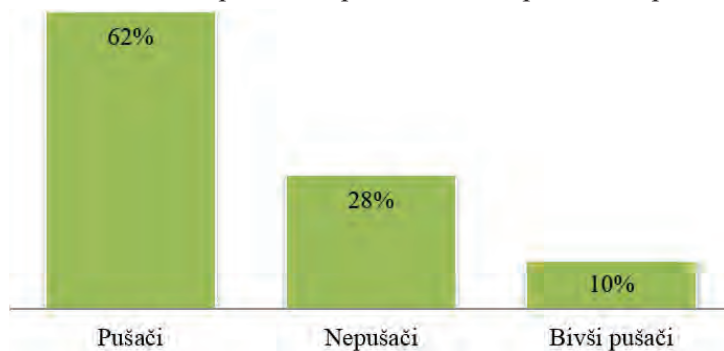
Graf 2: Prikaz učestalosti obolijevanja od raka pluća u odnosu na spol u istraživanoj skupini



Može se zaključiti da su u posmatranom periodu u Općini Travnik češće obolijevali muškarci u odnosu na žene i taj udio iznosi 82 %, dok je učešće ženskog spola bilo 18 %.

Pušenje se navodi kao jedan od glavnih faktora rizika za nastanak raznih oboljenja, među kojima je i rak pluća. U ispitivanoj skupini od ukupnog broja oboljelih većina su bili aktivni pušači.

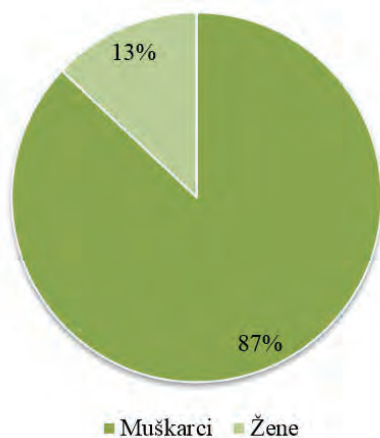
Graf 3: Procentualno učešće pušača, nepušača i bivših pušača u ispitivanoj skupini



U graf 3 prikazan je odnos pušača, nepušača i bivših pušača u ispitivanoj skupini oboljelih od raka pluća. 62 % se izjasnilo da su aktivni pušači, 28 % da su nepušači, i 10 % bivši pušači. Svi bivši pušači su imali pušački staž duži od 20 godina i pušili su više od jedne kutije cigareta dnevno, te su prestali pušiti kod pojave prvih respiratornih simptoma, odnosno neposredno ili nakon što im je uspostavljena dijagnoza raka pluća.

U odnosu na spol, aktivni pušači su češće bili muškarci u odnosu na žene, što je prikazano u sljedećem grafikonu.

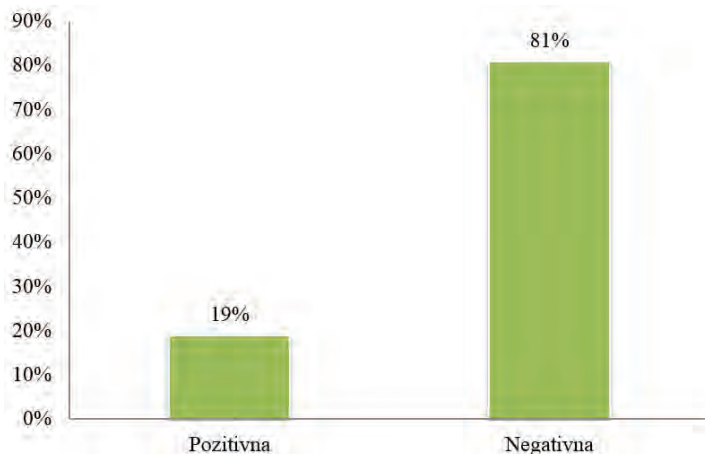
Graf 4: Procentualno učešće pušača u odnosu na spol u ispitivanoj skupini



U ispitivanoj skupini pušača, 87 % su bili muškarci, dok je ženski spol učestvovao sa 13 %. Rezultati koji ukazuju na to da muškarci imaju naviku pušenja češće nego žene može biti jedan od faktora koji utiču na činjenicu da muškarci obolijevaju od raka pluća češće nego žene.

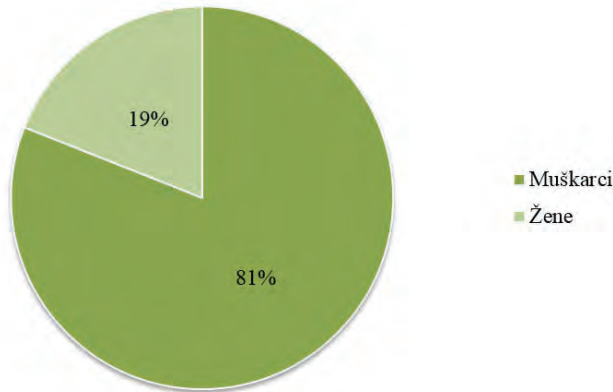
Pozitivna obiteljska anamneza na karcinom je također jedan od faktora rizika za nastanak raka pluća. Udružena sa drugim faktorima rizika svakako doprinosi većoj pojavnosti raka pluća. U Općini Travnik, većina ispitanih bolesnika nije imala genetsku predispoziciju, dok su ostali imali pozitivnu obiteljsku anamnezu bilo da se radilo isključivo o karcinomu pluća, karcinomima druge vrste, ili drugim plućnim oboljenjima poput tuberkuloze, i hroničnih respiratornih oboljenja.

Graf 5: Učestalost oboljelih sa pozitivnom i negativnom genetskom predispozicijom na karcinom i druga plućna oboljenja u ispitivanoj skupini



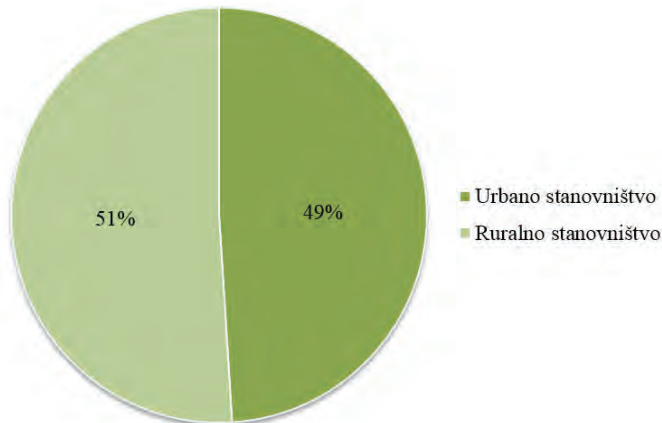
U 19 % slučajeva oboljelih od raka pluća obiteljska anamneza je bila pozitivna, najčešće se radilo o ocu ili bratu koji su imali rak pluća, dok je u 81% slučajeva obiteljska anamneza bila bez osobitosti. Rezultate o prisustvu genetske predispozicije kod ispitivane skupine treba uzeti sa rezervom, imajući u vidu da je većina oboljelih odgovorila sa 'ne' zato što obiteljsku anamnezu ne poznaju dovoljno, ili se nisu mogli sjetiti. U odnosu na spol genetsku predispoziciju su češće imali muškarci.

Graf 6: Učestalost prisustva genetske predispozicije u odnosu na spol u ispitivanoj skupini



Okolina u kojoj ljudi borave, žive i rade je jedan od faktora koji u određenoj mjeri utiče na obolijevanje od raka pluća. Rizik može varirati u odnosu na to da li osoba živi u urbanom ili ruralnom području. Posmatrajući ispitivanu skupinu oboljelih od raka pluća u odnosu na mjesto stanovanja, dobiveni su sljedeći rezultati:

Graf 7: Procentualni odnos urbanog i ruralnog stanovništva u ispitivanoj skupini



U procentualnom odnosu urbanog i ruralnog stanovništva u ispitivanoj skupini ne postoji statistički značajna razlika. Nešto više je bilo ruralnog stanovništva, ali uzi-

majući u obzir činjenicu da u Općini Travnik ne postoji veliki broj naselja koja bi se mogla smatrati urbanim, odnosno koja imaju povišenu emisiju štetnih gasova koji bi mogli biti faktor rizika za nastanak raka pluća, na osnovu ovih rezultata ne može se donijeti konkretan zaključak o uticaju jedne ili druge karakteristike na obolijevanje od raka pluća u Općini Travnik u posmatranom periodu.

4 Zaključak

S obzirom da je rak pluća vodeći uzrok smrtnosti od malignih oboljenja u svijetu i vodeći uzrok obolijevanja, može se zaključiti da se radi o javnozdravstvenom problemu. Stoga je važno ispitivati faktore rizika i epidemiološke karakteristike kako bi se ovo oboljenje moglo pratiti sa ciljem što bolje promocije zdravlja i prevencije, kako samog oboljenja, tako i faktora rizika koji dovode do obolijevanja.

Istraživanje je provedeno retrospektivnom metodom i obuhvatalo je 84 osobe koje su u periodu 2010. – 2017. bile hospitalizovane sa dijagnozom raka pluća, odnosno kojima je u tom periodu dijagnosticiran rak pluća u J.U. Bolnici za plućne bolesti i tuberkulozu u Travniku, a čije je stalno prebivalište bila Općina Travnik. Za izračun incidence i prevalence korisni su podaci Zavoda za javno zdravstvo SBK/KSB o ukupnom broju oboljelih, umrlih i broju novonastalih slučajeva raka pluća na području Općine Travnik u posmatranom periodu.

U odnosu na starosnu dob, najveće učešće oboljelih bilo je u dobnoj skupini od 61 do 70 godina, dok se u odnosu na spol rak pluća javljao češće kod muškaraca (82 %) nego kod žena (18 %). Utvrđeno je da su u ukupnom broju oboljelih aktivni pušači imali 62 % učešća, 10 % je bilo bivših pušača i 28 % nepušača. U odnosu na žene muškarci su se češće izjašnjavali kao aktivni pušači (87 %), genetsku predispoziciju je imalo 19 % ispitivanih oboljelih osoba.

LITERATURA

1. Damjanov, I., Jukić, S. in Nola, M. (2008). Patologija. Zagreb: Medicinska naklada.
2. Pregled malignih neoplazmi, Registar raka FbiH (2010). Zavod za javno zdravstvo FbiH.
3. Robbins, S. L. (1985). Patologijske osnove bolesti, drugi svezak. Zagreb: Školska knjiga.
4. Samaržija, M., Gugić, D., Radić, J., Vrdoljak, E., Jakopović, M., Boban, M. i sur. (2010). Kliničke upute za dijagnozu, liječenje i praćenje bolesnika oboljelih od karcinoma pluća nemalih stanica. Zagreb: Hrvatsko onkološko društvo.
5. Spletna stran: <http://www.who.int/news-room/facts-in-pictures/detail/cancer>.
6. Strnad, M. (1998). Etiologija i epidemiologija raka pluća. Zagreb: Globus.
7. World Health Organization, 2018. Spletna stran: <https://www.who.int/docs/default-source/gho-documents/world-health-statistic-reports/6-june-18108-world-health-statistics-2018.pdf>.

Franšizing kao specifični oblik finansiranja preduzeća

UDK 339.187.44:658.14

KLJUČNE RIJEČI: finansiranje, specifični oblici finansiranja, franšizing

POVZETEK - Potrebe privrednih subjekata za savremenim oblicima finansiranja dovele su do nastanka i širenja specifičnih oblika finansiranja kao što su lizing, franšizing, faktoring i forfeting. Specifični oblici finansiranja preduzeća omogućavaju da se finansiranje prilagodi konkretnim potrebama poslova i projekata, tako da imaju određene prednosti u odnosu na klasične oblike finansiranja. Finansijski menadžeri u Bosni i Hercegovini polako počinju da koriste specifične oblike finansiranja, a najzastupljeniji su franšizing i lizing. U radu je predstavljen franšizing kao specifični oblik finansiranja preduzeća, a cilj rada je da se sagledaju sve prednosti i nedostaci franšizinga prije donošenja konačne odluke o finansiranju. U radu je prvo definisan pojam finansiranja, a zatim je dat pregled osnovnih karakteristika i oblika franšizinga. Poseban naglasak stavljen je na franšizno poslovanje u Bosni i Hercegovini.

UDC 339.187.44:658.14

KEYWORDS: financing, specific forms of financing, franchising

ABSTRACT - The needs of business entities for modern forms of financing have led to the emergence and expansion of specific forms of financing, such as leasing, franchising, factoring and forfeting. Specific forms of enterprise financing allow the financing to be adapted to the specific needs of jobs and projects, so that they have certain advantages over traditional forms of financing. Financial managers in Bosnia and Herzegovina are slowly starting to use specific forms of financing, with franchising and leasing being the most prevalent. The paper presents franchising as a specific form of enterprise financing, and the aim of this paper is to consider all the advantages and disadvantages of franchising before making a final financing decision. The paper first defines the concept of financing and then gives an overview of the basic features and forms of franchising. A particular emphasis is placed on franchising in Bosnia and Herzegovina.

1 Uvod

Sredstva kojima preduzeće raspolaže i koja koristi potiču iz različitih izvora, a mogu se podijeliti prema roku raspoloživosti i vlasništvu. Prema roku raspoloživosti, izvori finansiranja se dijele na kratkoročne i dugoročne, a prema vlasništvu na sopstvene (vlastite) i pozajmljene (tuđe). Pored navedenih, klasičnih oblika finansiranja, postoje i specifični oblici u koje spadaju lizing, faktoring, forfeting i franšizing. U radu je objašnjen franšizing, kao specifičan oblik finansiranja preduzeća i predstavljeno je franšizno poslovanje u Bosni i Hercegovini.

Pokretanje sopstvenog biznisa je veoma važna odluka za koju nije dovoljna samo dobra ideja ili preduzetnički duh, već je neophodna spremnost na određena ulaganja, ali i na borbu na finansijskom tržištu. Pored toga, preduzetnik se, prilikom pokretanja biznisa, suočava i sa nizom administrativnih i zakonskih prepreka, koje mu iziskuju i nepredviđene izdatke. Upravo zbog toga, oko 80 % novih firmi ne posluje duže od godinu dana.

Dobra opcija za preduzetnike početnike je franšizing jer se kupovinom postojećeg posla izbjegavaju navedeni rizici i stvara se mogućnost za ostvarenje dobiti. Drugim riječima, mnogo je sigurnije započeti posao i razvijati preduzetnički duh u okviru već razrađenog poslovnog modela, nego stvoriti novi. Franšizing je oblik poslovnog povezivanja gdje jedna kompanija (davalac franšize) prenosi određenoj osobi ili grupi (primaocu franšize) pravo poslovanja pod njegovim imenom, uz mogućnost da koristi sva raspoloživa znanja i tehnologiju rada koji su dostupni pod tim imenom. Važno je istaći činjenicu da primalac franšize posluje uz korišćenje sopstvenih sredstava i na sopstveni rizik, ali pod tuđim imenom.

Osnovna karakteristika franšiznog poslovanja jeste visoko standardizovan rad, jednostavan sistem proizvodnje, kako proizvoda, tako i usluga, gdje dolazi do masovne proizvodnje. Ovaj način poslovanja omogućava brzo probijanje na tržište, uz uspešnu kontrolu poslovanja na svim lokacijama. Pored toga, franšizne poslove prati smanjen tržišni i finansijski rizik, jer je već stečen ugled firme davaoca franšize, koja stoji iza njih, uz razvijen marketinški sistem, olakšava njihov prodor na tržište uz veoma mali stepen sopstvenog ulaganja.

2 Pojam i razvoj franšizinga

Pojam »franšiza« ima mnogo definicija i slobodno se može reći da skoro svaka država ima svoju definiciju. Međutim, neke od tih definicija su pogrešne jer se u svijetu, a i kod nas upotrebljavaju različiti oblici poslovnih modela koji se predstavljaju kao franšize, ali u stvari to nisu. Ovaj pojam, u zemljama engleskog govornog područja, podrazumijeva naknadu jedne kompanije drugoj za dozvoli da prodaje robu ili usluge na određenoj teritoriji. U većini evropskih zemalja, pa tako i u Bosni i Hercegovini, u upotrebi je uža definicija po kojoj se franšizom naziva dugoročna, čvrsta ugovorna saradnja između nezavisnih preduzetnika, davaoca i primaoca franšize, gdje davalac franšize obezbeđuje primaocu franšize skup znanja za vođenje poslovanja i ustupa mu svoj brend.

Prema definiciji koju je dala Evropska franšizna federacija, franšizno poslovanje je sistem komercijalizacije proizvoda i/ili usluga i/ili tehnologijom, koje se zasniva na bliskoj i kontinuiranoj saradnji preduzeća, pravno i finansijski posebnih i nezavisnih franšizera i njegovih franšizanata, pri čemu franšizer odobrava svojim franšizantima pravo i nameće obavezu da vode preduzeće u saglasnosti sa konceptom franšizera. Tako ustupljeno pravo ovlašćuje i obavezuje franšizanta, u zamjenu, za direktnu ili indirektnu finansijsku nadoknadu, da koristi obilježje i/ili marku proizvoda i/ili usluge, znanja (know – how) i druga prava intelektualne svojine, potpomognut kontinuiranim obezbeđivanjem komercijalne i/ili tehničke pomoći u okviru i za vrijeme trajanja pisanog ugovora o franšizingu, zaključenog između stranaka u tom cilju (<http://www.worldfranchising.com>). Slobodno se može reći da je ovo najpotpunija definicija koju je prihvatila većina zemalja svijeta, sa minimalnim izmjenama i dopunama.

Pored prethodno navedene, često se koristi i definicija Međunarodnog udruženja za franšizing (IFA) po kojoj franšizing predstavlja ugovorni odnos između davaoca i primaoca franšize u kome davalac nudi ili se obavezuje da održi trajni interes u poslovanju primaoca franšize u takvim oblastima kao što su know – how i obučavanje, dok se primalac obavezuje da posluje pod zajedničkom firmom, spoljnim izgledom ili postupkom, koji pripada davaocu ili ga on kontroliše, kao i da iz svojih izvora uloži osnovni investicioni kapital u poslovanje (<http://www.comtradegroup.com>).

Prema Mendelsonu, možda i najpoznatijem autoru koji se bavio franšizingom, riječ je o poslovnom formatu koji podrazumijeva odobravanje licence od strane jedne osobe (franšizera) drugoj osobi (franšizantu) kojom vlasnik franšize dopušta (a obično i zahtijeva) da primalac franšize, inače osoba bez prethodnog iskustva u sprovođenju biznisa vodi poslovanje pod brendom (markom, zaštitnim znakom) davaoca franšize i da, nakon obavljene obuke koristi franšizni paket, koji sadrži sve elemente neophodne za uspostavljanje nezavisne kompanije koja će, uz aktivnu i kontinuiranu asistenciju davaoca franšize i uz obavezu plaćanja nadoknade, poslovati po unaprijed utvrđenim pravilima (Mendelsohn, 2005).

Inače, sam pojam vodi porijeklo od francuske riječi franchise što se prevodi kao ovlaštenje ili pravo, ali se u svim zemljama, bez obzira kom pravnom sistemu pripadaju, ne prevodi, već se koristi u izvornom obliku u izgovoru zemlje u kojoj se pojavljuje (Vujović et al., 2015).

Najveći broj autora slaže se sa tim da je ovu praksu stvorio Isaac Meritt Singer koji je 1863. godine razvio prvi sistem franšize. On se našao pred dva problema – kako obezbijediti neophodna novčana sredstva za dalju proizvodnju i kako obučiti potencijalne kupce da koriste njihove šivaće mašine. Za vrijeme građanskog rata u Americi između Sjevera i Juga (1861–1865), da bi obezbijedila prodaju u zemlji pogođenoj ratom, kompanija »Singer« je davala prava izabranim trgovcima da konjskim zapregama prodaju šivaće mašine na tačno određenim teritorijama, a tako stečene pozicije stvorile su konkurentsku prednost koju ova kompanija ima i danas (Kandić, 1995).

Moderni franšizing vezuje se za osnivača »McDonald's Corporation«. Braća McDonald's otvorili su prvi restoran 1948. godine u San Bernardinu, a oni su otkrili koncept fast-food-a, ali nisu imali snage, a ni organizacionih sposobnosti, da posao razviju u veliku korporaciju. Ray Crock je, 1955. godine, osnovao kompaniju za franšizing i postao ekskluzivni davalac franšize za restorane McDonald's širom SAD-a. Svi restorani širom SAD bili su identični po izgledu i načinu poslovanja kao i restoran koji je prvi otvoren.

Zahvaljujući fantastično razvijenom sistemu franšizinga, McDonald's je 1988. godine imao 10.300 restorana i preko milion zaposlenih. Nakon postignutog uspjeha u SAD-u, franšizing se proširio i na Evropu, Australiju i Aziju, najprije kao metod osvajanja tržišta od strane američkih davalaca (Coca-Cola, Avis, Kentucky Fried Chicken, Burger King i slično), a kasnije kroz emisiju franšiza od strane evropskih firmi (Prenatal, Benetton, Coin i slično).

Danas, prema ocjenama Svjetskog saveza za franšizing i Evropske franšizne federacije, u Sjevernoj Americi i Evropi djeluje više od 12.000 franšiznih sistema, a u Evropi trenutno ima oko 8.000 franšiznih brendova sa 2,5 miliona radnih mjesta i oko 390 milijardi evra prometa. Slobodno se može reći da se franšizing najbolje razvija tamo gdje postoje teritorijalno široka tržišta, što ne znači da se ne razvija i ne uspijeva na manjim tržištima.

3 Učesnici u franšiznom poslovanju

Nakon pažljivog analiziranja definicija, može se zaključiti da sve ukazuju na to da je franšizing model ugovorne saradnje između preduzeća, pravno nezavisnih i ravnopravnih. Sa jedne strane je preduzeće (franšizant) koje ima prepoznatljiv imidž na tržištu, a sa druge strane je jedno ili više preduzeća, tzv. franšizata. Korisnici sistema su nezavisni kooperanti koji se u poslovnoj saradnji sa davaocem franšize pridržavaju obaveza prihvaćenih ugovorom.

Na osnovu navedenih definicija može se zaključiti da se u franšiznom poslovanju pojavljuju dva učesnika – davalac franšize (franšizer) i korisnik franšize (franšizant). Potrebno je napomenuti da korisnika franšize može biti i više.

Davalac franšize je najčešće pravo lice koje je vlasnik marke, proizvođač novog ili atraktivnog proizvoda i/ili usluge, pojedinih razvijenih i originalnih tehnika marketinga koje ustupa korisniku franšize zbog poslovanja pod zajedničkim imenom i u skladu sa uslovima rada jednakim za sva preduzeća unutar iste organizacije.

Davaoci franšize su najčešće velika međunarodna preduzeća, a posjedovanje proizvoda i usluga, te upravljačkih vještina, omogućava im da primjenom sistema franšize ostvare međunarodnu ekspanziju, povećaju profit i postanu poznata međunarodna preduzeća u relativno kratkom roku i uz mala ulaganja. Slobodno se može reći da davalac franšize daje znanje, iskustvo, vizuelni identitet, model poslovanja i marketinške, operativne i upravljačke procedure primaocu franšize, a zauzvrat očekuje poštovanje njegovih zahtjeva i eventualno plaćanje određene naknade (Pejaković, 2012).

Primalac franšize prihvata obavezu obavljanja posla pod već isprobanim i poznatim uslovima, ali i pod imenom i uz promociju koja je zajednička za sva preduzeća u lancu. U pojedinim slučajevima korisnik franšize prilagođava tradicionalno poslovanje novim uslovima, odnosno ulazi u sasvim novo područje poslovanja u pokušaju da osigura posao i rentabilnost investicije. Dakle, primalac franšize je samostalni preduzetnik koji se obavezuje na poštovanje odredbi ugovora o franšizi zbog ustupljenog poslovnog modela, znanja, iskustva, brenda, vizuelnog identiteta i marketinških, operativnih i upravljačkih procedura (Pejaković, 2012).

4 Vrste franšizinga

Razvojem franšiznog poslovanja, razvile su se i različite vrste franšizinga. U osnovi, postoje dvije vrste franšizinga i to prometni franšizing i proizvodni franšizing. Prometni, koji se često naziva i poslovni franšizing, odnosi se na prodaju robe preko maloprodajne mreže krajnjim potrošačima. U ovom slučaju, davalac franšizinga je veliki proizvođač te robe ili veletrgovinsko preduzeće, a korisnik franšizinga su trgovci na malo. Ugovorom o franšizingu davalac prenosi korisniku pravo isključive prodaje robe davaoca franšizinga na tržištu korisnika franšizinga, pri čemu koristi ime i žig te robe. Pored toga, davalac franšizinga prenosi na korisnika i svoj način poslovanja, metod prodaje i pravo industrijske svojine za dobar plasman. Sa druge strane, korisnik franšizinga prodaje proizvode ili vrši usluge po unificiranim nalazima i uputstvima, a plasman vrši pod firmom i poslovnim znakom davaoca franšizinga, tako da se svi učesnici u ovom sistemu javljaju kao jedinstvena cjelina u odnosu na treća lica (Tuševljak i Rodić, 2003).

Proizvodni, koji se često naziva i industrijski franšizing, obuhvata pored prava na prodaju proizvoda davaoca i pravo na proizvodnju tog proizvoda od strane korisnika franšizinga. Na taj način, proizvodnja proizvoda se približava mjestu prodaje, što smanjuje troškove transporta. U ovom slučaju davalac franšizinga pomaže korisniku u osvajanju proizvodnje i kontroli proizvoda i u organizaciji proizvodnje i prodaje prenoseći time na korisnika svoju poslovnu koncepciju. Pored toga, davalac franšizinga vrši obuku kadrova korisnika franšizinga za proizvodnju i prodaju proizvoda, prenosi znanja i iskustva u poslovanju i prenosi licencno pravo na proizvodnju proizvoda (Tuševljak i Rodić, 2003).

Druga podjela franšizinga izvršena je na franšizu distribucije proizvoda, franšizu poslovnog formata i konverzijski tip franšize (Erceg, 2007). Franšiza distribucije proizvoda je klasični oblik franšizinga, a saradnja se zasniva na vertikalnoj povezanosti koja zamjenjuje povezanost preko kapitala. U ovom slučaju, davalac franšize proizvodi proizvod, a primalac taj gotov proizvod prodaje.

Ova vrsta franšize najčešće se primjenjuje u industriji osvježavajućih pića, industriji automobila i prapatnih proizvoda i u benzinskoj industriji (Mahaček i Martinko Lihtar, 2013). Franšiza poslovnog formata primaocu franšize, uz korišćenje trgovačkog imena i loga davaoca franšize, omogućava da koristi i kompletan sistem za isporučivanje proizvoda ili usluga i za poslovanje.

Ovaj oblik franšize najčešće se koristi u ugostiteljstvu. I treća vrsta, odnosno konverzijski tip franšize je preoblikovan oblik standardnog franšiznog odnosa, a nastaje kada nezavisni preduzetnik, koji se nalazi u istom poslovnom području kao i davalac franšize, prihvati usluge davaoca, robne i/ili uslužne žigove i sistem poslovanja. Ovaj tip franšize najčešće se javlja kod agencija za prodaju nekretnina, cvjećara i sličnih uslužnih djelatnosti.

5 Ugovor o franšizingu

Učesnici u franšizingu, odnosno davalac i primalac franšize potpisuju franšizni ugovor. Ugovor o franšizingu jeste ugovor kojim se povezuju u svrhu zajedničkog obavljanja poslovne djelatnosti, poznati i veliki proizvođači, trgovci i davaoci usluga s malim proizvođačima, trgovcima ili davaocima raznih usluga (Škrtić, 2002). Evropska ekonomska zajednica ga definiše kao ugovor kojim jedno preduzeće – davalac franšize, drugom preduzeću – primaocu franšize, u zamjenu za direktnu ili posrednu finansijsku naknadu, ustupa pravo iskorištavanja franšize u svrhu prodaje određene robe i/ili usluga (Česić et al., 2006). Ugovor o franšizingu je zasnovan na saglasnosti volja ugovornih strana koje relativno slobodno mogu da kreiraju sadržaj ugovora. Drugim riječima, njegova sadržina i forma nisu striktno određene, ali je preporučljivo da se u ugovoru navedu nazivi ugovornih strana, pravila pristupanja franšiznom sistemu, trajanje ugovora, cijena licence, djelatnost i teritorija primaoca franšizinga, prava i obaveze ugovornih strana, odredbe o zaštiti brenda, odredbe o zaštiti poslovne tajne i uslovi za raskid ugovora.

Osnovne odredbe ugovora treba da budu:

- prava koja ima davalac franšize,
- prava koja stiće primalac franšize,
- spisak roba i/ili usluga koje davalac pruža primaocu franšize,
- obaveze davaoca franšize,
- obaveze primaoca franšize,
- uslovi plaćanja za primaoca franšize,
- vremensko trajanje ugovora, koje mora biti dovoljno dugačko da omogući svakom individualnom primaocu franšize povratak početnih ulaganja specifičnih za franšizu,
- osnove, uključujući i obavještenje koje obe strane moraju dati, o bilo kakvom obnavljanju ili promjenama ugovora,
- uslove pod kojim individualni primalac franšize može prodati ili prenijeti prava iz ugovora, odnosno prodati franšizno poslovanje kao stabilan i održiv biznis,
- odredbe koje se odnose na korišćenje zaštićenih i trgovačkih marki, imena, oznaka, logotipa ili drugih specifičnih identifikacija davaoca franšize od strane primaoca franšize,
- pravo davaoca franšize na prilagođavanje franšiznog sistema novim ili promijenjenim metodama,
- odredbe za raskid ugovora,
- odredbe koje omogućavaju promptnu predaju sve materijalne i nematerijalne imovine koja pripada davaocu franšize ili drugom vlasniku, odmah po raskidu franšiznog ugovora.

Kao i ostali ugovori, i ugovor o franšizingu je dvostrano obavezujući, tj. ugovor kojim se stvaraju obaveze, kako na strani davaoca franšize tako i na strani primaoca franšize. Ugovorne obaveze za davaoca franšize su (Česić et al., 2006):

- dati primaocu franšize isključivo pravo prodaje proizvoda ili usluga u prodavnici iz ugovora prema uslovima poslovanja,

- ustupiti primaocu pravo korištenja robnog ili uslužnog žiga,
- ustupiti primaocu pravo korištenja poslovnog znanja,
- pružiti primaocu cjelokupnu tehničku podršku koja je sadržana u praćenju promotivnih aktivnosti, obučavanju zaposlenih i pribavljanju dokumentacije potrebne za obavljanje djelatnosti i poslovanje prodavnice,
- kontrolisati poslovanje prodavnice.

U narednoj tabeli dat je pregled najvažnijih franšizantovih garancija i najvažnije franšizantove obaveze.

Tabela 1: Odabrane franšizantove garancije i ugovorne obaveze

<i>Najvažnije franšizantove garancije</i>	<i>Najvažnije franšizantove obaveze</i>
Upotreba imena društva	Plaćanje franšizne naknade
Stalna menadžerska pomoć	Pridržavanje utvrđenih postupaka
Obučavanje menadžmenta	Činjenje minimalnih uaganja
Finansijska pomoć	Udovoljavanje standardima kvaliteta
Veleprodajna cijena nabavki	Održavanje poslovnih veza

Vir: Siropolis, C.N. (1995). Menadžmet malog poduzeća. Zagreb: Mate.

Ugovorne obaveze primaoca franšize su (Lovrić, 2003):

- da će prodavati robu nabavljenu od davaoca franšize, najviše 80 % od ukupno ostvarenog prometa,
- da će koristiti sva prava i poštovati sve obaveze iz ugovora,
- da neće prodavati proizvode izvan svog ugovornog područja,
- da se neće angažovati u sličnom načinu poslovanja izvan ugovornog područja za vrijeme trajanja ugovora ili nakon prestanka ugovora najduže tri godine,
- da će se maksimalno angažovati u prodaji roba i obavljanju usluga.

Franšizni ugovori obično se zaključuju na duže vrijeme, najčešće duže od pet godina, kako bi primalac franšize imao vremena da amortizuje sva ulaganja. Takođe, jako je važno utvrditi mogućnost raskida ugovora i posljedice koje nastaju ako primalac franšize prodaje svoje preduzeće. Prestanak ugovora može se ugovoriti istekom vremena, sporazumom stranaka, otkazom kod ugovora zaključenog na određeno vrijeme ili otkazom kod ugovora zaključenog na neodređeno vrijeme.

6 Prednosti i nedostaci franšizinga

Postoji mnogo prednosti franšiznog poslovanja, kako da davaoca franšize, tako i za njenog primaoca. Pored pojedinačnih prednosti, postoje određene zajedničke pogodnosti i to:

- prisustvo franšizera na tržištu bez dodatnog ulaganja kapitala, a po jedinstvenim principima i pod jednim imenom,
- uvećanje sredstava franšizera na bazi naplate ugovorenih obaveza, tako da na

- ovaj način franšizer stvara povoljnije uslove za dalju ekspanziju i racionalise neke svoje aktivnosti i funkcije koje su od opšteg značaja za cijeli sistem,
- franšizant se vezivanjem za kvalitetnog franšizera i njegov marketing sistem uključuje u sistem koji već funkcioniše, a zadržava samostalnost – prodaja roba i usluga koje se odmah prepoznaju na tržištu jer negdje već uspješno djeluju,
 - franšizant ima mogućnost pristupa identifikacionom imidžu kod potrošača,
 - franšizanti imaju mogućnost »zamaka bez ulaganja« jer im je ovim putem na raspolaganju već uhodani marketing, kvalitet proizvoda i slično.

Pored zajedničkih prednosti, postoje i brojne prednosti za davaoca franšize. Mogu se izdvojiti brzo širenje poslovanja, korišćenje tuđih sredstava jer se kapital potreban za širenje poslova dobija od primaoca franšize, upravljačke sposobnosti se bolje koriste jer dio poslovnog rizika preuzima primalac franšize, bolje korišćenje lokalnih izvora jer korisnici tržišne uslove bolje mogu iskoristiti, pa i veća motivisanost kroz povećanja prometa i prihoda, a i pronalaženje novih primaoca (Mahaček i Martin-ko Lihtar, 2013). Sa druge strane, kao glavne prednosti za primaoca franšize mogu se izdvojiti korišćenje programa za obuku i konsultantske usluge, trajno savjetovanje i pomoć, tržišna prepoznatljivost korišćenjem uspješnog i poznatog poslovnog imidža, primalac je nezavisan, potreban mu je manji početni kapital zbog olakšica kod pribavljanja materijala, unaprjeđenja proizvoda, korišćenja rezultata istraživanja tržišta, manji rizik za neuspjeh jer se nudi standardni proizvod i zaštićena marka, pomoć pri odabiru lokacije, uređenja prodajnog prostora i nabavke opreme.

Iako su prednosti brojnije, postoje određeni nedostaci i za davaoce, ali i za primaoce franšize. Kao najznačajniji nedostaci za davaoca franšize ističe se to što se davanjem franšize gubi potpuna kontrola nad poslovnim jedinicama, nepridržavanje procedura poslovanja od strane primaoca, mogući problemi u odnosima sa primaoce, podjelom prihoda jer manji prihodi ostaju davaocu, nedostatak povjerenja koje se ugovorno rješava, pojava potencijalne konkurencije jer nakon isteka ugovora primalac franšize može osnovati vlastitu franšizu. Pored nedostataka za davaoca franšize, ističu se i nedostaci za primaoca i to zavisnost primaoca franšize o davaocu, trajna obaveza prema davaocu jer se ugovorna obaveza teško raskida, učešće u odlučivanju i dobit nisu srazmjerni uložnim sredstvima, a i jena franšize varira (može se kretati od 2 % do 20 % ostvarenog prometa).

7 Franšizno poslovanje u Bosni i Hercegovini

Franšizno poslovanje je izuzetno popularno u svijetu, i skoro polovina svjetske trgovine se odvija unutar kompanija koje posluju po principima franšize. Najčešće se franšizing primjenjuje kod prodaje brze hrane (McDonalds, Burger King, Pizza Hut), u hotelijerstvu (Hyatt, Hilton, Marriot, Plaza, Holiday Inn), u trgovini (Benetton, Zara, Marks i Spenser), u proizvodnji (Nike, Coca-Cola, La Coste), u brzom

dostavljanju pošte (DHL), u rentanju automobila (Avis Rent a car), kod platnih kartica (Diners Club International, Visa, Master Cards) i slično (Unković i Stakić, 2009).

Za razliku od razvijenih zemalja gdje je franšizno poslovanje široko rasprostranjeno, u Bosni i Hercegovini ono je još uvijek u razvoju. Na bosanskohercegovačkom tržištu se kroz franšizno poslovanje odvija mali promet u trgovini i u finansijskim uslugama, a ponuda franšiznih usluga skoro i ne postoji. Ključni problem razvoja franšize jeste nepostojanje stimulativnog poslovnog ambijenta. Nedostatak kvalitetnih kompanija, potencijalnih kupaca franšize utiče na to da domaće kompanije svoju ekspanziju na lokalnim tržištima provode internim rastom kroz vlastito investiranje, a strane kompanije koriste druge strategije prilikom ulaska na ovo tržište.

Ipak, u Bosni i Hercegovini su prisutni neki od stranih davaoca franšize i to: McDonalds, Fornetti, RE/MAX, Western Union, Nike, Zara, H&M, Kraš, Malac genijalac. Pored stranih davaoca, prisutni su i domaći davaoci franšize i to: Economic, Frizerland, Bellissima, alma Ras, Jami. Iako je franšizno poslovanje prisutno u Bosni i Hercegovini, ono još uvijek nije razvijeno i rasprostranjeno u dovoljnoj mjeri.

Kao glavni razlozi nedovoljne razvijenosti franšize u BiH navode se (Pejaković, 2013):

- nedovoljno poznavanje franšize kao poslovnog modela,
- nepostojanje institucije ili organizacije koja bi promovisala franšizu i okupljala sve zainteresovane poslovne subjekte za ovaj tip poslovanja,
- neadekvatna zakonska regulativa,
- nepostojanje programa finansijske podrške razvoju franšize od strane nadležnih institucija na svim nivoima vlasti,
- nedovoljan tržišni potencijal Bosne i Hercegovine za privlačenje stranih franšizera,
- slab imidž Bosne i Hercegovine u svijetu zbog nepostojanja potencijalnog poslovnog ambijenta koji ne ide u pravcu privlačenja kako stranih franšizera, tako i generalno stranih investitora.

Kao pokretačke snage tržišta franšiznih usluga navode se (Čičić et al., 2005):

- rast društvenog proizvoda, dohotka, tražnje i potrošnje sa promjenama njene strukture u pravcu bržeg rasta proizvoda van grupe egzistencijalnih proizvoda,
- jačanje privatnog preduzetništva malih i srednjih preduzeća,
- liberalizacija vanjske trgovine i biznisa uopšte,
- konvergencija potrošačkih potreba u regionalnim i globalnim razmjerama,
- razvoj standardizovanih paketa proizvoda i usluga,
- rastući rizici preduzetništva zbog rasta konkurencije,
- visoka raspoloživost novca kod privatnih osoba,
- postojanje i dostupnost za klijente kvalitetnih servisa franšiznog poslovanja,
- prednosti franšiznog poslovanja koje proizilaze iz same prirode tog poslovnog modela.

Na kraju, može se konstatovati da vlast u Bosni i Hercegovini može podstaći razvoj franšize, ali i cjelokupne ekonomije, tako što će usmjeriti svoje aktivnosti u poboljšanje poslovne klime. Bez unaprjeđivanja poslovnog ambijenta u ovoj državi, nema privlačenja stranih investitora, pa samim tim ni stranih franšiza, ali ni dodatnog proširivanja poslovanja od strane domaćih poslovnih subjekata.

8 Zaključak

Slobodno se može reći da franšiza postaje sve značajniji oblik pokretanja poslovanja pošto ima brojne prednosti u odnosu na druge načine poslovanja. Franšiza se zasniva na potpisanom ugovoru između dva nezavisna poslovna subjekta (franšizera i franšizanta) pri čemu franšizer daje pravo franšizantu da u vremenu važenja ugovora posluje pod njegovim brendom, odnosno koristi cjelokupan koncept poslovanja, a zauzvrat franšizant je dužan da poštuje sve procedure poslovanja i plati mu određenu naknadu.

Za sada, franšizno poslovanje u Bosni i Hercegovini nije dovoljno razvijeno. Iako je ono prisutno, potrebno je implementirati niz mjera kako bi se ono razvilo i unaprijedilo. Prvenstveno, potrebno je poboljšati poslovni ambijent, tako da on bude politički i socijalno stabilan, obezbijediti pravnu sigurnost, efikasan i transparentan birokratski aparat, razviti infrastrukturu, finansijski sektor, institucije i smanjiti stopu korupcije. Pored navedenog, potrebno je donijeti i niz mjera na području promocije franšize, povećanja znanja o ovom načinu poslovanja, obezbijediti instituciju za podršku franšiznog načina poslovanja i obezbijediti finansijski podsticaj preduzećima koja koriste franšizu ili tek planiraju da je koriste. Pored toga, potrebno je zakonski regulisati ovu oblast. Najveća mogućnost za primjenu franšiznog poslovanja u Bosni i Hercegovini nalazi se u hotelskom poslovanju, ugostiteljstvu i seoskom turizmu. Bosna i Hercegovina ima mogućnost da primijeni ovaj način poslovanja i prilikom uvođenja inostranih, ali i izgradnje domaćih franšiznih sistema.

LITERATURA

1. Čičić, M. et al. (2015). *Franšizni centar Bosne i Hercegovine – studija izvodljivosti*. Sarajevo: Ekonomski institut.
2. Ćesić, Z. et al. (2006). *Primijenjeno poduzetništvo*. Split: Beretin, Zagreb: Cera prom.
3. Erceg, A. (2007). *Vrste franšize, Poslovni savjetnik*, br. 11.
4. Kandić, V. (1995). *Franšizing*. Beograd: Ekonomska politika.
5. Lovrić, P. et al. (2003). *Vodič kroz poduzetništvo*. Zagreb: Hrvatska udruga za franšize i partnerstvo.
6. Mahaček, D. in Martinko Lihtar, M. (2013). *Ulaganje u poslovanje putem franšize*, *Ekonomski vjesnik*, 26, br. 2, str. 598–610.
7. Mendelson, M. (2005). *The Guide to Franchising*, seventh edition. London: Thomson Learning.
8. Pejaković, G. (2012). *Snage i slabosti franšiznog poslovanja sa osvrtom na Bosnu i Hercegovinu*. V: *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta*, str. 273–282.

9. Siropolis, C. N. (1995). Menadžmet malog poduzeća. Zagreb: Mate.
10. Spletna stran. <http://www.comtradegroup.com> [Citirano 25. 2. 2020].
11. Spletna stran: <http://www.worldfranchising.com> [Citirano 25. 2. 2020].
12. Škrtić, M. (2002). Osnove poduzetništva, Zagreb: Mirkorad d.o.o.
13. Tuševljak, S. in Rodić, J. (2003). Finansije preduzeća. Beograd: Consseco institut.
14. Unković, M. in Stakić, B. (2009). Spoljnotrgovinsko i devizno poslovanje. Beograd: Univerzitet Singidunum.
15. Vujović, S., Vujović, T. in Pavlović, M. (2015). Franšizing – način zapošljavanja i strategija rasta i u doba krize. Poslovna ekonomija, 9, br. 2, str. 188–206.

Državne intervencije u tržišnom mehanizmu: višak ili neophodnost?

UDK 338.242.4:330.83

KLJUČNE REČI: država, tržište, ekonomija, intervencije, austrijska škola, čikaška škola, novokeynzi-janci, heterodoksija

POVZETEK - Cilj rada je da doprinos debatama o tome da li država može odigrati konstruktivnu ulogu u ekonomiji. One jesu relativno stare, ali su i danas aktuelne, a posebno u postkriznom periodu kada su države mobilisale značajne resurse za oporavak ekonomija. U radu će biti sučeljene pozicije radikalnih škola ekonomske misli kao što su austrijska i čikaška, preko reformističkih struja kao što su novokeynzijanska, pa sve do levih prodržavnih pozicija. Takvim pluralističkim pristupom ćemo zaokružiti debatu i ujedno dati naše preporuke koje će biti na liniji ekonomske heterodoksije.

UDC 338.242.4:330.83

KEYWORDS: state, market, economy, interventions, Austrian school, Chicago school, New Keynesians, heterodoxy

ABSTRACT - The aim of the paper is to contribute to the debates on whether the state can play a constructive role in the economy. They are relatively old but still relevant today, especially in the post-crisis period when states mobilized significant resources for economic recovery. The paper will address the positions of radical schools of economic thought, such as Austrian and Chicago schools, through reformist currents, such as the New Keynesian, down to the leftist pro-state positions. With this pluralistic approach, we will round off the debate and at the same time give our recommendations that will be along the lines of heterodox economics.

1 Uvod

Poslednje 4 decenije razvijene zapadne ekonomije su sledile politiku neoliberalizma: minimalnog oporezivanja (naročito za velike biznise i bogate pojedince), širokih privatizacija (na udaru je bilo sve što liči na javno dobro) i tzv. slobodna tržišta (uvođenje profitne logike u gotovo sve društvene odnose), smanjenje države blagostanja (troškova za zdravstveno i penziono osiguranje, obrazovanje, smanjenje socijalnog zbrinjavanja materijalno ugoženih, infrastrukturnih projekata, izgradnja i održavanje objekata od šireg društvenog značaja i sl.), deregulacije (smanjenje državne regulacije u svim oblastima koja mogu ugroziti oplodnju kapitala, čak i ako se radi o ekološki štetnim tehnikama), napad na prava radnika (prekarizacija posla, gušenje sindikalnog organizovanja, pritisak na smanjenje najamnina, itd.), globalizacija (ali samo kada to odgovara najvećim ekonomijama) pomeranje režima akumulacije kapitala od industrijskog ka finansijskom sektoru (tzv. finansijalizacija), atomiziranje stanovništva (eliminisanje kolektivnog, javnog i bilo kakvog drugog oblika udruživanja i insistiranje na »ličnoj odgovornosti«), itd. Autor Terry Flew sa pravom ističe da je neoliberalizam koncept koji se »često priziva, ali je loše definisan« i da se njegova upotreba može uočiti u šest relativno različitih konteksta: (1) opštenamensku kategoriju za denunciranje; (2) »način na koje stvari funkcionišu«

(na prvom mestu u ekonomisanju); (3) institucionalni okvir koji karakteriše posebne oblike nacionalnog kapitalizma, pre svega angloameričkog; (4) dominantnu ideologiju globalnog kapitalizma; (5) oblik upravljanja i hegemonije; i (6) varijanta u širokom okviru liberalizma kako teorije, tako i diskursa (ekonomske) politike (Flew, 2014). Ovako različita shvatanja nisu u potpunosti kompatibilna.

Neoliberalizam je stvorio takav društveni i ekonomski sistem u kojem se dogodilo veliko društveno i ekonomsko raslojavanje, šanse da se sopstvenim radom obezbedi život "dostojan čoveka" su se svele na minimum, a pritisak na najsiromašnije ljude u društvu da sami pronađu rešenja za nedostatak zdravstvene zaštite, obrazovanja i socijalnog osiguranja se povećao u toj razvojnoj fazi kapitalizma. Tu problemi neoliberalizma izlaze iz čisto ekonomske sfere i sele se na antropološki, sociološki i psihološki teren, gde počinju da se igraju igre nametanja krivice (blame game): siromašnima se oduzimaju spomenuta prava, ali onda ideolozi neoliberalizma krive upravo njih zato što nisu u stanju da ih obezbede na komercijalnim osnovama (nazivajući ih »nesposobnima«, »lenjima«, »grebatorima«, itd.).

Debate o tome da li država može odigrati konstruktivnu ulogu u ekonomiji su sa jedne strane stare, ali sa druge i dalje aktuelne. U periodu vlasti Margaret Thatcher i Ronalda Reagana u Ujedinjenom kraljevstvu i SAD (krajem 70-ih i tokom 80-ih godina XX veka – tzv. konzervativni uspon – se iskristalisala doktrina, koju mnogi nazivaju i tržišni fundamentalizam, a njen etos bi se mogao opisati i kao sholastička i dogmatička odbrana kapitalističkog tržišnog sistema uprkos brojnim krizama koji je potonji izazvao. Korene te ideje možemo pronaći u radovima klasičnih ekonomista, ali ni klasičari svakako nisu otišli tako daleko da iz analize eliminišu društvene klase i omoguće hegemoniju špekulativnom kapitalu. Ideološku osnovu neoliberalnog ekonomskog modela možemo pronaći u radovima Friedrich Hayeka, Milтона Friedmana, Ayn Rand i dr., odnosno u okrilju čikaške i austrijske škole ekonomske misli. Prema njima, »slobodna tržišta« i laissez faire kapitalizam je najbolji sistem za rešavanje ekonomskih problema i izgradnju ekonomskog i društvenog prosperiteta. Zapravo, iza te doktrine se uglavnom krije favorizovanje krupnog kapitala i rentijerstva nasuprot interesa najšireg sloja stanovništva.

2 Pozicije protivnika državnog intervencionizma

Ortodoksna ekonomska teorija i ideologija »slobodnih tržišta« pod uticajem austrijske i čikaške škole postulira da je kapitalizam najefikasniji ekonomski sistem, koji najbolje funkcioniše kada se samoreguliše, odnosno kada se intervencija države u ekonomsku sferu svede na minimum. Prema njima, država nema šta da radi u preduzetništvu i jednostavno ne može da izabere privredne »pobednike«. Jednostavno, privatnici najbolje vode brigu o svojim biznisima i državne institucije tu mogu samo da odigraju negativnu ulogu. Koliko daleko idu profitna logika i komodifikacija možemo videti na primeru pružanja zdravstvenih usluga. Ukoliko to pruža drža-

va, ekonomska ortodoksija na to gleda kao na »teret«, a sredstva za finansiranje se posmatraju kao oduzimaje od »produktivnih preduzetnika«. Sa druge strane, ukoliko se ista usluga pruži u privatnom sektoru, onda se ona posmatra kao produktivna jer je doprinela profitu privatnog lekara. Taj primer nam pokazuje da se isti fenomen može posmatrati potpuno drugačije u skladu sa ideološkim »naočarima« koje nosimo. Odluke državnih činovnika moraju da budu inferiorne u odnosu na subjekte koji su direktno uključeni u proces stvaranja i upravljanja biznisom, zato što činovnici nemaju neposredne informacije i nemaju interes da upravljaju biznisom na najefikasniji način. Prema ortodoksnoj teoriji, ako privatni preduzetnik odabere određenu industrijsku ili uslužnu granu, taj izbor je posledica superiornih informacija i njegovih kompetencija i to po definiciji mora biti najprofitabilnije rešenje. Bilo bi potpuno pogrešno pretpostaviti da bi državni službenik mogao celishodno da savetuje privatnog preduzetnika o pravcima investiranja i razvoja biznisa. Takav službenik bi bio u zabludi i mogli bi da ga svrstamo u pretencioznu kategoriju.

Ideolozi »slobodnih tržišta« i laissez faire kapitalizma ne samo da smatraju da državni (vladini) službenici per definitionem greše u odabiru preduzetničkih i investicionih projekata, nego je činjenica da će odabrati najgore. Prema njima, državne birokrate su motivisane pogrešnim setom motivacija: umesto profita, glavna preokupacija birokrata je maksimizacija moći i uticaja. Samim time, oni će pre odabrati projekte koji će im doneti politički kapital, odnosno vidljivost kod birača – što treba da im omogući reizbor na nivou političke zajednice gde se nadmeću. Birokrate neće prezati od toga ni da dođu do političkog kapitala iako projekti koje oni predlažu nisu ekonomski održivi (neće proizvesti dovoljno prihoda da bi se pokrili troškovi). To je zbog toga što državni službenici manipulišu sa tuđim novcem i ne moraju da brinu o očuvanju i oplodnji istog. Dakle, oni imaju pogrešne ciljeve – »oplodnja političkog kapitala« umesto profit – i pogrešnu motivaciju – nisu kažnjeni za sopstvene loše odluke i izbore. Prema tome, birokrate ne treba da se mešaju u poslovanje privatnog sektora.

Ovakvi stavovi su se mogli naći u ekonomskoj ortodoksiji, ali su njihovi koreni – nakon klasične ekonomije – proistekli iz čikaške i austrijske škole ekonomske misli. Primer je Ludwig von Mises (2015), praktično intelektualni otac austrijske škole, koji je smatrao da je Nemačka »skliznula« u nacizam 1930-ih i 1940-ih godina zato što je napuštena ekonomska politika »slobodnih tržišta« i na njeno mesto je došla etatistička i intervencionistička logika, koja je promovisala pozitivnu ulogu države i njenih institucija u promovisanju nacionalne snage i ekonomskog prosperiteta. Von Mises je takođe čuven po izjavi i metafori koje je iskoristio u odbrani protiv kritičara i njihovog stava da von Mises mrzi državu (vladu). On navodi da »ništa nije dalje od istine«. »Ako ja kažem da je benzin veoma korisna tečnost, korisna za mnogo svrha, ali da ja svakako neću piti benzin zato što smatram da to nije prava namena za njega, ja nisam neprijatelj benzina i ne mrzim benzin. Ja samo kažem da je benzin koristan za određene namene, ali nije dobar za druge namene. Ako ja kažem da je državna dužnost da hapsi ubice i druge kriminalce, ali nije njena dužnost da vodi železnice ili

da troši novac na nepotrebne stvari, onda ja ne mrzim državu tvrdeći da je ona dobra za određene stvari ali nije dobra za druge stvari.« (von Mises, 2006)

U okrilju čikaške škole Milton Friedman (2015) je tvrdio da državna intervencija u ekonomiji ne može biti efikasna zato što će uvek postojati vremenska neusklađenost (kašnjenje) između potrebe za državnom intervencijom i prepoznavanja od strane državnih birokrata te potrebe; zatim između prepoznavanja potrebe za akcijom i intervencijom i samom akcijom i intervencijom; i, na kraju, između akcije i intervencije i njenih efekata i posledica.

Dakle, država treba da obezbedi pravni okvir i efikasnu primenu usvojenih pravnih normi. Time je njen zadatak završen, a ekonomsku i privrednu sferu treba ostaviti preduzetnicima, privrednicima i subjektima iz privatnog sektora. To će omogućiti razvoj i »dinamiziranje« ekonomskih i tržišnih tokova pomoću »nevidljive ruke tržišta«, a logična posledica je visok prosperitet za čitavu ekonomiju i društvenu zajednicu.

3 Pozicije reformističkih struja

Reformističke struje nisu tako radikalne kao čikaška i austrijska škola. One kapitalizam uglavnom definišu kao sistem indirektnog upravljanja ekonomskim odnosima, gde tržišta kao posrednici između ekonomskih agenata u okvirima institucionalnog aranžmana koji definiše politički autoritet, odnosno država i njene upravljačke i administrativne institucije. Takva perspektiva (Scott, 2006) poima kapitalizam kao sistem sa tri nivoa i metaforički pravi paralelu sa organizovanim sportom. Na prvom nivou se nalaze tržišta i konkurencija; na drugom institucionalni okvir koji omogućava funkcionisanje prvog nivoa; a na trećem je politički autoritet, zadužen za administriranje sistema.

Tržišta koordiniraju ponudu i tražnju pomoću »nevidljive ruke« u kratkom roku upotrebom kvazistatičke perspektive, država koordinira modernizaciju tržišnog okvira u skladu sa promenljivim okolnostima, uključujući tu i upravljanje percepcijom društvenih troškova i benefita (ibid.). U takvoj široj perspektivi država ima dve različite uloge: administriranje postojećih institucionalnih okvira, uključujući tu i brigu o infrastrukturi i primeni pravnih i regulacionih normi i mobilisanje političke moći radi modernizacije tih okvira u skladu sa promenom okolnosti i društvenih prioriteta (ibid.). Dalje, da zaokružimo prethodno reformističko izlaganje, za efikasno funkcionisanje kapitalizma su neophodne dve »ruke«: »nevidljiva«, oličena u tržišnom mehanizmu i »vidljiva«, odnosno eksplicitno državno upravljanje posredovano pranim sistemom i birokratijom (ibid.).

Dakle, umerena ili reformistička struja preuzima iz klasične ekonomije »nevidljivu ruku« i navodnu spontanost tržišta, ali ostavlja mesto za »vidljivu ruku« države, iako

je dojam da ni ta struja nema preveliko poverenje u kapacitete državnih institucija da uspešno upravljaju ekonomijom.

4 Pozicije intervencionista

Intervencionisti spadaju u heterodoksnu struju danas, odnosno nalaze se van glavnog toka ekonomske misli. Intervencionistička struja smatra da su osnovni uzroci zbog kojih je neophodno periodično uticati i na tok ekonomije, a ne samo njen okvir, ispravljanje tržišnih grešaka, vršenje korekcija u raspodeli dohotka i bogatstva i unapređenje funkcionisanja ekonomije. Najznačajnija škola misli u okviru ovog pristupa je kejnzijanska, sa svim njenim varijacijama kao što su ortodoksni kejnzijanci (npr.: Ann Pettifor), novi kejnzijanci (npr.: Paul Krugman) i neokejnzijanci (npr.: John Hicks). Tipologiju tržišnih propusta i primera njihovog prevazilaženja možemo videti u narednoj tabeli.

Tabela 1: Tržišni propusti i načini za njihovo prevazilaženje

<i>Tržišni propust</i>	<i>Opis</i>	<i>Negativne posledice</i>	<i>Strategije prevazilaženja</i>
Eksternalije	Troškovi ili koristi koje ima okruženje posmatranog ekonomskog subjekta od njegove delatnosti.	Nametanje troškova i štete trećoj strani	Oporezivanje, subvencije
Javna dobra	Dobra od kojih korist ima čitava društvena zajednica i gde nije moguće isključiti pojedince.	Nedostatak interesa privatnog kapitala za pružanje neprofitabilnih usluga, loše upravljanje i problem "slobodnog jahača" ¹⁰	Državno finansirana javna dobra za kolektivnu potrošnju
Nesavršene i asimetrične informacije	Kupac, prodavac ili oboje su manje od 100% sigurni u kvalitet onoga što se kupuje i prodaje. Asimetrične informacije se javljaju kada jedna strana ima više informacija od druge u vezi sa ekonomskom transakcijom.	Štetne posledice za potrošače zbog nedovoljne informisanosti	Regulatorno propisivanje minimuma potrebnih informacija i adekvatno označavanje
Formiranje monopola	Tendencija koncentracije i centralizacije tržišne moći i uticaja	Više cene za potrošače uzrokuju gubitak alokativne efikasnosti tržišta	Regulisanje konkurencije

Visoko relativno siromaštvo	Tržišni kapitalizam ima potencijal za stvaranje bogatstva, ali se ono neravnomerno raspodeljuje među populacijom, a rezultat je relativno mnogo siromašnih	Porodice sa niskim primanjima trpe socijalnu isključenost; nedostatak tražnje ograničava razvojne kapacitete ekonomije	Oporezivanje i socijalni programi zaštite za preraspodelu prihoda i bogatstva
Ekonomski ciklusi	Kretanje ekonomije u ciklusima: »pregrevanje« tržišta (mehur) i ekonomske krize.	Gubitak dohotka, povećanje siromaštva, ¹¹ ekonomska i socijalna nestabilnost	Intervencije u domenu monetarne (politika jeftinog novca) i fiskalne politike (obaranje poreza i povećanje javnih rashoda)
Nedovoljna mobilnost faktora proizvodnje, naročito rada	Barijere za transfer kapitala se efikasno uklanjaju, ali to ne prati i olakšano kretanje ljudi.	Strukturna nezaposlenost	Državne investicije u obrazovanje, veštine, dokvalifikacije i prekvalifikacije
Meritokratska dobra (npr. obrazovanje)	Dobra i usluge koje populacija neće dovoljno koristiti iz aspekta opšteg interesa.	Nedovoljna potrošnja proizvoda i usluga sa pozitivnim eksternalijama	Subvencije, poklanjanje, pružanje informacija o benefitima
Nemeritokratska dobra (npr. alkohol)	Proizvodi i usluge sa negativnim posledicama na potrošačevu dobrobit.	Preterana potrošnja sa negativnim eksternalijama	Kampanje za manju potrošnju i uvođenje starosne granice za potrošnju

Kao što možemo videti, intervencionistički arenal za borbu protiv tržišnih propusta je razuđen i možemo oceniti da su oni dali zanimljiv teorijski okvir za razumevanje nesavršenosti tržišnog mehanizma i načina kako propuste možemo lečiti.

Autor Fred L. Block (2018) uspešno dekonstruiše mitove da je ekonomija sagrađena oko težnje za ostvarivanjem profita autonoman i koherentan entitet. Tržišni ekonomije najbolje funkcionišu kada su hibridne, gde demokratske institucije igraju ulogu korektivnu ulogu. Bez njih, ekonomske elite se pretvaraju u predatore i to čak nije ni ekonomski produktivno (ibid.: 116), a o ostalim aspektima da i ne govorimo. Iz toga sledi da je trijumf ideja o slobodnim tržištima od ranih 1980-ih godina narušio tu dinamičnu hibridnost i učinio ekonomiju manje produktivnom i rasipničkom. Međutim, glavna teza Blokove knjige je da ključne institucionalne strukture kapitalističkih društava nisu bile stabilne nekoliko vekova (ibid.) – što je česta liberalna i desna pozicija. One su zahtevale česte intervencije na liniji prethodno navedenih strategija spasavanja. Tehnološke i društvene promene konstantno unose diskontinuitete, protivurečnosti, a nekada i revolucionarne promene u strukturi ekonomije i društva. To je posebno karakteristično za kapitalizam jer on u čistom obliku nema stratešku dimenziju (sve je ostavljeno privatnoj inicijativi preduzimljivih pojedinaca) i možemo reći i da ga njegovi ideolozi prikazuju kao adruštveni sistem (negira se društvena dimenzija ekonomisanja).

Intervencionisti su takođe heterogena grupa. Od spomenutih kejnzijanaca koji žele da kapitalizmu daju »ljudsko lice«, pa sve do marksističkih autora koji žele preva-

zilaženje kapitalizma i njegovom zamenom sa nekim humanijim ekonomskim sistemom kao što je socijalizam (npr. Rosa Luxemburg, 1951 nekada, a David Harvey, 2018 sada). Oni smatraju da se postojeće nagomilane kontradikcije kapitalizma ne mogu rešavati u postojećim institucionalnim okvirima. Zbog toga je neophodno revolucionisati ekonomske odnose i napraviti društvo i ekonomiju koji će biti više u skladu sa potrebama najšireg sloja stanovništva. Dakle, ne samo da se oni zalažu za intervenciju, nego smatraju da država treba da igra aktivnu ulogu u ekonomiji, nego da ona treba da igra aktivnu ulogu u mapiranju ekonomskog razvoja (npr.: Chang, 2012)

5 Zaključak

Debate na temu potrebe intervencije države u ekonomiji jesu stare, ali su i danas aktuelne. Mi smo u ovom radu pokušali da damo osnovne obrise te debate i preglede pozicija glavnih struja ekonomske teorije u ovom domenu. To su bili profitžišno orijentisani autori, reformatori intervencionisti i radikalni intervencionisti. Podela je izvršena u skladu sa obimom intervencija koju svaka pojedinačna struja zagovara.

Na kraju, uz pokušaj da ostanemo objektivni (koliko je to moguće), moramo konstatovati da u razvojnoj sferi država treba da igra aktivnu u trasiranju pravca razvoja ekonomije i društva. Pokazalo se da privatni sektor nije dovoljno spreman da ulaže u velike razvojne projekte - naročito infrastrukturnog tipa. (Npr. Internet nije nastao u privatnom sektoru iako ga danas on intenzivno koristi. Za razvoj takve kompleksne komunikacione mreže je bilo potrebno uključivanje američkog vojno-industrijskog kompleksa). Zbog toga, državna intervencija jeste neophodna u ekonomiji, makar u spomenutoj razvojnoj sferi.

O nestabilnosti kapitalizma je napisano mnogo (najpoznatija knjiga na tu temu je svakako: Minsky, 2008). U glavnom toku ekonomske misli (neoklasična sinteza) se i dalje stidljivo priča o intervencijama u domenu monetarne politike (uglavnom o obaranju referentnih kamatnih stopa za stimulisanje kreditiranja, a samim time i ekonomije), dok su intervencije u fiskalnoj politici i dalje u dobroj meri tabu tema. To su pravci prema kojima bi trebalo da se otvara ekonomska ortodoksija po našem mišljenju.

LITERATURA

1. Block, L. F. (2018). *Capitalism: The Future of an Illusion*. Oakland: University of California Press.
2. Chang, H. (2012). *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*. New York: Bloomsbury Press.
3. Flew, T. (2014). *Six Theories of Neoliberalism*. Thesis Eleven, 122, št. 1, str. 49–71.
4. Harvey, D. (2018). *The Limits to Capital*. London: Verso.
5. Luxemburg, R. (1951). *The Accumulation of Capital*. New Haven: Yale University Press.
6. Minsky, H. (2008). *Stabilizing an Unstable Economy*. New York: McGraw-Hill.

7. Scott, R. B. (2006). The Political Economy of Capitalism. Harvard Business School Working Paper, št. 7–37, December.
8. Von Mises, L. (2006). Economic Policy: Thoughts for Today and Tomorrow. Chicago: Ludwig von Mises Institute.
9. Von Mises, L. (2015). Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War. New York: CreateSpace Independent Publishing Platform.

Uvajanje buteljnk na slovenski trg na primeru Hiše vina Grabnar

UDK 658.624+005.511

KLJUČNE BESEDE: nov izdelek, vino, Hiša vina Grabnar

POVZETEK - Podjetja se morajo v današnjem času boriti za svoj položaj na trgu. Ker se tehnologija in okolje iz dneva v dan bolj razvijata, so se podjetja prisiljena prilagajati in iskati načine, kako preseči konkurenco ali vsaj ostati na zelenem položaju. Da bi dosegla zastavljene cilje, velikokrat predstavljajo različne nove izdelke, ki bi pritegnili pozornost javnosti oziroma potencialnih kupcev. Uvajanje novega izdelka na trg je za podjetje lahko zelo tvegano dejanje, saj je težko oceniti, kako uspešen bo izdelek na trgu. Zato mora biti ta postopek skrbno premišljen in načrtovan, hkrati pa mora izdelek ustrezati potrebam potrošnikov. Podjetje se mora zavedati, katera vrsta strategije uvajanja novega izdelka bi mu najbolj ustrezala, raziskati mora trg, preučiti konkurenco ... Pomembno vlogo v samem procesu pa igra tudi sama kakovost izdelka. Zelo pomembno je tudi, da ima sestavljen dober poslovni načrt, ki se ga drži, ter da za idejo stoji ekipa, ki je pripravljena trdo delati za njeno uresničitev. V empiričnem delu prispevka predstavimo uvajanje buteljnk na slovenski trg s strani Hiše vina Grabnar.

UDC 658.624+005.511

KEY WORDS: new product, wine, Wine house Grabnar

ABSTRACT - Because technology and corporate environment evolve day by day, requiring new forms of business deals, companies must adapt and find ways to continue to stay competitive on the market. In order to achieve their goals, they often launch new products that might attract public attention and potential customers. Presenting a new product on the market can be very risky, because it is difficult to predict how successful the product will be on the market. Therefore, this process must be well thought-out and planned, and the product must meet the customers' needs and be of good quality. Companies must determine which launch strategy would be best suited for them, which means examining the market, the competition ... It is also very important that they have and follow a good business plan, and that a team stands behind the idea who are willing to work hard for its realization. In the empirical part of the paper, we presented the launching of a new product on the market by the company Grabnar House of Wine, which is planning to add sparkling wine (a new kind of sparkling wine) to its offer.

1 Uvod

Zaradi hitrih sprememb v poslovnem okolju so se podjetja in druge organizacije prisiljene prilagajati, da lahko sledijo svojim razvojnim usmeritvam in ciljem. Te spremembe spodbujajo podjetja k iskanju novih proizvodov in storitev, ki bi jih lahko predstavila trgu, in s tem bolje kot konkurenca zadovoljila potrebe strank. S tovrstnimi izzivi se srečujejo tudi v Hiši vina Grabnar, katerih primer uvajanja novega izdelka predstavljamo v empiričnem delu prispevka.

2 Teoretična izhodišča

2.1 Nov izdelek

V ekonomiji poznamo proste (neomejene) ter gospodarske (ekonomske, omejene) dobrine. Gospodarske dobrine, v katere je vloženo človeško delo, imenujemo izdelki (Gabrijan in Snoj, 2012, str. 11). Kotler (1998, v: Klopčič, 2003, str. 2) pravi, da je izdelek vsaka stvar, ki jo je možno ponuditi na trgu za vzbuditev pozornosti, za nakup, uporabo ali porabo in ki lahko zadovolji željo ali potrebo.

Vsako podjetje mora spodbujati razvoj novih izdelkov, ki bodo nadomestili sedanje, da bi tako lahko zagotovilo prodajo v prihodnosti. Podjetje lahko pride do novega izdelka z nakupom ali pa z razvijanjem. Možni so trije načini nakupa. Prvi način je nakup drugega podjetja, drugi način je, da podjetje pridobi patent drugega podjetja, tretji pa je nakup licenčne pravice (Kotler, 1996, str. 316). Ne glede na to, kako podjetje pride do novega izdelka, je stopnja novosti lahko različna.

Pod pojmom novi izdelki tako razumemo izvirne, izboljšane, spremenjene izdelke ter nove blagovne znamke. Agencija Booz Allen & Hamilton je opredelila 6 kategorij novih izdelkov (Kotler, 1996, str. 316–317):

- Novi izdelki v svetovnem merilu: to so novi izdelki, ki ustvarjajo popolnoma nov trg.
- Nova skupina izdelkov: s pomočjo teh izdelkov se podjetje prvič pojavi na že obstoječem trgu.
- Izdelki kot dodatki k že obstoječim skupinam izdelkov: to so izdelki, ki dopolnjujejo že uveljavljeno skupino izdelkov istega podjetja (npr. različne embalaže, okusi ...).
- Izboljšave že obstoječih izdelkov: to so izdelki z izboljšanim delovanjem ali pa večjo vrednostjo in tako nadomestijo že obstoječe izdelke.
- Ponovno pozicioniranje: tukaj že obstoječe izdelke usmerimo k novim trgom ali tržnim segmentom.
- Zniževanje stroškov: tukaj gre za nove izdelke s podobnim delovanjem, vendar nižjimi stroški.

2.2 Razvijanje novega izdelka

Zaradi izredno visokega števila neuspešnih novih izdelkov si podjetja zelo prizadevajo, da bi izboljšala svoje možnosti za uspeh le-teh. Raziskave so pokazale, da je najpomembnejši dejavnik uspešnosti edinstveni nadpovprečni izdelek. To pomeni, da gre za izdelek visoke kakovosti, ki ima nove lastnosti, večjo vrednost itd. Pri izdelkih, ki imajo velike prednosti, je verjetnost uspeha 98-odstotna (Kotler, 1996, str. 317).

Postopek nastajanja novega izdelka lahko razdelimo na več faz (<http://www.mikrobiz.net/baza-znanja/iskalnik/categoryID=79>):

1. faza: iskanje idej (določijo se izdelki in trgi, na katere se želi podjetje osredotočiti, nato pa se opredelijo cilji glede novega izdelka).

2. faza: ocenjevanje idej (ideje se zbirajo, zaželeno je najti čim večje število idej, pri ocenjevanju idej pa se mora podjetje izogibati napakam).
3. faza: razvijanje in testiranje koncepta izdelka (ideje se pretvorijo v koncepte, ki jih je že možno testirati).
4. faza: razvoj trženjske strategije (izdelati je treba načrt trženjske strategije, s pomočjo katere bo podjetje izdelek uvedlo na trg).
5. faza: poslovna analiza (načrtovanje prodaje, ocena stroškov in dobička ter ocena, če so pričakovanja v skladu s cilji podjetja).
6. faza: razvoj izdelka (ta stopnja zahteva že velik preskok v naložbe – zagotoviti je treba finančna sredstva).
7. faza: testiranje na trgu (ko se preveri, da je delovanje izdelka v funkcionalnem in psihološkem smislu zadovoljivo, izdelek opremijo z blagovno znamko, embalažo in začetnim programom trženja, da bi ga testirali v okolju, ki je za kupce pristno).
8. faza: uvedba izdelka na trg (vedeti moramo kdaj, kje, za koga in kako).

Postopek razvoja novega izdelka se začne z iskanjem idej. Največ idej pričakujemo od ljudi, ki se ukvarjajo s prodajo ali izvozom (Dovžan, 1993, str. 22). Poslovodstvo podjetja najprej določi izdelke, na katere se želi osredotočiti, nato pa opredeli svoje cilje, kot npr. visok dobiček. Prav tako je potrebno določiti, koliko truda se bo v izdelek vložilo (Kotler, 1996, str. 322).

Namen faze zbiranja idej je najti čim večje število idej. Namen vseh drugih stopenj pa je, da se število teh idej zmanjša in tako ostane le nekaj najbolj praktičnih in privlačnih. Faza, ki sledi zbiranju idej, je ocenjevanje idej – namen te faze je ovreči slabe ideje. Pri tem se mora podjetje izogibati dvema vrstama napak. Paziti mora, da ne opusti preveč idej, kar bi pomenilo, da so standardi podjetja preveč konzervativni. Druga skrajnost pa je, če podjetje spusti slabo idejo v stopnjo razvoja in tako nastane popolnoma zgrešen, delno zgrešen ali pa relativno zgrešen izdelek. Naslednja faza je faza razvijanja in testiranja koncepta izdelka. Koncept je predelana različica ideje, izražena z izrazoslovjem porabnika. Podjetje mora testirati koncept in preveriti, ali je ta dovolj privlačen za kupce, zato se jim lahko postavi vprašanja o konceptu izdelka. Na tak način lahko podjetje tudi preveri, ali kupci sploh verjamejo trditvam, ki jih navaja. Nato sledi četrta faza, faza razvoja trženjske strategije. Vodja mora na tej stopnji izdelati načrt, s pomočjo katerega se bo izdelek uvedel na trg. Pri tem si pomaga s poslovno analizo, ki je peta faza in vsebuje napoved prodaje ter ocenjevanje stroškov in dobička.

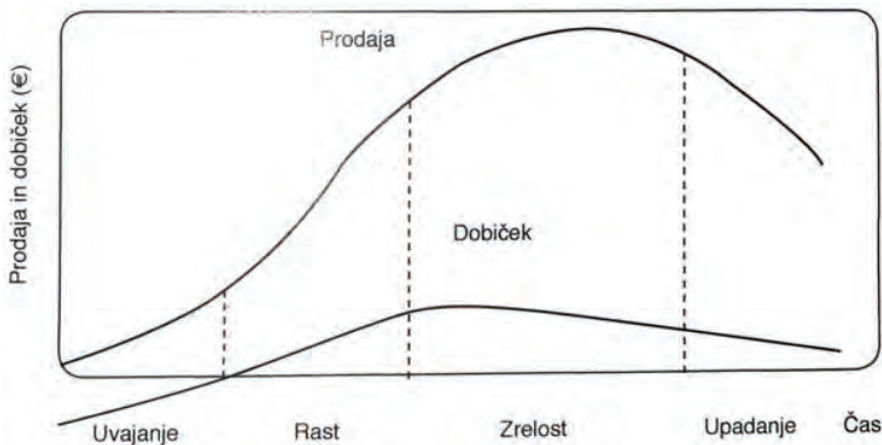
Šesta faza je faza razvoja izdelka. Ko koncept izdelka prestane poslovno analizo, ga v oddelku za raziskave in razvoj ter v oddelku za inženiring razvijejo v fizični izdelek. Do tega trenutka je izdelek obstajal le kot besedni zapis, risba ali prototip. Ko vodstvo ugotovi, da je delovanje izdelka v funkcionalnem in psihološkem smislu zadovoljivo, sledi sedma faza, in sicer testiranje na trgu. Izdelek opremijo z blagovno znamko, embalažo in začetnim programom trženja, da bi ga testirali v okolju, ki je za kupca pristno. Namen te faze je testirati, kako se porabniki in trgovci odzivajo na ravnanje z izdelkom, njegovo uporabo, ponovni nakup ... Če izdelek prestane

vse omenjene faze, sledi osma faza – uvedba izdelka na trg. Odločitev za uvedbo izdelka na trg pomeni, da se bo moralo podjetje soočiti z doslej najvišjimi stroški. Pomembna vprašanja, ki si jih mora podjetje zastaviti, so: kdaj, kje, za koga in kako. Določitev časa za vstop izdelka na trg je lahko pri končni uvedbi izdelka kritična. Podjetje se mora odločiti, ali bo izdelek uvedlo v enem kraju, enem ali več okrožjih, na celotnem domačem ali pa mednarodnem trgu. Zato pripravijo načrtovan potek pokrivanja trga za določeno obdobje. Zelo pomemben je dejavnik prisotnosti konkurence. Podjetje mora na trgih, na katerih postopno uvaja izdelek, usmeriti svojo distribucijo in promocijo k najobetavnejšim skupinam kupcev. Cilj podjetja je, da čim hitreje doseže zelo velik obseg prodaje, da motivira prodajno osebje in pritegne še ostale možne kupce. Nazadnje pa se mora podjetje odločiti še za strategijo uvajanja novega izdelka na trg. Pripraviti mora akcijski načrt (Kotler, 1996, str. 322–346), ki naj bo prilagojen tudi življenjskemu ciklu izdelka.

2.2.1 Življenjski cikel izdelka

Vsak izdelek ima omejeno življenjsko dobo. Prehaja skozi različna obdobja: uvajanje na trg, rast, zrelost in upadanje. Vsako obdobje ima svoje značilnosti, ki jih lahko opazimo v obsegu prodaje, naraščanju ali pa upadanju dobička. Za večino krivulj izdelkov predpostavljamo, da so zvonaste ali S-oblike (Vukasovič, 2012, str. 201). Na sliki 1 lahko vidimo življenjski cikel izdelka ter kako ta vpliva na dobiček.

Slika 1: Življenjski cikel izdelka



Vir: Vukasovič, T. (2012). Trženje: od temeljev trženja do strateškega tržnega načrtovanja. Koper: Založba Univerze na Primorskem, str. 201.

Poznavanje življenjskega cikla izdelka je za podjetje zelo pomembno, saj tako lahko načrtuje ustrezne trženjske strategije, s katerimi dosega zadane cilje trženja, ki se razlikujejo po tem, na kateri stopnji trženja so (Vukasovič, 2012, str. 201):

- stopnja uvajanja, katere cilj je doseči zavedanje o obstoju izdelka,

- stopnja rasti, ki želi maksimirati tržni delež,
- stopnja zrelosti, ki maksimira dobiček ob hkratnem ohranjanju tržnega deleža, ter
- stopnja upadanja, katere cilj je zmanjšati izdatke v zvezi z izdelkom in iztisniti iz njega vse, kar se še da.

2.2.2 Uvajanje izdelka na trg

Gre za najbolj kritično fazo v celotnem življenjskem ciklu izdelka. V tej fazi je proizvodnja še majhna, dobička pa sploh ni ali pa je minimalen. Stroški proizvodnje in uvajanja izdelka so zelo visoki. Podjetje mora nameniti veliko sredstev informiranju porabnikov, kajti potrebna je promocija novega izdelka. Podjetje se lahko odloči za več možnih strategij pri uvajanju izdelka na trg (Vukasovič, 2012, str. 202):

- *Strategija hitrega posnemanja smetane*

To je strategija, ki se uporablja pri uvajanju novega izdelka z visoko ceno in visoko stopnjo intenzivnosti tržnega komuniciranja. Močno tržno komuniciranje pospeši prodiranje izdelka na trg.

- *Strategija počasnega posnemanja smetane*

Ta strategija se uporablja pri uvajanju izdelka z visoko ceno ter šibkim tržnim komuniciranjem. Visoka cena pomaga ustvariti najvišji možni bruto dobiček na enoto, manj intenzivno tržno komuniciranje vpliva na nižje stroške trženja.

- *Strategija hitrega prodiranja*

Za izdelke, ki imajo nizko ceno ter potrebujejo veliko izdatkov za tržno komuniciranje, uporabljamo strategijo hitrega prodiranja. Ta strategija omogoča najhitrejši prodor na trg in tudi največji tržni delež.

- *Strategija počasnega prodiranja*

S to strategijo uvajamo nov izdelek z nizko ceno ter nizko stopnjo intenzivnosti tržnega komuniciranja. Zaradi nizkih cen izdelek porabniki hitro sprejmejo, nizki stroški tržnega komuniciranja pa imajo za posledico višji čisti dobiček.

Za lažjo predstavo je dodana slika 2, ki prikazuje možne kombinacije strategij glede na ceno izdelka ter moč tržnega komuniciranja.

Slika 2: Strategije v fazi uvajanja izdelka na trg



Vir: Vukasovič, T. (2012). Trženje: od temeljev trženja do strateškega tržnega načrtovanja. Koper: Založba Univerze na Primorskem, str. 220.

Ne glede na strategijo moramo skrbeti tudi za kakovost. Z vidika marketinga je kakovost izdelkov smiselno ugotavljati glede na to, kako vpliva na ciljno skupino. Med najbolj znane modele merjenja kakovosti sodijo (Gabrijan in Snoj, 2012, str. 40):

- v Evropi The European Excellence Model,
- v ZDA model, ki je osnova za nagrado American Malcom Baldrige Quality Award,
- na Japonskem model, ki je osnova za nagrado Deminj Prize, ter
- modeli SERVQUAL, SERVPERF in SQI, oblikovani posebej za merjenje kakovosti storitev.

2.3 Slovenski vinski trg

Glavni namen raziskave trga, ki jo podjetje naredi pred začetkom procesa oblikovanja proizvoda, je, da si zagotovi, da bo nov proizvod osredotočen na zadovoljevanje potreb kupcev. Ob tem je potrebno identificirati vse obstoječe in potencialne potrebe ter jih približati vsem članom skupine. Zelo pomembno je, da se postavijo temelji za opredeljevanje ciljnih značilnosti proizvoda (<https://spletnik.si/blog/poglavje-12-proces-oblikovanja-novega-proizvodastoritve-v-podjetju/>).

Po Zakonu o vinu in drugih proizvodih iz grozdja in vina (Ur. l. RS, št. 105/2006) je razdelitev pridelovalnih območij naslednja (Rusjan in sod., 2012, str. 30–31):

- Vinorodna dežela Podravje obsega dva vinorodna okoliša:
 - vinorodni okoliš Štajerska Slovenija
 - vinorodni okoliš Prekmurje
- Vinorodna dežela Posavje obsega tri vinorodne okoliše:
 - vinorodni okoliš Bizeljsko-Sremič
 - vinorodni okoliš Dolenjska
 - vinorodni okoliš Bela krajina

- Vinorodna dežela Primorska obsega štiri vinorodne okoliše:
 - vinorodni okoliš Slovenska Istra
 - vinorodni okoliš Brda ali Goriška brda
 - vinorodni okoliš Kras
 - vinorodni okoliš Vipava ali Vipavska dolina

V register pridelovalcev grozdja in vina (RPGV) je vpisanih 15.523 hektarjev vinogradov. Hkrati je v RPGV vpisanih 30.000 pridelovalcev grozdja in skoraj vsi so tudi pridelovalci vina. Za stekleničenje vina je registriranih približno 2.300 pridelovalcev, od tega je 11 večjih, ki pridelajo preko 500.000 litrov letno. V integrirano pridelavo je bilo v letu 2017 vključenih 818 ha, v ekološko pa v letu 2016 536 ha vinogradov (<https://www.gov.si/assets/ministrstva/MKGP/DOKUMENTI/KMETIJSSTVO/RASTLINSKA-PRIDELAVA/VINOGRADNISTVO-IN-VINARSTVO/Stanje-2018.pdf>).

Tabela 1: Razdrobljenost pridelave

<i>Velikostni razred</i>	<i>Površina vinogradov</i>	<i>Število pridelovalcev</i>
< 0,1 ha	900 (5 %)	12159 (41 %)
0,1–0,5 ha	2740 (18 %)	12797 (43 %)
0,5–1 ha	1371 (9 %)	1956 (7 %)
1–2 ha	1751 (11 %)	1251 (4 %)
2–5 ha	2721 (18 %)	879 (3 %)
> 5 ha	6040 (39 %)	442 (1 %)

Vir: <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MKGP/DOKUMENTI/KMETIJSSTVO/RASTLINSKA-PRIDELAVA/VINOGRADNISTVO-IN-VINARSTVO/Stanje-2018.pdf>.

Tabela 1 nam prikazuje razdrobljenost pridelave v Sloveniji. Iz nje lahko razberemo, da ima 41 % prebivalstva Slovenije vinograde manjše od 0,1 ha. Največji odstotek pridelovalcev (43 %) ima v lasti vinograde v velikosti od 0,1 do 0,5 ha. Ta površina predstavlja 18 % vseh vinogradov v Sloveniji. Ob dvigu velikostnega razreda vinograde se občutno zmanjša odstotek pridelovalcev, ki ima v lasti tako veliko površino vinogradov. Od 0,5 do 1 ha vinogradov ima v lasti 7 % pridelovalcev, kar pa predstavlja 9 % vseh vinogradov Slovenije. Če pogledamo še en velikostni razred višje (1–2 ha), opazimo, da se število pridelovalcev, ki imajo v lasti tako veliko površino, manjša (4 %), opazimo pa lahko dvig številke, ki nam predstavlja odstotek vseh vinogradov v Sloveniji (11 %). Velikostni razred 2–5 ha predstavlja 18 % vseh površin vinogradov. Takšen velikostni razred imajo le še 3 % pridelovalcev. Zadnji velikostni razred je razred, v katerega uvrščamo vinograde, ki so večji od 5 ha. Ta predstavlja kar 39 % vseh vinogradniških površin, v lasti pa ga ima le 1 % pridelovalcev.

2.3.1 Potrošnja

Poznavanje obnašanja potrošnikov je ključnega pomena v tržnem gospodarstvu. Če podjetja ne proizvajajo tega, kar si potrošniki želijo, so obsojena na manjši dobiček

ali celo propad. Zakaj se nek potrošnik odloči za nakup točno določenega blaga, je zapleteno vprašanje. Ekonomisti izhajajo iz predpostavke, da ljudje izvajajo neko gospodarsko dejavnost, da zadovoljijo svoje interese. Potrošnik v okviru svojih možnosti izbira različne proizvode, izdelke in storitve, da maksimira svojo korist oziroma zadovoljstvo (Konda, 2016, str. 56).

Po podatkih, pridobljenih s Statističnega urada Republike Slovenije, se potrošnja vina na prebivalca v Sloveniji giblje okoli 40 litrov na prebivalca. Leta 2015 je bila potrošnja 43 litrov na prebivalca, v letu 2018 pa je potrošnja padla za 5,16 litra, kar znaša 37,84 litra na prebivalca v celotnem letu. Od tega je bila več kot polovica belih vin. Na evropski ravni se dela ocena potrošnje na osnovi pridelka, uvoza, izvoza in gibanja zaloga. Podatki za EU kažejo, da je v letu 2011 povprečna potrošnja vina na prebivalca znašala 26,4 litra. Največje porabnice so sledeče države: Francija s 43,9 litra na prebivalca, Portugalska s 43,2 litra na prebivalca ter Luksemburg s 43 litri. Slovenija je bila po trenutno razpoložljivih podatkih leta 2018 na 5. mestu (<https://www.gov.si/assets/ministrstva/MKGP/DOKUMENTI/KMETIJSTVO/RASTLINSKA-PRIDELAVA/VINOGRADNISTVO-IN-VINARSTVO/Stanje-2018.pdf>).

3 Metodologija

3.1 Namen in cilji raziskave

Namen prispevka je predstaviti uvajanje buteljnk na slovenskem trgu. Opredelili bomo pojem uvajanja novega izdelka, pojma vino in buteljka ter poudarili lastnosti, ki so pomembne za uvajanje vina na trg. Predstavili bomo tudi hišo vina, ki je omogočila preverjanje teorije na praktičnem primeru.

3.2 Raziskovalna vprašanja

V empiričnem delu bomo odgovorili na dve raziskovalni vprašanji:

- RV 1*: Ali nujno potrebujemo začrtan potek razvoja novega izdelka?
- RV 2*: Predstavlja novi izdelek tveganje za podjetje?

3.3 Raziskovalne metode in tehnike

Uporabili smo deskriptivno kvalitativno metodo zbiranja podatkov z različnimi tehnikami. Analizirali smo znanstveno in strokovno literaturo, z metodo kompilacije smo povzeli ugotovitve oziroma mnenja avtorjev strokovne literature, z metodo deskripcije pa smo opisali osnovne pojme tematike. Nato smo uporabili tehniko poglobljenega intervjuja z Andrejem Grabnarjem, ki je že od leta 2016 mladi prevzemnik kmetije ter lastnik Hiše vina Grabnar. Intervju je bil izveden aprila 2020.

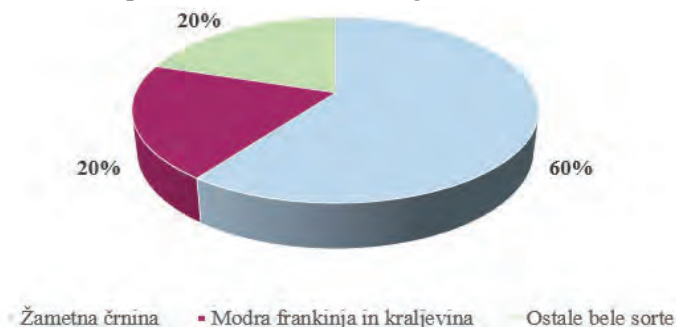
4 Rezultati

4.1 Predstavitev Hiše vina Grabnar

Hiša vina Grabnar se nahaja na Dolenjskem, v vasi Ardro pri Raki. Posestvo obsega 80 hektarjev vinogradniško-živinorejskih površin. Od tega je 20 hektarjev vinogradov, ostalo pa so travniki, njive in gozdovi. Gre za družinsko podjetje, v katerem sodelujejo oče Franci, mama Nuška ter sinova Marko ter Andrej, slednji je leta 2016 postal mladi prevzemnik.

Andrej pove, da na 20 hektarjih vinogradov obdelujejo približno 105.000 trt, od tega je 60 % žametne črnine, 20 % modre frankinje in kraljevine, ostalih 20 % pa predstavljajo laški rizling, sauvignon, rumeni muškat, traminec, sivi ter beli pinot in pa rumeni plavec (graf 1).

Graf 1: Porazdelitev trt po vinskih sortah v vinogradih



Vir: Intervju, 2020.

Klet ima kapaciteto 350.000 litrov vina. Vse vino stekleničijo, od vsega stekleničenega pa je 95 % cvička. Eno tretjino pridelanega vina prodajo gostinskim lokalom, barom in restavracijam, drugi dve tretjini pa prodajo trgovskim verigam po Sloveniji. Pot na trg si utirajo z visoko kakovostjo ter s prilagajanjem potrošnikom, njihovim željam ter potrebam. Temu primerno tudi vedno znova razvijajo nove produkte. Na vprašanje, kako pridejo do novega produkta, odgovori, da je to dolgotrajen in zahteven proces. Najprej je potrebno imeti idejo, ki jo je potrebno dodobra razviti, ter preveriti, ali bo sploh funkcionalna in zanimiva potrošnikom. Postopek morajo skrbno načrtovati ter izračunati stroške, ki bi jih potencialen produkt predstavljal.

Na vprašanje, kako določajo cene svojih produktov, pravi, da je vse odvisno od stroškov, ki nastanejo ob pridelavi in vzdrževanju. Povprečen strošek obnove hektarja vinograda je od 35 do 40 tisoč evrov. Ta zajema gnojenje, menjavo trt ter postavitev nove opore oziroma oskrbo le-te. Vsakoletne stroške oskrbe in vzdrževanja vinogradov predstavljajo škropiva, mulčenje, vršičkanje, defoliacija, rezatev, vsa zelena dela v vinogradu ter trgatev. Poleg tega pa ne smemo pozabiti na stroške, ki nastanejo v kleti ob sami pridelavi ter stekleničenju. Pove tudi, da je kmetija zavezanec za DDV.

Zanimalo nas je tudi, ali lahko nov proizvod, ki se ga prvič uvaja na trg, predstavlja tveganje za podjetje. Ugotovili smo, da pravzaprav vsak nov proizvod v vsakem podjetju predstavlja tveganje. Lahko se zgodi, da izdelek potrošnikom ne bo všeč ali pa prodaja izdelka ni takšna, kot so pričakovali, in si podjetje naredi izgubo namesto dobička.

4.1.1 Predstavitev izdelka, ki se uvaja na trg

Hiša vina Grabnar si utira svojo pot na trg z visokokakovostnimi izdelki. Njihovo kakovost potrjujejo številni zadovoljni kupci ter prejete nagrade, zato so se odločili narediti korak naprej ter trgu ponuditi buteljska vina, ki jih sedaj uvajajo na trg.

Preden pogledamo nove proizvode, ki jih na trg uvaja Hiša vina Grabnar, povejmo še, v čem se razlikujejo buteljska vina od ostalih vin. Standardna steklenica vina vsebuje 750 ml (Puckette in Hammack, 2016, str. 6). Buteljka pa pravimo steklenici s prostornino 750 ml, ki vsebuje visokokakovostno vino.

G. Andrej pravi, da se pri razvijanju novih izdelkov želijo kar se da prilagoditi potrošniku. Kupec bo tako zaenkrat lahko izbral med tremi različnimi vrstami buteljk: rose, laški rizling ter modra frankinja.

□ *Rose*

Zakonodaja predpisuje, da se rosé vina pridelajo iz rdečega grozdja. Za njegovo značilno barvo se morajo tropine rdečega grozdja nekaj časa macerirati v svojem soku. Fermentacija poteka pri nizkih temperaturah, za izdelek pa se uporablja grozdje modre frankinje ali žametne črnine ali pa modrega pinota. Končen izdelek ima 12,5 % alkoholne stopnje.

Slika 3: Rose Hiše vina Grabnar



Vir: Lastni vir, 2020.

□ *Laški rizling*

Pridelava poteka po tehnologiji belih vin, s hladno maceracijo pri temperaturi do 16 stopinj Celzija. Buteljčno vino laškega rizlinga Hiše vina Grabnar ima alkoholno stopnjo 12 %.

Slika 4: Laški rizling Hiše vina Grabnar



Vir: Lastni, vir, 2020.

□ *Modra frankinja*

Pridelava vina modre frankinje poteka po postopku pridelave rdečih vin. Končni izdelek ima 12 % alkoholne stopnje.

Slika 5: Modra frankinja Hiše vina Grabnar



Vir: Lastni vir, 2020.

4.1.2 Preverjanje kakovosti

Ker družina Grabnar stremi k najvišji možni kakovosti, morajo to redno preverjati in spremljati. Preverjanje kakovosti nam pove, v kakšnem stanju je vino glede na njegove kemijske, biološke ter senzorične lastnosti. Pozornost se začne že v vinogradu. Grozdje je ključnega pomena za kakovostno vino. Določiti je potrebno primeren čas trgatve ter se na nanjo ustrezno pripraviti. Grozdje mora priti do stiskalnice čim hitreje in nepoškodovano, paziti pa je potrebno, da se trga zdravo grozdje. Glede na to, katero vrsto in kakovost vina želimo, je potrebno prilagoditi nadaljnje procese. Pri postopkih pridobivanja vina je potrebno biti pozoren na možne bolezni in napake vina.

Med napake se šteje npr. bekser, porjavitev, vonj in okus po zraku – oksidacijo, motnost, vonj in okus po plesni, tropinah, drožeh, kovinah, zamašku ter izločitev vinskega kamna. Bolezni vina, ki se lahko pojavijo, so kan, očetni cik, razgraditev vinske kisline, grenkoba rdečih vin, mlečnokislinski ton itd. Obstajajo pa tudi pomanjkljivosti, kot so npr. premalo ali preveč alkohola, preveč ali premalo ostanka nepovretega sladkorja, previsoka ali prenizka kislost, neustrezna barva in tako naprej (Vodovnik in Vodovnik, 2003, str. 113–130). Zavedati se je potrebno, da se nekatere napake in bolezni da odpraviti, drugih ne. Vinar mora vino dovolj dobro poznati, da lahko napake zazna že zelo zgodaj. To zahteva veliko časa in znanja.

Kakovost vin v Hiši vina Grabnar preverjajo s pokušino ter s senzorično oceno in fizikalno-kemijsko analizo. Ob tem g. Andrej pravi, da mora biti vzorec, ki ga pošljejo na analizo, pravilno odvzet, da je možnost napake rezultata čim manjša. Pri pokušini se ocenjuje bistrost, barvo, vonj, okus in harmoničnost.

Vino, namenjeno javnemu trženju, mora biti pred oddajo v promet ocenjeno na predpisan način. Vedno se oceni primernost vina za promet in istovetnost z listinami, ki ga spremljajo, ocenjena pa mora biti tudi kakovostna stopnja glede na geografsko poreklo, pogoje pridelave in nege ter vsebnost posameznih snovi in senzorično oceno. Kontrolo kakovosti vina izvajajo pooblaščen organizacije. Na podlagi senzorične ocene in fizikalno-kemijske analize je vino tako uvrščeno v ustrezen kakovostni razred. Veda, ki se ukvarja z določanjem in raziskavo posameznih sestavin vina, se imenuje enokemija (kemija vina) (Vodovnik in Vodovnik, 2003, str. 107–111).

5 Zaključek

Novi izdelki predstavljajo prihodnost za podjetja. Ob pravilnem načrtovanju in dobri organiziranosti uvajanja in razvijanja novega izdelka se lahko podjetja povzpnejo nad svojo konkurenco (odgovor na drugo raziskovalno vprašanje), v primeru, da podjetje svojih korakov ne načrtuje ter se v razvoj novega izdelka poda brezglavo, je lahko novi izdelek rizičen za postavitev na trg in lahko podjetje obsodi tudi na propad (odgovor na drugo raziskovalno vprašanje). Menimo, da je zelo pomembno, da se podjetja pred visokimi investicijami izobrazijo o specifični temi, preučijo mož-

nosti za uspeh, hkrati pa se usmerijo h kakovosti, saj je sodobni svet vse bolj naklonjen kakovostnejšim izdelkom, pa naj gre za vino, hrano ali kakršne koli druge izdelke iz proizvodnje. Tega se zavedajo tudi v Hiša vina Grabnar, kjer sedaj na trg lansirajo buteljčna vina.

LITERATURA

1. Dovžan, H. (1993). Razvoj in trženje novega izdelka. Ljubljana: Gospodarski vestnik. Spletna stran: <http://www.mikrobiz.net/baza-znanja/iskalnik/categoryID=79> [Citirano 18. 4. 2020 ob 15.46 uri].
2. <https://podatki.gov.si/dataset/surs1563407s/resource/5d876ed1-c633-467f-9891-f986a3a73d36> [Citirano 14. 4. 2020 ob 6.33 uri].
3. <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MKGP/DOKUMENTI/KMETIJSTVO/RASTLINSKA-PRIDELAVA/VINOGRADNISTVO-IN-VINARSTVO/Stanje-2018.pdf> [Citirano: 16. 4. 2020 ob 15.40 uri].
4. Klopčič, M. (2003). Uvedba novega živilskega izdelka na trg (Diplomska naloga). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Konda, I. (2016). Mikroekonomija 1. Novo mesto: Fakulteta za upravljanje, poslovanje in informatiko.
6. Kotler, P. (1996). Marketing management – trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje in nadzor. Ljubljana: Slovenska knjiga.
7. Puckette, M. in Hammack, J. (2016). Nori na vino. Ljubljana: Totaliteta.
8. Rusjan, T. in sod. (2012). Razmere v slovenskem vinarstvu danes. V: Rusjan, D. (ur.). Slovenski vinogradniško-vinarski kongres z mednarodno udeležbo. Nova Gorica, Ljubljana: Biotehniška fakulteta, str. 29–50.
9. Snoj, B. in Gabrijan, V. (2012). Trženje blagovnih znamk. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.
10. Vodovnik, A. in Vodovnik, P. T. (2003). Maribor: Kmetijsko-gozdarski zavod.
11. Vukasovič, T. (2012). Trženje: od temeljev trženja do strateškega tržnega načrtovanja. Koper: Založba Univerze na Primorskem.

Modna industrija kroz prizmu poslovne etike

UDK 174.687.5.01

KLJUČNE RIJEČI: globalizacija, moda, etika, business, eksploatacija

POVZETEK - Poslovna etika je aktuelna tema u globalizaciji. U svijetu napredujuće tehnologije i dalje se bavimo pitanjem ljudskih prava i etičkom odnosu prema ljudima. Odnos onih koji imaju previše i onih koji imaju premalo i dalje raste. Opresija jeste držanje određene grupe ljudi na inferiornom položaju, dok druga grupa uživa superiorni položaj. U radu će biti ukazano na rastuće neetičko postupanje prema radnicima. Analiza će se bazirati na rad kompanija koje se bave proizvodnjom odjeće i obuće na prostoru Bosne i Hercegovine. Modna industrija je jedan od velikih zagađivača, te su vodeći u eksploataciji radnika. Osim toga, u radu će biti spomenute kompanije koje poslujući etično imaju uticaj na održivost i očuvanje životne sredine.

UDC 174.687.5.01

KEYWORDS: globalization, fashion, ethics, business, abuse

ABSTRACT - Business ethics is a current globalization topic. Although we live in a world of advanced technologies, we are still occupied by matters of human rights and ethical treatment of people. Differences between people who have too much and those who do not have enough are still increasing. Oppression is a state when one group of people are held in inferior position, while the other group of people is in a superior state. In this work, we emphasize the increasing unethical treatment of workers. The analysis will be based on the businesses of companies manufacturing clothes and footwear in Bosnia and Herzegovina. Fashion industry is one of the greatest pollutants and they are leading in abuse of workers. In addition, we will mention companies that operate ethically and have an influence on environmental protection.

1 Uvod

Poslovna etika je i dalje bitna i aktuelna tema bez obzira koliko se globalno društvo razvija. U svijetu napredujuće tehnologije i dalje se bavimo pitanjem ljudskih prava i etičkom odnosu prema ljudima. Odnos onih koji imaju previše i onih koji imaju premalo i dalje raste, ali se ta nejednakost ne odnosi samo na novac nego i na osnovne ljudske potrebe i prava da budemo jednaki. Opresija jeste držanje određene skupine ljudi na inferiornom položaju, dok druga skupina uživa superiorni položaj. Ovo stanje smo mogli primjetiti kroz učenje istorije, ali na nesreću također možemo da primjetimo u našoj današnjici. U ovom radu neću obrađivati ideale komunizma niti socijalizma, nego ću pokušati da ukažem na i dalje rastuće neetičko postupanje prema radnicima i radnicima, te rijetke – ali postojeće svijetle primjere ponašanja prema zaposlenima. Analizirat ću i izložiti rad kompanija koje se bave proizvodnjom odjeće i obuće na prostoru Bosne i Hercegovine. Modna industrija je jedan od velikih zagađivača, te su vodeći u eksploataciji radnika i radnica. Realnost je da je taj odnos zastupljen i na našim prostorima, ne samo u Azijskim zemljama. Ne smijemo okretati glavu na probleme koji se dešavaju daleko od nas, nadajući se da se u našoj blizini isti neće desiti. Potrebna je lična osvještenost menadžerica/a, ali i svih nas, kako bismo mogli početi praviti promjene u našim životima ali i životima drugih

oko nas. Također ću spomenuti kako kompanije poslujući etično također mogu imati uticaj na održivost i očuvanje životne sredine.

2 Postojeće stanje modne industrije i etici

Često smo imale/i priliku ući u prodavnicu i vidjeti cijene, te se zapitati na koji način se kompanijama finansijski isplati prodavati artikle po jako niskim cijenama. Kada plaćamo artikal u isto vrijeme plaćamo i dizajn, izradu artikla, pakovanje, dostavu te ostvarujemo profit kompaniji, ali u isto vrijeme plaćamo za nečiji trud i izvršeni rad. Pitanje koje ne postavljamo često sebi jeste, da li mi podržavamo rad određene kompanije i da li su njene vrijednosti izjednačene sa našim. Htjele/i to ili ne, podržavamo i ohrabrujemo rad kompanija kupovinom njihovih proizvoda. Mnoge/i od nas možemo biti vegetarijanke/ci ili veganke/i, te izabrati da kupujemo proizvode koji ne testiraju na životinjama, te koji nemaju životinjske sastojke u sebi. Danas se brendovi kozmetike i higijenskih proizvoda hvale sa svojim cruelty free pristupom. Ali ako nam je bitno na koji način su životinje tretirane, da li nam je bitan način na koji su tretirani i ljudi?

Najbogatija modna grupa na svijetu danas je Inditex, koja pod svojim krovom ima 8 brendova (Zara, Bershka, Pull&Bear, Stradivarius, Massimo Dutti, Oysho, Uterque i Zara Home), te ima 7.200 prodavnica širom 93 zemlje svijeta. Ovu kompaniju prati epitet neetičkog poslovanja, zbog brojnih intervjua i članaka koji pokazuju njihov tretman prema radnicama koje proizvode odjeću i obuću. Dostupne informacije govore o neplaćenom radu radnica, te o jako lošim uslovima rada u pogonima. Tako zvana »brza moda« je odličan primjer kompanija koje izvrsno posluju, budući da na police donose trendove po jako prihvatljivim cijenama, ali na štetu svojih zaposlenih. Okretanjem glave od diskriminacije i nasilja učestvujemo o održavanju već postojećeg sistema opresije održavajući status kvo. The Guardian su objavili članak u kojem navode informacije o neplaćenom radu radnica/ka u Zarinom pogonu u Istanbulu: »Napravila/o sam ovaj odjevni predmet koji ćete kupiti, ali nisam bila/o plaćena/en za to« (<https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/nov/08/zara-workers-protest-fast-fashion-worry-all-of-us>), je jedna od poruka koja se nalazila skrivena u odjeći. »2013. godine, Rana Plaza, zgrada u Bangladešu u kojoj je bilo smješteno 5 tekstilnih fabrika se urušila, ubijajući više od 1.100 osoba i ranjavajući još hiljade. U to vrijeme, vjerovalo se da je tragedija poziv za buđenje, onaj koji bi trajno promijenio način na koji bi dobra koja konzumirano bili napravljeni. Međutim samo 17 kompanija je potpisalo Garanciju transparentnosti lanca snabdjevanja odjeće i obuće (Apparel and Footwear Supply Chain Transparency Pledge), te je nastala bujica požara u fabrikama odjeće« (https://www.bbc.com/serbian/lat/srbija-48186596?fbclid=IwAR1O3y4jLD88E7OfN6htfrg_FfmRWCNRhgyENTNO-UiYpVbA7e92JTIXJvQA).

Također, mnoge kompanije koje svoje proizvode dobijaju iz rada zaposlenih u azijskim zemljama, također su optuživane da koriste djecu kao radnu snagu, ali i djecu i odrasle koje su žrtve trgovine ljudima. Jedan od najpoznatijih sportskih brendova Nike, za rad iskorištavaju osobe žrtve trgovine ljudima koji su prisiljeni da rade protiv svoje volje. Eksploatacija se dešava kada je moralna klima u kompanijama niska i kada je zakonski okvir lako zaobići. Ljudska prava su osnovna prava, a ne privilegija.

Većina radnica u fabrikama tekstilne industrije su žene. Postoje dokumentovana svjedočanstva radnica koje su zbog nekvalitetnih radnih uslova padale u nespovijest, ali im je bilo zabranjeno da pozovu hitnu pomoć, kako kompanija ne bi izgubila svoju reputaciju. »Znamo kada će neki inspektor ili menadžer iz Italije da posjeti fabriku, jer onda uprava otvara vrata i prozore i uključuje klima uređaje. A inače nam upravnicu govore da ako otvorimo vrata, odmah ostajemo bez posla« (https://www.bbc.com/serbian/lat/srbija-48186596?fbclid=IwAR1O3y4jLD88E7OfN6ht-frg_FfmRWCNrhgyENtNouiYpVbA7e92JTIXJvQA), je jedno od anonimnih svjedočenja radnica iz pogona u Srbiji, koje proizvode komade za razne kompanije, od jeftinijih poput Zare, do skupocjenih poput Louis Vuitton. Radno vrijeme je često uvjetovano uslovima prevoza do pogona, budući da se oni nalaze na ruralnim područjima ili izvan gradova. Lično iskustvo jedne od radnica u fabrici u Tuzli, jeste da njeno radno vrijeme počinje ranije nego što je uspostavljeno, budući da su svi zaposleni uvjetovani redom vožnje autobusa. Rekli bismo da su navedeni primjeri i više nego dovoljni da slijedeći put razmislimo prije kupovine. No istraživanja pokazuju da su nove generacije, ili takozvani »millennials« sve više okrenuti prema kupovini luksuznih komada odjeće. Odjeća prevazilazi svoju osnovnu funkciju, te postaje statusni simbol. Zadovoljenje ličnog imidža prevazilazi brigu za osnovna ljudska prava i pravedne uslove rada.

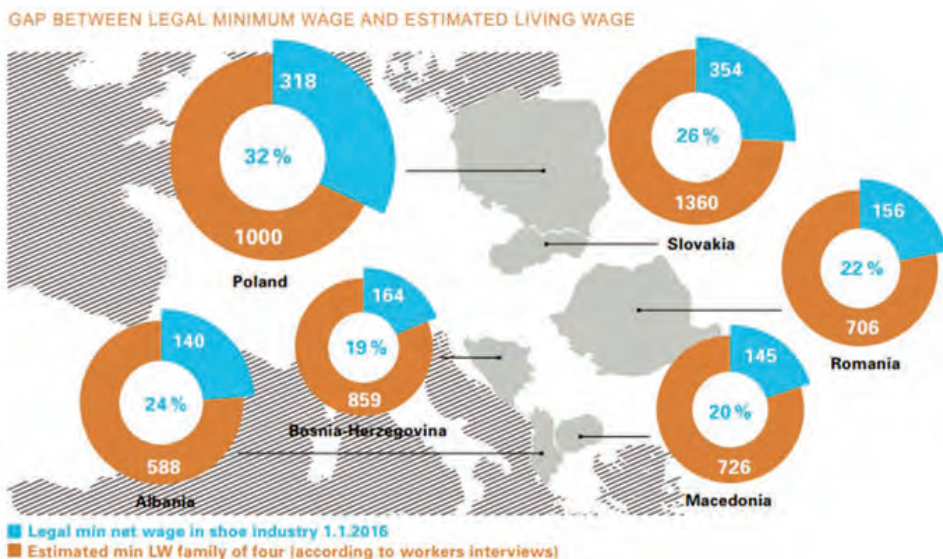
3 Uočeni problem svjetskih brendova

Odjeća za poznate svjetske brendove se također proizvodi i u Bosni i Hercegovini. Na prostoru BiH se nalazi preko 100 kompanija za proizvodnju odjeće, što ne uključuje još 30 kompanija koje proizvode obuću. Te kompanije obezbjeđuju radna mjesta za cca 20.000 registrovanih zaposlenih, te se većina njih bavi proizvodnjom za inostrane brendove. Neki od poznatih brendova koji svoje proizvode dobijaju od domaćih kompanija jesu Burberry, Gucci, Prada, S'Oliver, Zara i mnogi drugi. Svoju proizvodnju prebacuju na Balkan, zbog jeftine radne snage. Poznata je činjenica da se Pradine cipele proizvode na našim prostorima, koje se po završetku transportuju u Italiju kako bi se na njih zašao džon. Često konzumenti iz Zapadne Evrope vjeruju da je »Proizvedeno u Evropi« sinonim za radne uslove koji su bolji nego u proizvodnim zemljama u Aziji. <https://cleanclothes.org/resources/recommended-reading/labour-on-a-shoestring-factsheet>. Izvještaj svjetske organizacije Clean Clothes pod nazivom »Labour on a Shoestring«, predstavlja realnost radnih uslova u tekstilnoj indu-

striji na području Bosne i Hercegovine, Rumunije, Albanije, Makedonije, Poljske i Slovačke. Izvještaj također navodi podatke o neplaćenom osiguranju, lošim uvjetima rada poput visokih temperatura, te mnogih drugih rizika opasnih po zdravlje zaposlenih. Također, plata radnica i radnika je uvjetovana postavljenim brojem komada koji svatko od njih treba da proizvede. Ukoliko zadani broj pari nije proizveden, radnice/i rade prekovremeno da bi završili proizvodnju, koja im nije dodatno plaćena. Proizvodni kapacitet ovakvih pogona najčešće uključuje krojačnicu, šivaonu i montažu.

Prema Utok-u, Udruženju tekstila, obuće i kože, kompanije imaju od 5 pa čak do 1.850 stalno zaposlenih radnika i radnica. Informacije do kojih ne možemo doći jeste koliko je stvarno stanje zaposlenih, budući da prostorije ovih pogona često variraju od 600 m² do 5.000 m². Okvirni proračun jeste da proizvodni sektor obuće na teritoriji 28 članica Evropske Unije zapošljava cca. 300.000 radnica/ka, te da u navedenih 6 zemalja, uključujući i BiH, taj broj iznosi 120.000. Uzevši u obzir pretpostavku da BiH ima preko 20.000 registrovanih zaposlenih u toj industriji, to bi značilo da proizvodni kapacitet Europskog tržišta bh radnice/i popunjavaju sa čak 15 %. Zaposleni u svih 6 zemalja zarađuju ekstremno niske plate koje su nedovoljne da pokriju njihove osnovne potrebe ili potrebe njihovih porodica (<https://cleanclothes.org/resources/recommended-reading/labour-on-a-shoestring-factsheet>). Razlika između zakonski regulisanih minimalnih primanja i realnih životnih potreba je ogromna.

Slika 1: Prikaz razlike između zakonski regulisanih minimalnih primanja i procijenjene potrebe za primanjima prema izvještaju Labour on a Shoestring organizacije Clean Clothes, 2016



Istraživanje također ukazuje na rodnu ekonomsku diskriminaciju, budući da žene, koje čine većinu zaposlenih osoba u ovoj industriji, zarađuju manje za isti odrađeni rad od svojih muških kolega.

Još jedan od problema modne industrije jeste zagađivanje okoliša. Pored naftne industrije, modna industrija je najveći zagadivač na svijetu. 20.000 litara je potrebna količina vode za proizvodnju jednog kilograma pamuka, što je ekvivalent jednoj majici kratkih rukava i paru hlača (<https://www.worldwildlife.org/industries/cotton>). Zagađivanju doprinosi činjenica da se modni trendovi stalno mijenjaju, te da neki od nas osjećaju potrebu da idu u korak s modom. Zbog čestog mijenjanja trendova mnogo odjeće se baca kako bi se napravilo mjesta za novu.

4 Diskusija

Ponudit ću tri načina na koje je moguće riješiti problem. Jedan je mišljenje zaposlenih, drugi je prijedlog prema literaturi kako riješiti zadani problem, a treći je moj lični prijedlog, na osnovu informacija koje sam uspjela prikupiti tokom izrade rada.

Istraživanja pokazuju kako radnice i radnici na Balkanu ne ustaju protiv loših uvjeta rada i niskih plata, budući da imaju strah da ukoliko bi nešto poduzeli, bi izgubili posao. Klima koja je prisutna i koja ohrabruje šutnju i ima stav da »ukoliko ti ne želiš da radiš, ima ko hoće«, stavlja radnice i radnike u nezavidan položaj. Osobe pristaju na ovakve uvjete iz potrebe, te mnogo zaposlenih u ovoj industriji radi jer nisu uspjele/i da održe poslove koje su prethodno imali. Stav koji demoralise i koji radnice/i imaju jeste da su sretne/i što uopšte imaju posao, zbog loših prethodnih iskustava. Također, intervju koji sam lično sprovedla sa zaposlenicom jednom od ovakvih pogona u Tuzli, ne pokazuje ohrabrujuće rezultate u vidu promjene. Iako je ona žena sa jako mnogo iskustva i sa mnogo vještina, (vještine koje su potrebne u industriji budući da proizvodnja u velikoj mjeri ovisi od prethodnog znanja radnica/ka, zbog toga što ne znaju sve/i da rukovode mašinama koje su potrebne za proizvodnju, posao se uvećava za osposobljene i na malom broju ljudi ovisi zahtjevna narudžba – za koju nisu dodatno plaćene/i), pristaje na zadane uslove rada zbog svoje životne situacije. Na drugom mjestu u Maslovljevoj hijerarhiji potreba se nalazi potreba za sigurnošću, što bi također trebali da osjećaju zaposleni. Osjećajem sigurnosti i ohrabrujućom klimom za promjenu i inovaciju zaposleni bi se osjećali slobodnijim da iskažu svoju zabrinutost ili nezadovoljstvo.

Prema literaturi (Oraciono ponašanje – Manojla Zrnić), predstavljena su 4 načina na koji se može podstaći etičko ponašanje u organizaciji: etički trening, etičke advokacije i advokati, etički kod i duvanje u pištaljku.

Etički trening predstavlja obrazovanje i učenje vrijednosti. On također obuhvata podršku amoralnim menadžericama/ma da izgrade vrijednosti i na taj način ne budu indiferentni u svom mišljenju i ophođenju. Glavni faktori efektivnog programa eti-

ke obuhvataju: podršku top menadžmentu, otvorenu diskusiju te realistične etičke slučajeve i scenarij, jasan fokus na etička pitanja koja su specifična za organizaciju, integraciju etičkih tema u cijeli trening, stvaranje mehanizma za anonimno dojavljivanje kršenja etike, i na kraju organizacioni klimu koja nagrađuje etičko ponašanje.

Etička advokatica ili advokat je osoba koja je stručna u oblasti poslovne etike i koja u kompaniji djeluje kao društvena savjest. Ona ili on mogu prisustvovati razmatranju odluka top menadžmenta, kako bi se suočili problemi sa grupnim razmišljanjem ili konformizmom u procesu donošenja odluka.

Etički kod mora ispunjavati dva uvjeta kako bi se efektivno podstaklo etičko ponašanje. Prvi uvjet jeste da etički kod mora odnositi na specifičnu praksu, npr. podmićivanje, te drugi uvjet je da organizacijski etički kod mora imati podršku od top menadžmenta i biti podstican sistemom nagrade i kazne.

»Duvanje u pištaljku je praksa prijavljivanja neetičkog ponašanja ekstemom okruženju kao što su štampa, vladine agencije, ili interesne grupe« (Zrnić, 2008). Duvanje u pištaljku je kontroverzna tema budući da upućuje na neloyalnost zaposlenih prema kompaniji, te narušava autoritet menadžerica/a. Potrebno je spoznati šta zaposleni misle o društvenoj odgovornosti organizacije te im dati do znanja da menadžment poštuje i void računa o njihovim individualnim brigama. Lično ponašanje čini organizaciju etičnom ili neetičnom. Organizacijske snage mogu izvući nabolje iz ljudi jasno određujući i nagrađivajući etičko ponašanje (Zrnić, 2008).

Kao prijedlog rješenja problema ponudit ću dva načina odnosno pristupa. Prvi se tiče zakonskog okvira i način na koji menadžment može da utiče na promjenu. Drugi je prijedlog za lično ophođenje prema problemu, i šta mi kao konzumenti možemo da učinimo.

Smatram da je bitno adekvatno poštovanje Zakona o radu, koji se bavi pravima radnica i radnika. U Zakonu je jasno određeno radno vrijeme kao i prava na pauze, kako dnevne tako i sedmične i godišnje odmore. Također zakonom je uređena obaveza prijavljivanja radnica/ika te obezbjeđenje zdravstvenog osiguranja, ukoliko osoba zadovoljava određene zakonske stavke radnog odnosa. Prije poštivanja svih odrednica iz Zakona, bitno je da radnice i radnici ne rade na crno. Mjesto na kojem se obavlja rad također treba da ispunjava uslove koji su primjereni za bezbijedan rad. Pored obezbjeđenja sigurnog rada od strane kompanije, radnice i radnici bi trebali da prođu obuku o sigurnosti na radu. Također smatram da bi treninzi etike pomogli u osvještavanju menadžerica/a, te da bi uticali na njih da donose savjesne odluke, one koje nisu samo okrenute na profit nego i na sigurnost i dostojanstvo radnica i radnika. Potrebno je da kompanije pošuju prava zaposlenih, od samog vrha pa do proizvodnje. Također je bitno da su radnice i radnici upoznati sa zakonom o radu, kako bi mogli da prepoznaju kršenje njihovih prava, te potencijalno reaguju na problem. Državni organi trebaju da pokazuju ohrabrujuću klimu kako bi se radnice i radnici odlučili da prijave kršenje ljudskih prava i zakona o radu, budući da će to vjerovatnije uraditi kada osjećaju da imaju podršku i da će njihova akcija imati rezultat.

Također, kada je u pitanju zagađivanje tokom procesa proizvodnje, smatram da bi jedan od efektivnih načina smanjivanja tekstilnog otpada postavljanje korpi za recikliranje u trgovinama malih ali i velikih kompanija. Na taj način bi iskorištavali materijal koji dobiju za besplatno te od starih komada pravili nove, kako bi se smanjio tekstilni otpad ali također i smanjila upotreba vode. Ovu inicijativu već možemo vidjeti u Evropi u trgovinama koje prepoznajemo i na Balkanu, H&M, Zara i još nekoliko istih. No, problem je što su ovako postavljene korpe za reciklažu način da se privuku nove mušterije, ne realan poziv na akciju. Poziv koji obećava recikliranje te mušterijama daje popust ukoliko donesu staru odjeću i doniraju je u prodavnicama, ispostavlja se da još uvijek uopšte nije do kraja razrađen i još uvijek se ne primjenjuje. Grupa Inditex i dalje ne koristi doniranu odjeću u svojim proizvodnim pogonima. Grupa ističe kako je cilj do 2020. godine dostići Nulti otpad (Zero Waste) u svojoj produkciji (<https://www.inditex.com/our-commitment-to-the-environment/closing-the-loop/collect-reuse-recycle>). »Nulti otpad (Zero Waste) je filozofija koja ohrabruje redizajn životnih ciklusa resursa tako da se svi proizvodi ponovno koriste. Cilj je da se smeće ne šalje na deponije, u spalionice ili u okean. Trenutno se samo 9 % plastike zapravo reciklira. Preporučeni proces je sličan načinu na koji se resursi ponovno koriste u prirodi« (https://en.wikipedia.org/wiki/Zero_waste).

Po mom mišljenju, svatko od nas ima potencijal da bude dio promjene. Smatram da je jako bitna osvještenost i kritičko razmišljanje o određenom problemu, kako bismo mogli donijeti najispravniju i najiskreniju odluku. Neke od metoda koje lično primjenjujem na svom putu etičkog i održivog kupovanja, ali i načina života ću navesti i objasniti.

U okviru ekološkog pristupa pri kupovini trebali bismo uzeti u obzir u koju kompaniju ulažemo kada kupujemo proizvod, te u kakvom pakovanju ona dolazi. Jedan od praktičnih ali i zanimljivih načina recikliranja i davanje ponovne prilike predmetu koji je već bio voljen, jeste kupovanje polovne odjeće. Tim putem direktno ne doprinosimo novom stvaranju tekstilnog otpada, te često pritom štedimo i novac. »Do sredine 20og stoljeća, polovna odjeća je bila značajan način nabavljanja odjeće. Kroz industrijalizaciju, masovnu proizvodnju, i povećanjem prihoda, je javnost bila u prilici kupiti novu, prije nego polovnu odjeću« (https://en.wikipedia.org/wiki/Global_trade_of_secondhand_clothing). Masovna proizvodnja je kao i svaka inovacija kada tek ugleda svjetlo dana djelovala obećavajuće u stvaranju globalnog društva i obezbjeđivanju radnih mjesta za radnice i radnike. No nažalost, danas možemo primjetiti na koji način se odvija proizvodni proces, kao i odnos vrha prema zaposlenima. Jedan od načina na koji možemo biti etički odgovorni konzumenti jeste kupovinom od lokalnih dizajnerica/a. Time direktno podržavamo njihov rad, te lako možemo doći do informacija na koji način oni kreiraju svoju odjeću. U BiH ali i na području Balkana, ima jako puno mladih dizajnerica/a koji oduševljavaju ne samo dizajnom, nego i svojim etičkim i angažovanim pristupom dizajnu i proizvodnji. Dala bih primjer dizajnera iz Banja Luke, Marka Potkozarca Fehera, koji u proizvodnji svojih komada ne koristi pravu kožu. On također promiče bitne socijalne teme

putem svog dizajna, kao što je nasilje u porodici. Pored Marka, brend koji također dolazi iz Banja Luke je Grave Skateboards, čije su cijene prihvatljivije za konzumente. Grave proizvode skateboard-e kao i odjeću, te povezuju tattoo kulturu sa skate i alternativnom subkulturom.

5 Od humanitarnog do uspješnog poslovnog rješenja

Primjer preduzeća koje je uspješno ali se također bavi i odgovornim poslovanjem je BHcrafts. 1995. godine nastaje kao humanitarno društvo pod nazivom Bosanske Rukotvorine, te je preduzeće BHcrafts projekt koji je izrastao iz humanitarnog društva. Preduzeće ujedinjuje kreativnost, poslovnost ali i humanitarni i psihoterapeutski rad. BHcrafts se bavi proizvodnjom ručno rađene odjeće kao i dekorativnih predmeta i dodataka, te promovira kulturno naslijeđe BiH. Svaki proizvod je jedinstven, ručno izrađen bez upotrebe mašina, tradicionalnim tehnikama pletenja, heklanja i tkanja, te time proizvodi nisu dio masovne proizvodnje. Kompanija uključuje žene iz Bosne i Hercegovine, posebno one sa lošijom socio-ekonomskom pozadinom, u radni angažman za proizvodnju rukotvorina, poštujući standarde pravedne trgovine (Fair Trade). »Pravedna trgovina je naziv za oblik nadzirane trgovine pri kojoj su cijene za proizvode koje se plaćaju proizvođačima obično više od cijena na svjetskom tržištu. Na taj način se proizvođačima želi omogućiti veći i pouzdaniji prihod u odnosu na konvencionalnu trgovinu« (https://hr.wikipedia.org/wiki/Pravedna_trgovina). Jedan od glavnih ciljeva pravedne trgovine jeste zaštita ljudskih prava kroz promicanje socijalne pravde, razvoj, ekološki prihvatljivog ponašanja i ekonomske sigurnosti. BHcrafts je također prvo priznato i nagrađeno socijalno preduzetništvo sa Balkana, kao i prvi certifikovani Fair Trade proizvođač, te još uvijek jedini u BiH. Svrha preduzeća jeste poboljšati život bh žena i njihovih porodica, te trenutno angažuje cca 180 žena sa područja BiH. »Većina proizvoda napravljena je od hemijski netretirane vune i pamuka, kroz process koji poštuje ekološke standarde. BHcrafts radi sa domaćim sirovinama, čime ujedno podržava i ekonomiju BiH. Ekološka dobrobit se uzima u obzir u svakoj fazi proizvodnje – koristeći papirne kese i kutije za transport, kao i drveni razboj koji se koristi za tkanje« (<http://www.bhcrafts.org/AboutUs.html>).

BHcrafts djeluje lokalno, podržavajući domaću ekonomiju, pravedno poslovanje, pomažući ekonomsku moć žena, te brigu o okološu, te je dobar primjer na koji način preduzeća, bez obzira na svoju veličinu, mogu da utiču na oblikovanje drugačije klime unutar same organizacije, ali i da djeluju ka vani. U produžetku dajem poređenje kroz S.W.O.T. analize, grupe Inditex i BHcrafts, kako bi se prepoznali kapaciteti i nedostaci različitih pristupa poslovanja. Putem analize možemo uočiti gdje se brendovi također nalaze u svom etičkom angažmanu.

Tabela 1: S.W.O.T. Inditex

<i>Snage</i>	<i>Slabosti</i>
Finansijsko ostvarenje Međunarodno poznati brendovi Pristupačne cijene U korak sa trendovima Online prodaja te prodaja u trgovinama	Eksploatacija radne snage Kopiranje dizajna drugih brendova Nekvalitetna odjeća i obuća Stvaranje mnogo tekstilnog otpada Nerazgrađivo pakovanje
Mogućnosti	Prijetnje
Rasprostranjenost širom 93 zemlje Pristupačna lokacija trgovina Dobro oglašavanje na društvenim mrežama	Javna prozivka zbog kopiranja dizajna Bojkotovanje brendova zbog neetičkog poslovanja Opadanje prodaje zbog širenja pokreta odgovornog kupovanja

Tabela 2: S.W.O.T. BHcrafts

<i>Snage</i>	<i>Slabosti</i>
Unikatni ručno rađeni proizvodi Jedini Fair Trade proizvođač u BiH Prodaja u BiH kao i izvoz vani Konstantno povećanje proizvodnje i potražnje Ekološki pristup 180 angažovanih radnica Online prodaja te prodaja u trgovinama	BHcrafts nema Instagram profil Zaposleni uglavnom imaju više od 50 godina, nedostatak mlade radne snage Tradicionalni dizajn Centralizovana maloprodaja i veleprodaja na području Sarajeva
Mogućnosti	Prijetnje
Povećanje vidljivosti kroz suradnje Održavanje besplatnih obuka za žene o ručnom radu i socijalnom poduzetništvu	Zabuna sa brendom Bosfam, koji proizvodi tradicionalne ćilime Visoka cijena proizvoda Sve manje osoba se bavi ručnim radom

6 Zaključak

Informisanost i znanje su prvi korak prema djelovanju. Kada sam odrastala nisam imala stav o modnoj industriji kakav imam sada. Kako su brendovi brze mode stizali u BiH, bila sam sretna na pomisao da imam drugačiji izbor i onaj koji na neki način ide u korak sa trendovima. I dalje smatram da je odjeća bitna i da je dio naših identiteta, budući da je to jedna od prvih stvari koju druga osoba na nama može da primjeti. Način na koji se predstavljamo daje drugima sliku o nama i potencijalni uvid u naše interese i zanimanja. Lično sam uspjela da odbacim dio svog identiteta koji je jurio za trendovima koji su postavljali brendovi brze mode. U isto vrijeme razumijem da način na koji postupamo prema stvarima također predstavlja odraz našeg mentalnog stanja, te da kupovina postaje ovisnost i način rješavanja internih problema i borbi.

Smatram da ničiji život ne bi trebao da bude ugrožen pri pravljenju odjeće, koja će na kraju koliko god je pazili ili ne, završiti u kanti za smeće. Također smatram da kompanije imaju za dužnost - a ne izbor, etički ophoditi se prema zaposlenima, te kao minimum osigurati sigurne uslove rada, poštivati ljudska prava, te mariti za

otpad koji stvaraju. Preuzimanje odgovornosti je naredni korak, iz kojeg proizlazi akcija. Ne trebamo biti obeshrabreni mislima da kao pojedinke i pojedinci ne možemo uticati na promjenu. Društvo se sastoji od individua, individue čine društvo. Kompanije su također organizmi sastavljeni od individua, nisu mašine bez emocija i kapaciteta prosuđivanja. Kao osobe koje se sastoje od mnoštva slojeva, bile/i zaposlene/i ili ne, učesnice/i u modnoj industriji, menadžerice/i, ličnim angažovanjem možemo uticati na osobe oko nas, kolektivnim zalaganjem možemo uticati na druge kolektive. Ko? – ako ne mi. Kad? – ako ne sad.

LITERATURA

1. BHcrafts. Informacije o preduzeću. Spletna stran: <http://www.bhcrafts.org/AboutUs.html>.
2. Buchanan, D. (2017). The Zara workers' protest shows why fast fashion should worry all of us. Spletna stran: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/nov/08/zara-workers-protest-fast-fashion-worry-all-of-us>.
3. Dušej Ristev, T. (2019). Tekstilna industrija u Srbiji: Šta radnice trpe da bi zadržale posao. Spletna stran: https://www.bbc.com/serbian/lat/srbija-48186596?fbclid=IwAR1O3y4jLD88E7OfN6htfrg_FfmRWCNrhgyENtNOuiYpVbA7e92JTIXJvQA.
4. Inditex, Collect, Reuse, Recycle. Spletna stran: <https://www.inditex.com/our-commitment-to-the-environment/closing-the-loop/collect-reuse-recycle>.
5. Luginbühl, C. i Musiolek, B. (2016). Labour on a Shoestring, Spletna stran: <https://cleanclothes.org/resources/recommended-reading/labour-on-a-shoestring-factsheet>.
6. Zrnić, M. (2008). Organizaciono ponašanje, osnove kreativnog menadžmenta. Banja Luka: BLC College.
7. Wikipedia. Global trade of secondhand clothing. Spletna stran: https://en.wikipedia.org/wiki/Global_trade_of_secondhand_clothing
8. Wikipedia. Pravedna trgovina. Spletna stran: https://hr.wikipedia.org/wiki/Pravedna_trgovina.
9. Wikipedia. Zero Waste. Spletna stran: https://en.wikipedia.org/wiki/Zero_waste.
10. World Wild Life, Održiva poljoprivreda – pamuk. Spletna stran: <https://www.worldwildlife.org/industries/cotton>.

Procjena troškova građenja u BIM okruženju

UDK 338.585:69

KLJUČNE RIJEČI: količina materijala, vrsta materijala, troškovi, pouzdanost informacija

POVZETEK - Koncepti koji su gurnuli tržište građevinarstva u BIM su interoperabilnost te kontinuirani i brzi protok informacija između sudionika projektiranja i građenja te se u skladu tim potrebama i razvija. S stajališta praćenja količina materijala i elemenata automatsko ažuriranje izmjena jedna je od prednosti BIM pristupa. Prema istraživanjima, ovisno o složenosti projekta, 50–80 % vremena utroši se na utvrđivanje utroška materijala i procjenu troškova. Postoji više pristupa za dobivanje količina materijala i informacija o materijalu koji služe za pripremu tendera i izradu troškovnika. U radu će se istražiti pristupi koji uključuju aplikacijsko programsko sučelje koje najčešće dolazi u obliku biblioteke koja sadrži specifikacije za funkcije, strukture podataka, klase objekata i varijable, ODBC veze za izradu troškovnika kao što su CostX ili ITALSOFT te izvoz podataka u Excel. Na primjeru odabrane zgrade istražiti će se i ocijeniti pouzdanost informacija iz informacijskog modela koje se koriste kao potpora troškovnoj analizi projekta.

UDC 338.585:69

KEYWORDS: quantity of material, type of material, cost, reliability of information

ABSTRACT - The concepts that have influenced the construction market towards BIM are interoperability and a continuous and rapid flow of information between design and construction participants, and it is evolving to meet these needs. From a tracking point of view, the amount of materials and elements that automatically update changes is one of the benefits of a BIM approach. According to research, depending on the complexity of the project, 50-80% of the time is spent on determining the consumption of materials and cost estimates. There are multiple approaches to obtaining the quantities of materials and material information that are used for the preparation of tenders and the preparation of cost lists. This paper will explore approaches that include the application programming interface, which most often comes in the form of a library containing specifications for functions, data structures, object classes and variables, ODBC connection to estimating programs such as CostX or ITALSOFT, and exporting data to Excel. Based on the example of the selected building, the reliability of information from the information model used to support project cost estimates will be investigated and evaluated.

1 Uvod

Razvoj računala i računalnih programa ubrzali su proces projektiranja, te omogućili prelazak s tradicionalnog, ručnog na digitalno 2D crtanje. Takav format se naziva CAD (Computer Aided Design) tj. računalno potpomognuti projekt. AutoCAD, kao globalno raširen CAD računalni program za primjenu u građevinarstvu i arhitekturi, ali i u svim ostalim inženjerskim strukama (strojarstvo, elektrotehnika, geodezije) bio je prekretnica u smislu preciznosti, brzine, estetike i urednosti kod izrade projektne dokumentacije (<https://library.ndsu.edu/ir/bitstream/handle/10365/26538/Project%20Time%20and%20Cost%20Control%20Using%20Building%20Information%20Modeling.pdf?sequence=1&isAllowed=y>).

U ovom formatu vizualni prikaz geometrije elemenata građevina su linije koje su u pravilu obojane po grupaciji svoje funkcije ili važnosti, kako bi ostali sudionici mog-

li prepoznati njihovu namjenu. Radni listovi – crteži predstavljaju nezavisne dijelove projektne dokumentacije koji nisu međusobno informacijski povezani. Kod razmjene dijelova projektne dokumentacije i crteža između projektanta različitih struka (strojarska, elektrotehnička) te linije su često znale biti zanemarivane ili brisane što je kasnije u izvedbi građevine dovelo do preklapanja ili »sudara« u elementima. Takve netočnosti su rezultirale prekoračenjem troškova, izmjenom ili obustavom projekta dok se greška ne ispravi. Kod složenijih projekata logičan je i veći broj nacрта, detalja i presjeka što zahtijeva i dulje vrijeme izrade, dok vrijeme utrošeno na proračun količine materijala i procjenu troškova proporcionalno raste, kao i mogućnost za pogreške.

Na te izazove suvremeno informacijsko i informatičko doba pokušava odgovoriti drugačijim pristupom digitalne prezentacije fizičkih i funkcijskih karakteristika građevina koji će omogućiti i osigurati da različiti sudionici u građevinskom projektu učinkovito razmjenjuju informacije o građevini pri čemu u je središtu komunikacije njezin višedimenzionalni informacijski model. Ovaj pristup veže se uz pojam BIM - Building Information Modeling koji se odnosi na izgradnju digitalnog integriranog modela postojećeg ili budućeg izgrađenog okoliša (Jurčević, Pavlović, Šolman, 2017). BIM pristup donosi niz zahtjeva i promjena u značajkama građevinskog projekta koje podrazumijevaju nova softverska rješenja, istovremenu interdisciplinarnu suradnju i stvaranje uvjeta za vođenje i koordinaciju digitalnih isporuka u projektu. O dinamici širenja koncepta integriranog i višedimenzionalnog projektiranja izvješćuju stručne publikacije, a sektorske politike i strategije promatraju ga kao jednu od ključnih digitalnih tehnologija koje je potrebno usvojiti u procesu digitalne transformacija poslovanja i društva. Izazovi i mogućnosti koje donosi digitalna transformacija istaknuti su u okviru političkih smjernica Europske komisije za razdoblje 2019–2024. Odgovor Europske komisije na složenost postupka digitalne transformacije je program Digitalna Europa, središnji element prijedloga višegodišnjeg financijskog okvira (VFO) za razdoblje 2021–2027.

Koncepti koji su gurnuli tržište građevinarstva u BIM su interoperabilnost te kontinuirani i brzi protok informacija između sudionika projektiranja i građenja te se u skladu tim potrebama i razvija. Potreba za 3D modeliranjem u svrhu pridobivanja geometrijskih pokazatelja ili izrade 2D dokumentacije iz 3D modela dodatno je naglašena kod složenih građevina. Složenost građevine definira se kao dimenzija koja obuhvaća oblikovanje, infrastrukturu, tehnologiju izvedbe i ostalo. U kontekstu zrelosti BIM modela tradicionalni način projektiranja predstavlja Razinu 0 BIM, odnosno manjak suradnje i crtanje projekata na papiru. Prelazak na digitalno crtanje u CAD formatima u 2D verzijama uz korištenje 3D modela samo u idejnom projektu predstavlja Razinu 1 BIM. Na ovom nivou nema ili ima jako malo suradnje među sudionicima gdje svatko projektira na osnovu svojih podataka (<https://www.united-bim.com/bim-maturity-levels-explained-level-0-1-2-3/>). Prelazak na Razinu 2 BIM zahtijeva punu suradnju između sudionika koji rade na vlastitom modelu kojeg dijele kao informaciju u IFC (Industry Foundation Class) ili COBie formatu (Construction

Operations Building Information Exchange) (https://www.academia.edu/3183272/BIM_handbook_A_guide_to_building_information_modeling_for_owners_managers_designers_engineers_and_contractors). Taj format omogućuje prijenos svih podataka između različitih software-a i ključ je suradnje među sudionicima. Vlada Velike Britanije je prepoznala trend i prednosti BIM-a te je odlučila imati sve projekte financirane javnim sredstvima projektirane po Razini 2 BIM (Wu, Wood, Ginige, Wee Jong, 2014).

2 BIM kao metodologija

Kroz izradu 3D modela građevine BIM pristup nudi kontinuirani protok informacija, vizualizaciju i pohranu podataka o svim elementima koji čine građevinu (model). BIM kao metodologija omogućuje suradnju različitih sudionika u različitim fazama životnog vijeka građevine. Ta suradnja u BIM kontekstu podrazumjeva razmjenu, obradu i upravljanje datotekama, dokumentima i drugim vrstama podataka između više sudionika/korisnika. BIM softveri omogućuju da dva ili više udaljenih korisnika zajedno ili istovremeno rade na modelu. Takva razmjena bi mogla biti kategorizirana prema različitim skupinama projekatana na temelju vrste podataka koje dijele, sinkronizacije rada i načina dijeljenja. Formati dijeljenih podataka razlikuju se ovisno o vrsti izvedenog posla, pa bi se time digitalne (softverske) kompetencije razlikovale prema obradi svakog formata datoteke. Softver za interaktivnu suradnju zahtijeva sposobnost trenutne sinkronizacije modela, u protivnom bi se model koristio samo kao referentna informacija ili biblioteka na »oblaku«. Način dijeljenja podataka može biti putem intranet veze ili interneta s ograničenim pristupom određenim korisnicima. Svaka od navedenih kategorija ima različite namjene i primjene. Najčešća vrsta software-a za suradnju je interaktivni softver koji se koristi za komunikaciju, razmjenu informacija i upravljanje projektima/timom, što može biti IBM: Notes i Cisco: Webex kao aplikacije ili G suite i Office 365 kao »oblak« platforma (Maamoun, 2018).

Prednost BIM koncepta je interoperabilnost među programima koji pružaju mogućnost povezivanja modela te stvarno korištenje unesenih podataka za različite potrebe - proračun količina materijala, simulaciju izgradnje građevine, dimenzioniranje nosivih elemenata i slično. Pregled mogućnosti korištenja BIM modela prikazan je u Tablici 1 (Baldwin, 2019).

Tablica 1: Mogućnosti korištenja BIM modela

primarno	<i>prikupljanje</i>	<i>generiranje</i>	<i>analiza</i>	<i>komunikacija</i>	<i>realizacija</i>
sekundarno	kvaliteta	propisivanje	koordinacija	vizualizacija	proizvodnja
	praćenje	veličina	predviđanje	crtanje	sastavljanje
	sastav	uređivanje	validacija	transformacija	kontrola
	količine			dokumentiranje	reguliranje

Vir: Penn State University, The Use of BIM: Classifying and Selecting BIM Uses, Version 0.9 September 2013.

Ključno svojstvo je živa veza koja automatski ažurira promjene te smanjuje pojavu ljudske greške na minimum. Česta pogreška u tradicionalnom projektiranju ogledala se kao netočnost u projektnoj dokumentaciji slijedom čestih izmjena tijekom projektiranja, gdje su se promjene zaboravile obraditi i ažurirati ili nisu do kraja ažurirane na svim crtežima.

Procjena troškova je još jedan od aspekata procesa izgradnje koji od BIM-a ima koristi. Projektiranje zgrade odgovornost je inženjera projektanta i njegov opseg posla ne odnosi se na izradu iskaza materijala ili troškova. Proračun troškova za građenje građevina domena je inženjera građevinarstva (izvođača). Prilikom proračuna troškova, inženjeri obično počinju digitalizacijom arhitektonskog crteža na papiru, uvozom CAD crteža u paket za procjenu troškova ili proračun iskaza materijala tradicionalnom metodom kalkuliranja sa crteža. Sve ove metode povećavaju mogućnost pogreške i skrivaju eventualne netočnosti na izvornim crtežima. Korištenjem BIM modela umjesto crtanja, proračuna iskaza materijala, mjere i količine se mogu generirati izravno iz osnovnog modela, jer je informacija uvijek u skladu s projektom. Kada se izvrši promjena u nacrtima (npr. manja veličina prozora) promjena se automatski ažurira na povezanu projektnu dokumentaciju i raspored, kao i na sve iskaze materijala, brojeve i mjere koje inženjer koristi (<https://www.youtube.com/watch?v=YAb4O8DSDSM>).

3 Pristupi dobivanju podataka o troškovima u BIM okruženju

Sposobnost BIM platformi za automatiziranu kvantifikaciju broja, površine i volumena elemenata građevine ne dovodi do automatske procjene troškova. Za procjenu troškova u BIM okruženju potrebno je više koraka u procesu. Za dobivanje količina materijala i informacija o materijalu koji služe za pripremu tendera i izradu troškovnika iz BIM modela moguće je više pristupa:

- pristup koji uključuju aplikacijsko programsko sučelje koje najčešće dolazi u

obliku biblioteke koja sadrži specifikacije za funkcije, strukture podataka, klase objekata i varijable

- ODBC veze za izradu troškovnika kao što su CostX ili ITALSOFT
- izvoz podataka u Excel.

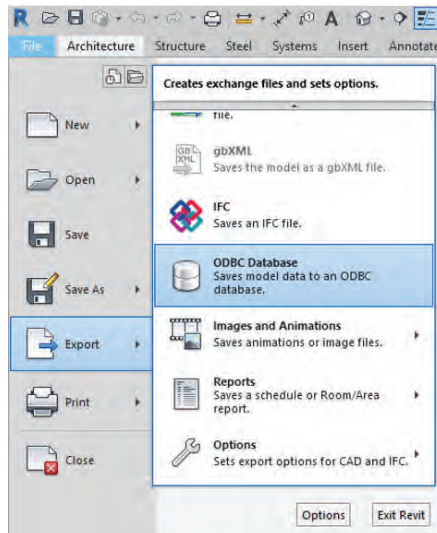
3.1 API – Application Programming Interface

Aplikacijsko programsko sučelje je veza između aplikacijskih programa koji se automatski povezuju oko istog modela i pružaju »živu vezu«. Ova mogućnost je korisna jer nije potrebno pojedine promjene evidentirati u svim verzijama istog modela, već samo na jednom mjestu te se ono automatski ažurira i svim sudionicima javlja da su promjene napravljene. Isto tako, promjene nastale na modelu automatski se ažuriraju u iskazu materijala.

3.2 ODBC veze

Ovaj pristup povezuje se s korištenjem specijaliziranog softvera za preuzimanje količine npr. Vico Office ili Exactal CostX, koji prenose BIM model i njegove ugrađene informacije u svoj sustav. Ovi softveri mogu podržati i automatsko i tradicionalno preuzimanje količina iz modela. Omogućuju i vizualizaciju materijala i količina bojama tako da je moguće provjeriti koji elementi su uključeni u procjenu.

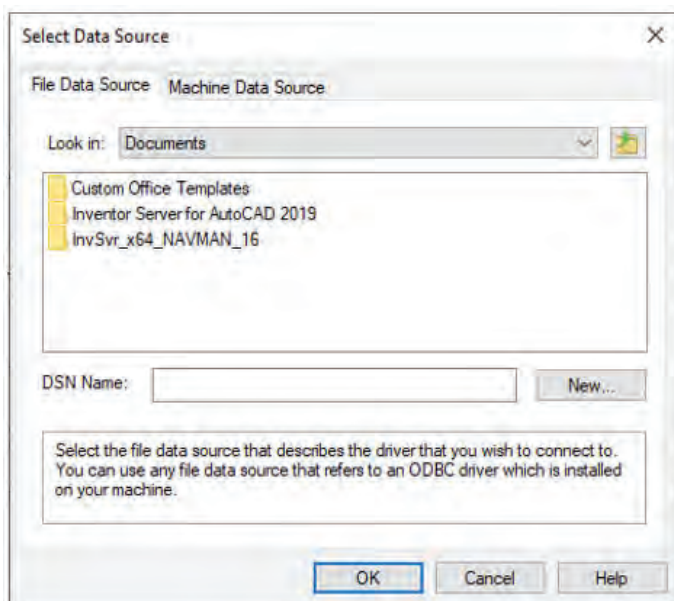
Slika 1: Izvoz ODBC veze



Za točnu procjenu troškova uz promjene koje se pojavljuju, aplikacija za izradu troškovnika CostX omogućuje dvosmjernu vezu u modelu pomoću ODBC veze (veza otvorene baze podataka). Nije potrebno 2D CAD planove uvoziti u CostX gdje se dovodi u pitanje točnost originalnih planova, već je kvalitetnija i sigurnija opcija uvesti ODBC bazu podataka izvezenu iz Revita. Time se podaci o dimenzijama i

informacijski podaci o elementima automatski spajaju i stvaraju točan iskaz materijala koji sa unosom cijena čini pregledni troškovnik. Veza pruža automatsko otkrivanje promjena u modelu, omogućuje lako uočavanje promijenjenih dimenzija te samim time i nove troškove. Za izvoz ODBC veze u Revitu, potrebno je slijediti korake File → Export → ODBC Database (slika 1), nakon toga odabrati postojeću bazu podataka ili stvoriti novu i zatim kliknuti OK za potvrdu lokacije veze (slika 2) (<https://www.youtube.com/watch?v=YAb4O8DSDSM>).

Slika 2: Odabir izvora podataka ODBC veze



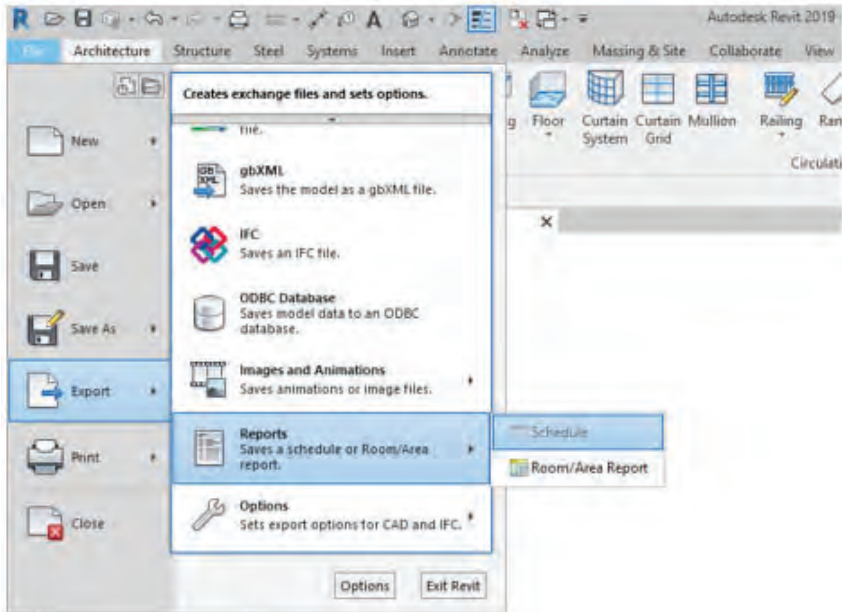
3.3 Izvoz informacija u Excel

BIM softveri imaju mogućnost izvoza količina u tablice i datoteke koje onda omogućuju inženjerima analizu cijena i izradu troškovnika. Vrlo često se za izradu troškovnika koristi Excel. Jedan od nedostataka ovakvog pristupa je da tablica Excela i BIM softver nisu povezani pa nije moguće automatsko ažuriranje promjena koje nastaju u Excel tablici u BIM softveru. Postupak izvoza podataka sastoji se od sljedećih koraka. Za izvoz podataka u Excel (File → Export → Reports → Schedule) podaci se u Schedule-u (Revit) odnosno iskazu elemenata i materijala (slika 3), izvoze u .txt format (slika 4). Podaci se zatim jednostavno uvoze u program Excel (slika 5).

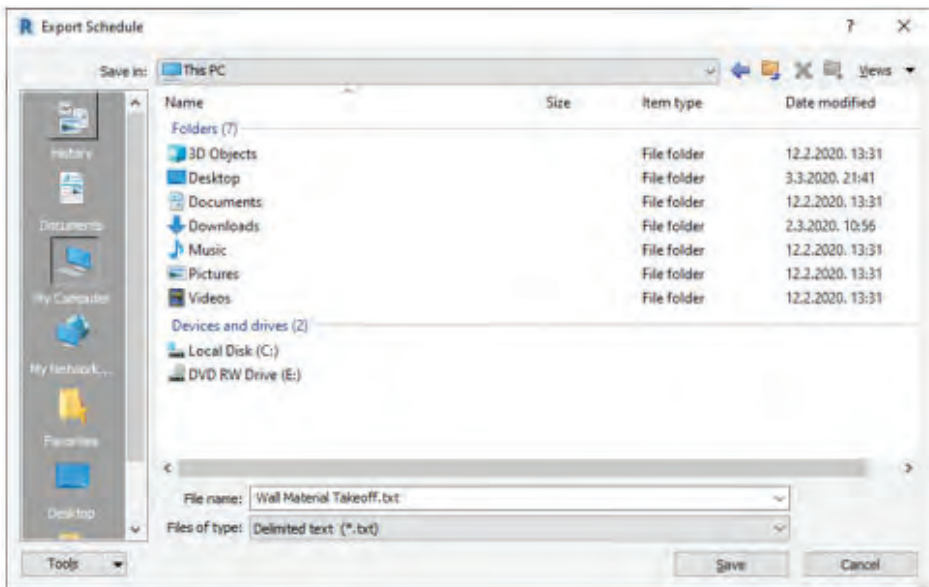
Revit pruža mogućnost prikaza, filtriranja i sortiranja elemenata i materijala po svojoj objektnoj orijentaciji. Nudi izbor odabira kriterija i informacija (stupaca) koje želimo prikazati, kao što su ime i familija, funkcija, dužina, površina, volumen, cijena,

materijal, toplinska otpornost, ocjena na požar itd. Nakon izvoza u Excel, inženjer samostalno uređuje izvezene podatke i kreira troškovnik unosom cijena.

Slika 3: Izvoz podataka iz Revita



Slika 4: Spremanje podataka u .txt formatu



Slika 5: Uvoz .txt formata u Excel

#	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	Wall Material Takeoff												
2	Family and Type	Material: Area	Material: Volume	Base Constraint	Length	Unconnected Height							
3	Basic Wall: Temeljna stopa stubišta 30cm	0 m ²	0.14 m ³	Temeljna ploča -2	169.00 cm	30.00 cm							
4	Basic Wall: Zid 200cm	119 m ²	23.86 m ³	Temeljna ploča -2	3739.00 cm	332.00 cm							
5	Basic Wall: Zid 200cm	8 m ²	1.56 m ³	Temeljna ploča -2	252.00 cm	352.00 cm							
6	Basic Wall: Zid 200cm	4 m ²	0.89 m ³	Temeljna ploča -2	157.00 cm	352.00 cm							
7	Basic Wall: Zid 200cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
8	Basic Wall: Zid 200cm	16 m ²	3.11 m ³	Temeljna ploča -2	442.00 cm	352.00 cm							
9	Basic Wall: Zid 200cm	12 m ²	2.31 m ³	Temeljna ploča -2	348.00 cm	352.00 cm							
10	Basic Wall: Zid 200cm	124 m ²	24.90 m ³	Kraj ploče -2	3735.00 cm	336.00 cm							
11	Basic Wall: Zid 200cm	12 m ²	2.34 m ³	Kraj ploče -2	348.00 cm	336.00 cm							
12	Basic Wall: Zid 200cm	14 m ²	2.84 m ³	Kraj ploče -2	442.00 cm	336.00 cm							
13	Basic Wall: Zid 300cm	20 m ²	4.09 m ³	Kraj ploče -2	634.00 cm	336.00 cm							
14	Basic Wall: Zid 300cm	266 m ²	79.78 m ³	Temeljna ploča -2	7528.00 cm	352.00 cm							
15	Basic Wall: Zid 300cm	197 m ²	47.09 m ³	Temeljna ploča -2	4459.00 cm	352.00 cm							
16	Basic Wall: Zid 300cm	265 m ²	79.48 m ³	Temeljna ploča -2	7525.00 cm	352.00 cm							
17	Basic Wall: Zid 300cm	156 m ²	46.77 m ³	Temeljna ploča -2	4459.00 cm	352.00 cm							
18	Basic Wall: Zid 300cm	23 m ²	4.69 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
19	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
20	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
21	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
22	Basic Wall: Zid 300cm	22 m ²	4.42 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
23	Basic Wall: Zid 300cm	52 m ²	10.40 m ³	Temeljna ploča -2	1485.00 cm	352.00 cm							
24	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
25	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
26	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
27	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
28	Basic Wall: Zid 300cm	32 m ²	6.44 m ³	Temeljna ploča -2	816.00 cm	352.00 cm							
29	Basic Wall: Zid 300cm	22 m ²	4.42 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
30	Basic Wall: Zid 300cm	22 m ²	4.42 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
31	Basic Wall: Zid 300cm	27 m ²	5.40 m ³	Temeljna ploča -2	775.00 cm	352.00 cm							
32	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
33	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
34	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
35	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
36	Basic Wall: Zid 300cm	14 m ²	2.84 m ³	Temeljna ploča -2	420.00 cm	352.00 cm							
37	Basic Wall: Zid 300cm	14 m ²	2.84 m ³	Temeljna ploča -2	420.00 cm	352.00 cm							
38	Basic Wall: Zid 300cm	8 m ²	1.61 m ³	Temeljna ploča -2	250.00 cm	352.00 cm							
39	Basic Wall: Zid 300cm	21 m ²	4.29 m ³	Temeljna ploča -2	634.00 cm	352.00 cm							
40	Basic Wall: Zid 300cm	14 m ²	2.84 m ³	Temeljna ploča -2	420.00 cm	352.00 cm							

4 n-D modeli

4.1 3D Model – Vizualizacija

Za razliku od 2D prikaza, 3D vizualizacije u BIM modelima su zorni prikaz građevine. Svaki je model vidljiv iz svih 360° u svim smjerovima bez potrebe da se za takav pogled koriste neki drugi alati. Autodesk-ov Revit, koji je certificirani BIM softver globalno raširen, omogućuje korisnicima virtualno kretanje kroz prostor i pogled interijera i eksterijera prije početka građenja. Na taj način 3D vizualizacija omogućuje investitoru stjecanje dojma o budućoj građevini, prostoru i okruženju.

Osim toga, 3D modeliranje u Revitu čini ga prikladnim za izvođenje ili otkrivanje sudara (conflict detection) radi prepoznavanja fizičkog preklapanja konstruktivnih elemenata. Ova funkcija uglavnom se koristi za građu (zidovi, stupovi, grede) i MEP (mehaničke, električne, vodovodne) instalacije, ali također se može koristiti za otkrivanje pogreške projekta temeljene na 3D vizualizaciji (Jurčević, Pavlović, Šolman, 2017).

4.2 4D Model – Vrijeme

Već su spomenute mogućnosti BIM-a i očigledno je da je integrirani model neizbježan. Pohranjivanjem dodatnih informacija u model i povezivanje sa drugim softverima može znatno olakšati planiranje tako da se integrira sa vremenskim rasporedom građenja (dinamički plan) i troškovima građenja, pa kontrola cjelokupnog projekta postaje lakša.

Pojava 3D CAD software-a pojednostavljuje upotrebu 3D grafičkih modela u građevinskim projektima, koji mogu izravno pružiti kronološku vizualizaciju projekta prije njegove izrade. Ovi se modeli koriste za rješavanje problema izvođenja građevine, uklanjanje problema sudara elemenata, za provjeru dinamike i rasporeda te za analize opasnosti i rizika.

Povezivanje 3D modela sa dinamičkim planom kako bi se stvorio 4D model, pokazuje veliku korist za analizu smetnji i identifikaciju prostornih sudara elemenata. Ovakve vizualizacije mogu točno povezati elemente modela s njihovim odgovarajućim kodom u dinamičkom planu. Rezultat je vizualizacija dinamike građenja (Jurčević, Pavlović, Šolman, 2017).

4.3 5D Model – Troškovi

Nadogradnju u 5D model čini unos cijene koštanja pojedinih radova kroz unos cijene materijala i rada. Taj podatak u vremenu unaprjeđuje proces planiranja i omogućuje svim sudionicima u projektu da budu točniji, transparentniji i detaljniji. Investitor tako može u svakom trenutku imati uvid u troškove projekta, koliki iznos financiranja ga očekuje u narednom periodu i koliko je potrošio do sada.

Jedan od softvera je CostX koji učinkovito prenosi podatke i svojstva građevine iz 3D BIM modela u njegovu internu bazu podataka i čita ih preko IFC formata. To pruža informacije koje su pridružene BIM objektima, uključujući dijelove o imenovanju; npr familija elementa, primjerci, model i slično, što će se grupirati u istu hijerarhiju kao i u Revit-u. CostX također zadržava funkciju elemenata građevine i svojstva dimenzija kako bi omogućio učinkovitu vezu 3D modela i iskaza količina za upotrebu u troškovnoj procjeni (Wu, Wood, Ginige, Wee Jong, 2014).

5 Primjer proračuna troškova

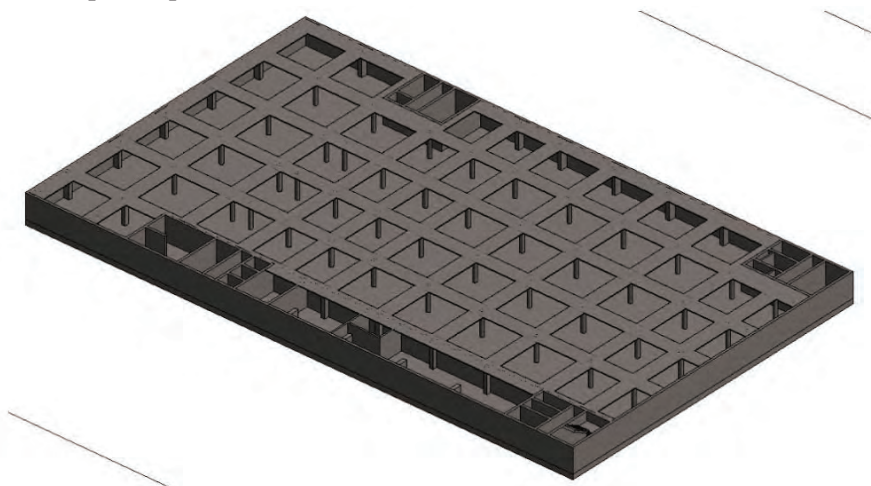
Za primjer proračuna troškova i izradu iskaza materijala u ovom radu je odabrana zgrada Sveučilišne knjižnice i multimedijskog centra u Osijeku (SKIMCO). Gradište se prostire na površini od 5.535 m², dok je zgrada površine 3.900 m². Lokacija zgrade je na prostoru nekadašnjeg nogometnog igrališta u bivšoj vojarni Drava, danas sveučilišnom kampusu u sklopu zaštićene i registrirane Kulturno povijesne cjeline grada Osijeka. Područje je upisano u Registar kulturnih dobara RH, Listu zaštićenih kulturnih dobara pod br. Z-4341 te je unutar područja zaštićenog i registriranog

arheološkog nalazišta »Mursa pristanište, Vijenac Ivana Meštrovića« u Osijeku koje je upisano u Registar spomenika kulture reg.br. R-239.

Vanjski i unutarnji zidovi su betonski debljine 20 i 30 cm, a unutrašnjost zgrade ispunjena je rasterom kružnih betonskih stupova promjera $\varnothing 50$ cm. Prostor vertikalne komunikacije (stubište i dizalo) je ograđeno zidovima, dok je unutrašnjost predviđena za police sa knjigama, pa je stoga otvorenog koncepta s nekoliko pregradnih zidova. Stupovi su u vrhu povezani vutama, odnosno ojačanjima ploče širine 2 m i visine 30 cm, na koje naliježe ploča debljine 20 cm.

U programu Revit modelirane su podrumske etaže zgrade (slike 6 do 9).

Slika 6: 3D prikaz podrumske etaže – 2



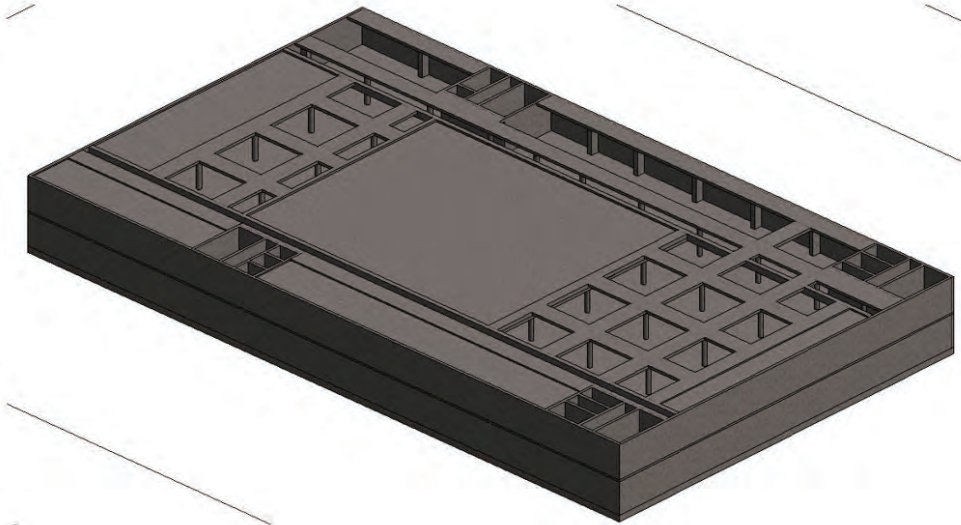
Slika 7: Uzdužni presjek podrumskih etaža



Slika 8: Poprečni presjek podrumskih etaža



Slika 9: 3D prikaz podrumskih etaža bez gornje ploče



S ciljem utvrđivanja količine betona ugrađene u elemente konstrukcije kod izvođenja podrumskih etaža zgrade proveden je postupak izvoza informacija iz programa Revit u Excel. Postupak se provodi kako je to opisano u poglavlju 3.3 ovog rada. Izračunate količine u kasnijim koracima poslužit će za analizu cijene i izradu troškovnika.

Podaci o količinama betona ugrađenim u stupove prikazani su po etažama (-2, -1), poprečnom presjeku stupa ($\varnothing 50$ cm i 50×50 cm), lokaciji na tlocrtu etaže (osi mreže), visinama i oplošju i vrsti i kvaliteti materijala (Tablica 2). Ovakav pregled informacija omogućuje daljnji nastavak rada na procjeni troškova i izradu troškovnika.

6 Zaključak

Sa stajališta praćenja i daljnje obrade količina materijala i elemenata automatsko ažuriranje izmjena u modelu od strane različitih korisnika jedna je od prednosti BIM pristupa. Prema istraživanjima, ovisno o složenosti projekta, 50–80 % vremena utroši se na utvrđivanje utroška materijala i procjenu troškova. Na primjeru zgrade Sveučilišne knjižnice SKIMCO u radu je opisan pristup izrade iskaza materijala izvozom podataka iz programa Revit u Excel koji se koristi kao potpora troškovnoj analizi projekta. Velika prednost je točnost količina, mogućnost sortiranja i filtriranja podataka i brzina rada. Ovo je najjednostavniji prijenos informacija, ali je nedostatak nemogućnost automatskog ažuriranja bez ponavljanja postupka izvoza i ponovnog uvoza u Excel. Ovaj nedostatak korigiran je u ostalim pristupima kao što je ODBC veza ili sličnim.

LITERATURA

1. Baldwin, M. (2019). *The BIM Manager*. Berlin: Beuth Verlag GmbH.
2. BIM Maturity Levels Explained. Pridobljeno, s <https://www.united-bim.com/bim-maturity-levels-explained-level-0-1-2-3/>.
3. Eastman, C., Teicholz, P., Sacks, R. in Liston, K.. *BIM Handbook*. Pridobljeno, s https://www.academia.edu/3183272/BIM_handbook_A_guide_to_building_information_modeling_for_owners_managers_designers_engineers_and_contractors.
4. Jurčević, M., Pavlović, M. in Šolman, H. (2017). *Opće smjernice za BIM pristup u graditeljstvu*. Zagreb: Hrvatska komora inženjera građevinarstva.
5. Maamoun, M. (2018). *Investigation and characterization of building information modeling data* (master thesis). Dresden: Technische Universität Dresden, Faculty of Civil Engineering, Institute of Construction Informatics.
6. REVIT® Building Information Modeling; BIM and Cost Estimating. Pridobljeno, s <https://www.youtube.com/watch?v=YAb4O8DSDSM>.
7. Wu, S., Wood, G., Ginige, K. in Wee Jong, S. (2014). A technical review of BIM based cost estimating in UK quantity surveying practice, standards and tools, *Journal of Information Technology in Construction*, 19, str. 534–562.
8. Zhang, D (2012). *Project Time and Cost Control Using Building Information Modeling*, Faculty of North Dakota State University of Agriculture and Applied Science. Pridobljeno, s <https://library.ndsu.edu/ir/bitstream/handle/10365/26538/Project%20Time%20and%20Cost%20Control%20Using%20Building%20Information%20Modeling.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Kompetence študentov Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu

UDK 37.091.8:005.336.2

KLJUČNE BESEDE: kompetence, splošne kompetence, predmetno specifične kompetence, upravljanje in poslovanje, poslovna informatika

POVZETEK - Kompetence so znanja, sposobnosti, veščine, osebnostne lastnosti in vrednote, ki jih posamezniki izoblikujejo skozi življenje. Pomenijo, da ima oseba znanje za opravljanje določenega dela. Kompetence se kažejo v uspešnosti opravljanja zadanih nalog. Splošne kompetence so tiste, ki jih posamezniki lahko uporabljajo za opravljanje svojega poklica, hkrati pa so uporabne tudi v različnih življenjskih situacijah. Študenti na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu skozi izobraževanje na dveh študijskih programih prve stopnje pridobivajo različne splošne in predmetno specifične kompetence, ki se med programoma precej razlikujejo. V članku bomo najprej predstavili pojem kompetence in njihove značilnosti. V nadaljevanju pa bomo predstavili rezultate raziskave o razvitosti kompetenc med študenti programa Upravljanje in poslovanje ter programa Poslovna informatika.

UDK 37.091.8:005.336.2

KEYWORDS: competences, general competences, subject-specific competences, management and business, business informatics

ABSTRACT - Competences are knowledge, abilities, skills, personality traits and values that individuals develop through life. They mean that a person has the knowledge and understanding to do a particular job. Competences are reflected in the performance of the assigned tasks. General competences are those that individuals can use to pursue their profession but are also useful in different situations in life. At the Faculty of Economics and Informatics, University of Novo mesto, students acquire different general and subject-specific competences through education in two first-stage study programs which differ considerably between the programs. In the article, we will first introduce the concept of competences and their characteristics. After the theoretical part, we will present the results of the research on the development of competences among the students of the program Management and Business and the program Business Informatics.

1 Uvod

Kompetence določene osebe opazimo v delovnih situacijah in tudi v različnih življenjskih situacijah. Ljudje si kompetence pridobivamo z nabiranjem izkušenj, opazovanjem, velik del predmetno specifičnih kompetenc pa pridobimo skozi izobraževalni proces. Splošne kompetence so tiste, ki jih lahko pridobimo brez študija, predmetno specifične kompetence pa pridobimo s študijem. Na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu študentje skozi izobraževanje na programih prve stopnje (Upravljanje in poslovanje in Poslovna informatika) pridobivajo splošne kompetence, ki so si kljub različnima programoma precej podobne. Med študijem pa pridobivajo tudi predmetno specifične kompetence, ki se med programoma precej razlikujejo. Visoka razvitost in zavedanje svojih kompetenc je zlasti pomembno pri iskanju zaposlitve, zato na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu pod vodstvom profesorice Mojce Blažič organizirajo karijerne sejmje, ki študentom pomagajo pri prestopu na trg delovne sile. Pomembno

je, da se vsak študent pri iskanju zaposlitve zaveda svojih dobro razvitih predmetno specifičnih kompetenc in da jih zna uporabiti pri opravljanju zadanega dela. Enako velja za vsakodnevne življenjske položaje, kjer mora oseba uporabiti svoje dobro razvite splošne kompetence.

2 Kompetence

Pojem kompetence se uporablja v filozofiji, sociologiji, lingvistiki, pravu, politologiji in drugih znanstvenih disciplinah, kar kaže na množico različnih definicij istega pojma, različno poimenovanje enakih pojmov in oblikovanje vrste posebnih kompetenc. V nadaljevanju bomo predstavili eno od definicij kompetenc (Kohont, 2011, str. 55).

Kompetence predstavljajo sklop znanja, sposobnosti, osebnostnih lastnosti, veščin, vrednot, motivacije, čustev, samopodobe in vzorcev razmišljanja. Kompetence kažejo na to, kaj lahko oseba naredi, obenem pa lahko pokažejo tudi odnos človeka do dela. Uspešno razvite kompetence se kažejo v uspešno opravljenem delu glede na postavljene cilje oziroma osebi omogočajo nadpovprečno delovanje. Kompetence lahko opazimo v različnih delovnih in tudi življenjskih položajih (Gabor in Dolinar, 2012, str. 7).

Pojmovanje kompetenc kot splošnih sposobnosti se je uveljavilo zlasti na področju psihologije in znotraj le-te na področju psihometrije in razvojne psihologije. Kompetentnost posameznika povezujejo z njegovo inteligentnostjo in jo razumejo kot sistem konkretnih vsebin in kontekstov neodvisnih sposobnosti in zmožnosti posameznika (Štefanc, 2012, str. 9).

Kompetence predstavljajo sklop povezanih sposobnosti, ki jih posameznik hoče, zna in zmore uporabiti v določeni situaciji. Zato lahko o kompetentnosti govorimo šele, ko to celoto znanja, sposobnosti, motivov, samopodobe in vrednot posameznika postavimo v okvir fizičnega in socialnega okolja, v katerem ima oseba določeno vlogo oziroma opravlja določeno nalogo. Standardi in tudi zahtevnost dane situacije bistveno določajo (ne)kompetentnost posameznika (Svetlik in sod., 2005, str. 33–34).

Mladi lahko že pred zaposlitvijo pridobivajo kompetence z opravljanjem študentskega dela, kjer lahko pridobijo že veliko pomembnih kompetenc, kot so (<https://www.fdv.uni-lj.si/docs/default-source/tip/razvoj-kompetenc-pridobljenih-s-%C5%A1-tudentskim-delom.pdf?sfvrsn=0>):

- uspešna komunikacija,
- spoštljiv odnos do sodelavcev in strank,
- poznavanje poslovnih procesov,
- vključevanje v skupine za opravljanje dela in druge.

Izredno pomembne pa so tudi medkulturne kompetence, ki jih pridobivamo celotno življenje, ko se učimo o drugih kulturah in znamo sprejemati njihovo različnost in

ne obsojamo drugačnih od sebe. Medkulturne kompetence in poznavanje običajev so izredno pomembne predvsem pri poslovanju in vodenju poslov v tujini ali pa pri selitvi v drugo državo (Vrečer in sod., 2009, str. 13).

2.1 Kompetentnost

Kompetentnost je lastnost posameznika, organizacijske enote ali podjetja, ki se nanaša na njihove zmožnosti za opravljanje naloge ali izpolnitev naročila. Primerna kompetentnost pomeni, da ima posameznik dovolj znanja in izkušenj ter da je usposobljen za določena opravila, kompetentnost podjetja pa pomeni, da ima podjetje na voljo vse potrebne vire za uspešno izpolnitev naročila in nemoteno delovanje ter doseganje poslovnih ciljev (Majcen, 2009, str. 21).

Ključna razlika med pojmom kompetenca in kompetentnost je torej, da so kompetence posamezne lastnosti, znanja, značilnosti in spodobnosti, ki so potrebne za delo oziroma jih imajo zaposleni; kompetentnost pa je lastnost vsakega posameznika, ki kaže razvitost kompetenc. Pojavlja se tudi pojem kompetenten, ki opisuje osebo, ki ima ustrezne kompetence za opravljanje določenega dela oziroma naloge, da uspešno doseže zastavljene cilje (Majcen, 2009, str. 21).

2.2 Splošne kompetence

V današnjem svetu, kjer je potrebno nenehno učenje, saj znanje hitro zastara in se vedno bolj usmerja v storitveno dejavnost, so potrebne splošne kompetence. Pomembno je iskanje rešitev in uspešno reševanje problemov, prilagajanje novim situacijam, medsebojno sodelovanje, dobro komuniciranje z drugimi in prevzemanje odgovornosti za razvoj poklicne poti. Več kot ima oseba dobro razvitih splošnih kompetenc, lažje in hitreje bo našla, ohranjala in po potrebi tudi zamenjala zaposlitev. Prav tako prenosljive kompetence pomagajo pri soočanju s spremembami v delovnem okolju. Bistveno pri vseh splošnih kompetencah je to, da so prenosljive med različnimi poklici in delovnimi področji ter da so pomembne tudi za zasebno življenje. Za poimenovanje splošnih kompetenc se uporabljajo različni izrazi (Gabor in Dolinar, 2012, str. 7):

- ključne kompetence,
- prenosljive kompetence in
- generične kompetence.

Ene pomembnejših splošnih kompetenc na delovnem mestu so obvladovanje stresa, osebna energija oziroma motivacija, ki je ena bistvenih kompetenc za uspešno timsko delo (<http://www.agencija-poti.si/Clanki/Vsi-clanki/ArtMID/637/ArticleID/485/Razvoj-osebne-agilnosti-kot-bistvene-kompetence-za-uspe%C5%A1no-timsko-delo>), ter seveda uspešna komunikacija z ostalimi na delovnem mestu (<https://pro.finance.si/COMPETO/8954533/Pravi-izziv-sodobnega-samoupravljanja-%3E%3Eupravljanje>).

2.3 *Specifične poklicne kompetence*

Za pridobitev zaposlitve in uspešno opravljanje poklica so izrednega pomena specifične kompetence, ki temeljijo na znanju in veščinah, ki jih pridobimo skozi izobraževanje ter delo in so povezane s poklicem oziroma področjem dela. Gre torej za uporabo tehničnih, strokovnih in postopkovnih znanj, da je delo uspešno opravljeno. Vsi poklici zahtevajo neke specifične kompetence. Za nekatere poklice je potrebna višja stopnja razvitosti specifičnih kompetenc, za druge nižja. Prav tako pa je nekatere specifične kompetence lahko pridobiti, medtem ko druge težje in nekatere izmed njih je lažje prenesti v drug poklic kakor druge (Gabor in Dolinar, 2012, str. 8).

2.4 *Kompetence študentov Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu*

Poklicne kompetence, ki jih študenti pridobivajo med študijem na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu, so podrobneje opisane spodaj. Med študijem na obeh programih prve stopnje pridobivajo raznolike splošne in predmetno specifične kompetence. Odličen način za pridobivanje kompetenc v času študija pa je mobilnost, ki pa ne zadeva le študente, ampak tudi nosilce izobraževalnega programa, ki se lahko vključijo v mobilnost oziroma izmenjave in tako pridobivajo nove kompetence na področju mednarodnega sodelovanja in internacionalizacije (<https://www.cmepius.si/wp-content/uploads/2014/02/Evropsko-visokosolsko-izobrazevanje-v-svetu.pdf>).

2.4.1 *Poklicne kompetence študentov programa Upravljanje in poslovanje*

Na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu so se pri oblikovanju kompetenc za visokošolski strokovni študijski program prve stopnje, smer Upravljanje in poslovanje, uprli na usmeritve projekta Tunning in upoštevali ocene in mnenja visokošolskih predavateljev in gospodarstvenikov. Študentje v programu prve stopnje Upravljanje in poslovanje skozi izobraževanje pridobivajo in razvijajo spodaj opredeljene splošne in predmetno specifične kompetence (https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/26-2_cistopis__up_prva_stopnja_november_2019_sl.pdf).

Študenti skozi izobraževanje v programu prve stopnje Upravljanje in poslovanje razvijajo naslednje splošne kompetence (https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/26-2_cistopis__up_prva_stopnja_november_2019_sl.pdf):

- poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju organizacije in sposobnost za njihovo analizo, sintezo in predvidevanje rešitev ter njihovih posledic;
- usposobljenost za raziskovanje na področju upravljanja in poslovanja ter razvoj kritične in samokritične presoje;
- fleksibilna uporaba znanja v praksi;
- avtonomnost, (samo)kritičnost, (samo)reflektivnost, (samo)evalviranje in prizadevanje za kakovost;

- občutljivost/odprtost za ljudi in socialne situacije ter razvoj komunikacijskih spretnosti za domače in mednarodno okolje;
- etična refleksija in zavezanost profesionalni etiki v poslovnem okolju, spoštovanje nediskriminatornosti in multikulturalnosti v organizaciji in njenem (mednarodnem) okolju;
- zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja partnerskega odnosa s sodelavci, z delodajalcem in drugimi uporabniki oz. skupinami (lokalno skupnostjo, svetovalnimi službami, gospodarstvom ipd.) ter zmožnost strpnega dialoga, poznavanje in razumevanje razvojnih teženj, razlik in potreb posameznika;
- sposobnost za upravljanje s časom za samo pripravo in načrtovanje ter samokontrolo izvajanja načrtov.

Študenti skozi izobraževanje v programu prve stopnje Upravljanje in poslovanje razvijajo naslednje predmetno specifične kompetence (https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/26-2_cistopis__up_prva_stopnja_november_2019_sl.pdf):

- poznavanje in razumevanje utemeljitve in zgodovine temeljnih disciplin s področja poslovnih in upravnih ved, in sicer s področja ekonomije, podjetništva, poslovne informatike, človeških virov, kvantitativnih metod, prava in poslovođenja;
- sposobnost za reševanje konkretnih delovnih problemov na področju upravljanja in poslovanja z uporabo znanstvenih metod in postopkov;
- koherentno obvladovanje temeljnega znanja, pridobljenega pri obveznih predmetih, ter sposobnost povezovanja znanja z različnih področij in njegova aplikativna uporaba pri implementaciji v prakso;
- sposobnost pridobivanja, selekcije in evalvacije novih informacij in zmožnost ustrezne interpretacije v kontekstu na področju ekonomije, podjetništva, poslovne informatike, zaposlenih, kvantitativnih metod, prava in poslovođenja;
- razumevanje splošne strukture družboslovnih ved in povezanosti s poddisciplinami, predvsem ekonomijo, poslovođenjem, poslovnimi, organizacijskimi in humanističnimi vedami (interdisciplinarnost);
- razvoj veščin in spretnosti pri uporabi znanja na določenem strokovnem področju s pomočjo praktičnega usposabljanja;
- sposobnost uporabe informacijsko-komunikacijske tehnologije in sistemov na področju upravljanja in poslovanja;
- organizacijske in vodstvene spretnosti v podjetjih in zavodih, mentorstvo študentom in pripravnikom;
- razumevanje individualnih vrednot in vrednostnih sistemov, obvladovanje profesionalno-etičnih vprašanj;
- usposobljenost za vodenje oddelka in/ali skupine;
- organiziranje aktivnega in samostojnega dela, usposabljanje zaposlenih za samozobraževanje;
- usposobljenost za preverjanje in ocenjevanje dosežkov zaposlenih ter oblikovanje povratnih informacij;
- komuniciranje s strokovnjaki z različnih področij gospodarskega in družbenega življenja;

- sodelovanje z interesnimi skupinami (dobavitelji, kupci, konkurenco, politiko ...);
- razumevanje odnosov med organizacijo in socialnim okoljem – sistemsko gledanje in delovanje;
- poznavanje in razumevanje teoretičnih osnov svetovalnega dela (prenosa znanja);
- obvladovanje postopkov in principov svetovalnega dela ter načrtovanje in obvladovanje sprememb;
- oblikovanje celovite ocene potreb posameznika oz. skupine, njihovih močnih in šibkih področij ob upoštevanju okoljskih dejavnikov (fizičnih, socialnih, kulturnih) z ustreznimi postopki in instrumenti;
- zavzemanje za take spremembe sistema, ki zagotavljajo osnovne pravice in potrebe uporabnika oz. skupine.

2.4.2 Poklicne kompetence študentov programa Poslovna informatika

Na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu so se pri oblikovanju kompetenc za visokošolski strokovni študijski program prve stopnje, smer Poslovna informatika, uprli na usmeritve projekta Tunning in upoštevali ocene in mnenja visokošolskih predavateljev in gospodarstvenikov. Študentje v programu prve stopnje Poslovna informatika skozi izobraževanje pridobivajo in razvijajo spodaj opredeljene splošne in predmetno specifične kompetence (https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/28-2_cistopis_pi_november_2019_sl.pdf).

Študenti bodo skozi izobraževanje v programu prve stopnje Poslovna informatika razvijali naslednje splošne kompetence (https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/28-2_cistopis_pi_november_2019_sl.pdf):

- poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju in sposobnost za njihovo analizo in sintezo ter predvidevanje rešitev ter njihovih posledic;
- usposobljenost za raziskovanje na področju upravljanja in poslovanja ter informatike in računalništva;
- usposobljenost za načrtovanje organizacijskih in informacijskih sprememb, ki so potrebne pri uvajanju, uporabi in zagotavljanju kakovosti na vseh področjih dela znotraj institucij;
- usposobljenost za samostojno in avtonomno uporabo, nadzor in vzdrževanje programske opreme za realizacijo organizacijskih in informacijskih funkcij, usposobljenost za obvladovanje informacijske tehnologije na vseh ravneh programske preobrazbe;
- razvijanje komunikacijskih sposobnosti in spretnosti v domačem in mednarodnem okolju;
- usposobljenost za timsko in projektno delo;
- sposobnost etične refleksije in zavezanost profesionalni etiki v poslovnem okolju, spoštovanje nediskriminatornosti in multikulturalnosti v organizaciji in njenem (mednarodnem) okolju;
- zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja partnerskega odnosa s sodelavci, z delo-

dajalcem in drugimi uporabniki oz. skupinami (lokalno skupnostjo, svetovalnimi službami, gospodarstvom ipd.) ter zmožnost strpnega dialoga;

- poznavanje in razumevanje razvojnih teženj, razlik in potreb posameznika ter usposobljenost za permanentno in vseživljenjsko izobraževanje.

Študenti bodo skozi izobraževanje v programu prve stopnje Poslovna informatika razvijali naslednje predmetno specifične kompetence (https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/28-2_cistopis_pi_november_2019_sl.pdf):

- razumevanje temeljnega znanja, obvladovanje veščin in povezovanje obeh področij, tako upravljanja in poslovanja kot tudi računalništva in informatike;
- razumevanje metod kritične analize in razvoja teorij ter njihova uporaba pri reševanju konkretnih delovnih problemov;
- poznavanje in razumevanje zgodovine, utemeljitve in splošne strukture temeljnih disciplin in poddisciplin s področij poslovnih in upravnih ved ter računalništva in informatike;
- koherentno obvladovanje temeljnega znanja z obeh študijskih področij ter usposobljenost za povezovanje in njegovo aplikacijo pri implementaciji v prakso;
- usposobljenost za samostojno uporabo, razvoj in vzdrževanje informacijsko-komunikacijske tehnologije in sistemov na področju upravljanja in poslovanja;
- poznavanje načina predstavitve, zapisa in modeliranja informacije;
- zmožnost zapisati problem v obliki algoritma;
- usposobljenost za načrtovanje sistemov;
- usposobljenost za razvoj programske opreme;
- razumevanje računalniških sistemov in arhitektur;
- razumevanje, uporaba in razvoj računalniških komunikacij;
- poznavanje zmožnosti in omejitev informacijskih tehnologij;
- usposobljenost za načrtovanje in obvladovanje sprememb, razvoj organizacijskih in vodstvenih spretnosti za vodenje, mentorstvo, svetovalno delo, preverjanje in ocenjevanje dosežkov zaposlenih ter oblikovanje povratnih informacij;
- usposobljenost za samoizobraževanje, selekcijo novih informacij in njihovo vključevanje v delovni proces;
- razumevanje potreb posameznika oz. skupine ob upoštevanju okoljskih dejavnikov (fizičnih, socialnih, kulturnih).

3 Metodologija

3.1 Namen in cilji raziskave

Namen raziskave je opredelitev razvitosti kompetenc študentov Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu. Cilj raziskave je izvedeti, v kolikšni meri so in bodo študentje razvili določene splošne in predmetno specifične kompetence, s katerim razlogom so se vpisali na fakulteto, ali so oziroma bodo obiskali

karierni sejem pri prof. Mojci Blažič in v kolikšnem času po študiju mislijo, da bodo našli zaposlitev.

3.2 Raziskovalna vprašanja

Za raziskavo smo si zadali 4 raziskovalna vprašanja:

- S katerim razlogom so se študentje odločili za vpis na Fakulteto za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu?
- V kolikšni meri so oziroma bodo študentje na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu razvili kompetence v času študija?
- Ali so se študentje udeležili kariernega sejma pri prof. Mojci Blažič oziroma ali se ga imajo namen udeležiti?
- V kolikšnem času po zaključku študija študentje menijo, da bodo dobili zaposlitev?

3.3 Metode in tehnike zbiranja podatkov

Pri raziskovanju in razumevanju tematike so nam bili v pomoč literatura in spletni viri. Na podlagi teoretičnega izhodišča smo oblikovali anketni vprašalnik, ki je obsegal 7 vprašanj. Anketiranci so bili vsi redni študentje Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu. Anketiranje je potekalo preko spleta, in sicer od 27. februarja 2020 do 5. marca 2020. Na podlagi odgovorov anketirancev smo pridobili rezultate za naša raziskovalna vprašanja.

3.4 Opis vzorca

Preučevali smo populacijo študentov Fakultete za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu. V anketiranju je sodelovalo 52 študentov, ki so anketo rešili v celoti. Študentje, ki so reševali anketo, so redno vpisani v študij na prvi stopnji. Obiskujejo dva različna programa, in sicer Upravljanje in poslovanje ali pa Poslovno informatiko.

3.5 Potek zbiranja podatkov

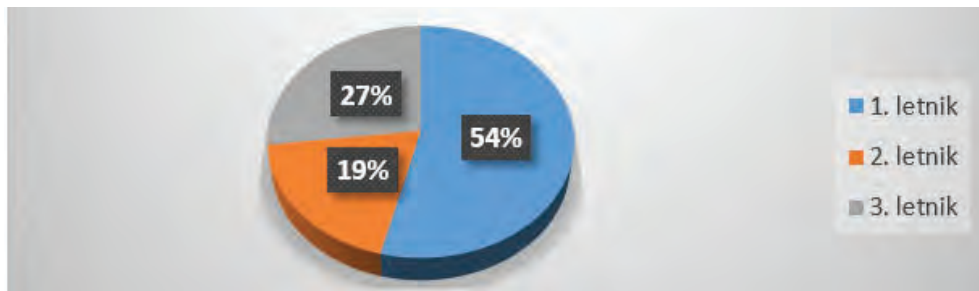
Anketiranje je potekalo od 27. februarja 2020 do 5. marca 2020. Anketirancev je bilo 52 in so na anketo, ki je obsegala 7 vprašanj s podvprašanji, odgovarjali preko spleta. Anketa je bila anketirancem poslana preko družbenega omrežja Facebook ali pa po elektronski pošti.

4 Rezultati

V anketi je sodelovalo 52 rednih študentov, vpisanih v študij na prvi stopnji na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu. 37 študentov (71,1 %) je vpisanih v program Upravljanje in poslovanje, ostalih 15 študentov (28,9 %) pa v program Poslovna informatika.

Med anketiranci jih 28 obiskuje prvi letnik (53,85 %), 14 anketiranih študentov (26,92 %) drugi letnik in 10 (19,23 %) tretji letnik.

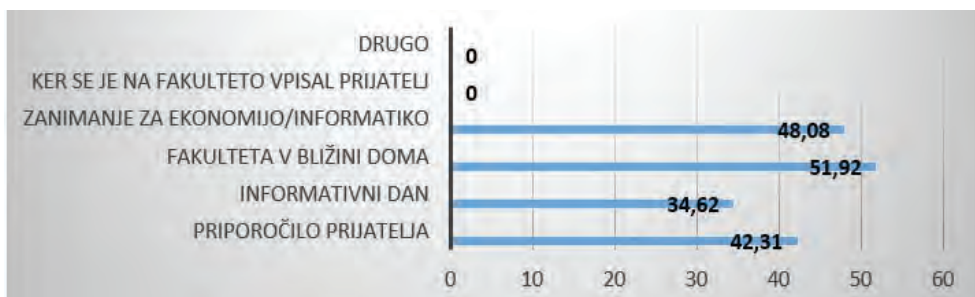
Graf 1: Letnik, v katerega so vpisani anketirani študenti



Vir: Lastni vir, 2020.

Na vprašanje, zakaj so se študentje Fakultete za ekonomijo in informatiko odločili za vpis na Univerzo v Novem mestu, je bilo podanih več odgovorov. 22 študentov (42,31 %) je odgovorilo, da so se za vpis odločili, ker jim je fakulteto priporočil prijatelj oziroma prijateljica. Zaradi obiska informativnega dneva na fakulteti se je za vpis odločilo 18 študentov (34,62 %). 27 študentov (51,92 %) se je za vpis odločilo, ker je fakulteta v bližini njihovega doma, 25 študentov (48,08 %) pa se je za vpis odločilo, ker jih zanima področje ekonomije. Nihče izmed anketiranih ni odgovoril, da se je vpisal na fakulteto, ker se je tja vpisal prijatelj, in nihče ni napisal drugega odgovora.

Graf 2: Razlogi študentov za vpis na fakulteto



Vir: Lastni vir, 2020.

Študenti so za namen ugotavljanja razvitosti splošnih in predmetno specifičnih kompetenc morali oceniti, v kolikšni meri so oziroma bodo posamezno kompetenco razvili. Možna je bila ocena od ena do pet, pri čemer je ocena ena pomenila, da študent meni, da te kompetence ni in ne bo razvil v času študija, ocena pet pa pomeni, da študent meni, da je oziroma bo to kompetenco razvil v veliki meri.

Pri ocenjevanju razvitosti splošnih kompetenc so študentje morali oceniti 14 kompetenc, ki naj bi jih po programu razvili v času študija. Rezultati ocenjevanja posameznih kompetenc so po številu odgovorov in ocenah prikazani v spodnji prilogi 1, iz katere lahko razberemo, da imajo kompetence v večini dobro oceno, kar pomeni, da študenti menijo, da so oziroma bodo te kompetence v času študija dobro razvili. Po odstotku visokih ocen so med študenti najbolj razvite naslednje kompetence:

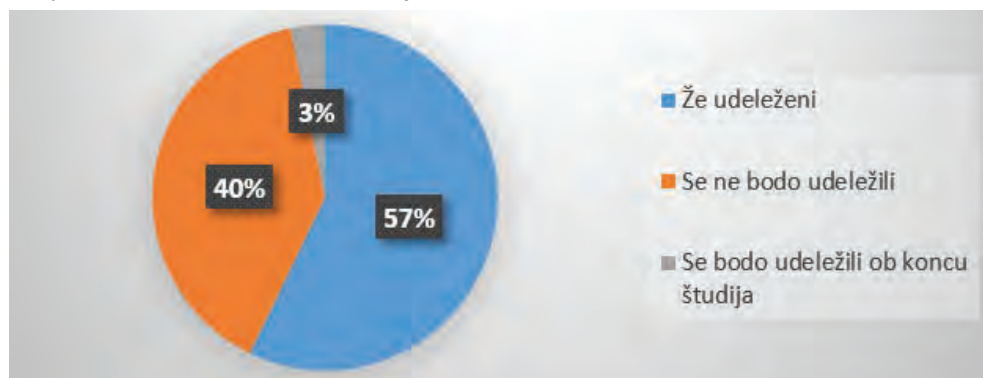
- poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju organizacije in sposobnost za njihovo analizo, sintezo ter predvidevanje rešitev in njihovih posledic;
- občutljivost/odprtost za ljudi in socialne situacije ter razvoj komunikacijskih spretnosti za domače in mednarodno okolje;
- usposobljenost za načrtovanje organizacijskih in informacijskih sprememb, ki so potrebne pri uvajanju, uporabi in zagotavljanju kakovosti na vseh področjih dela znotraj institucij;
- poznavanje in razumevanje razvojnih teženj, razlik in potreb posameznika ter usposobljenost za permanentno in vseživljenjsko izobraževanje.

Pri ocenjevanju razvitosti predmetno specifičnih kompetenc pa so študentje morali oceniti 33 kompetenc, ki naj bi jih v času študija razvijali. Rezultati ocenjevanja posameznih predmetno specifičnih kompetenc so po številu in odstotkih odgovorov ter ocenah prikazani v prilogi 2, iz katere lahko razberemo, da imajo kompetence, ki so značilne za program Upravljanje in poslovanje, v večini dobro oceno, kar pomeni, da študenti menijo, da so oziroma bodo te kompetence v času študija dobro razvili. Predmetno specifične kompetence za program Poslovna informatika so nekoliko slabše ocenjene, kar je tudi posledica večjega števila študentov na programu Upravljanje in poslovanje. Po ocenah študentov imajo najvišje ocene naslednje predmetno specifične kompetence:

- poznavanje in razumevanje teoretičnih osnov svetovalnega dela (prenosa znanja);
- obvladovanje postopkov in principov svetovalnega dela ter načrtovanje in obvladovanje sprememb;
- koherentno obvladovanje temeljnega znanja z obeh študijskih področij ter usposobljenost za povezovanje in njegovo aplikacijo pri implementaciji v prakso;
- poznavanje in razumevanje utemeljitve in zgodovine temeljnih disciplin s področja poslovnih in upravnih ved, in sicer s področja ekonomije, podjetništva, poslovne informatike, človeških virov, kvantitativnih metod, prava in poslovanja.

Med anketiranimi študenti jih je že 13 (25 %) obiskalo karierni sejem pri profesorici Mojci Blažič, 9 anketirancev (17,31 %) karierni sejem ne zanima in se ga ne bodo udeležili. Ostalih 30 študentov (57,69 %) pa se ga bo udeležilo ob zaključku študija z namenom, da bi pridobili informacije za prestop na trg delovne sile.

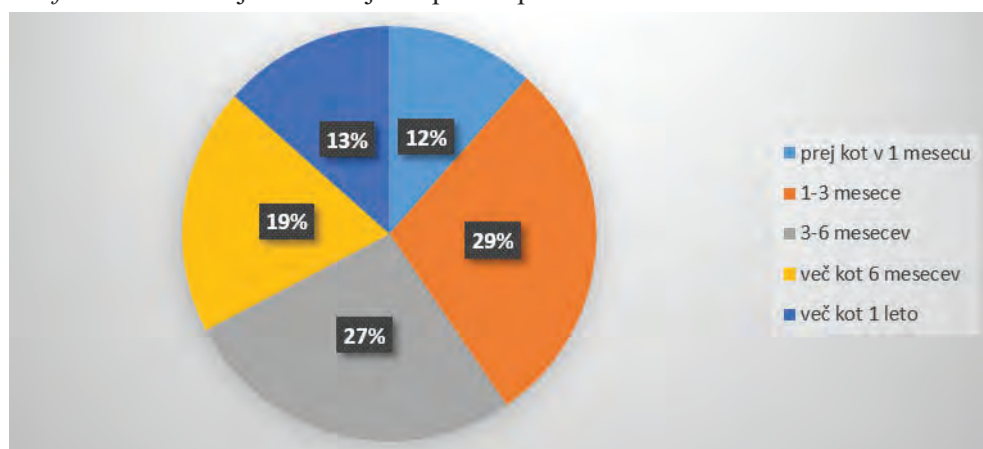
Graf 3: Udeležba na kariernem sejmju



Vir: Lastni vir, 2020.

Anketirani študentje so na vprašanje, v kolikšnem času po študiju menijo, da bodo našli prvo zaposlitev, odgovorili precej raznoliko. 6 anketirancev (11,54 %) meni, da bodo zaposlitev našli prej kot v 1 mesecu, največ študentov, in sicer 15 (28,9 %), jih meni, da bodo zaposleni v času od enega do treh mesecev po zaključku študija, 14 anketirancev (26,92 %) meni, da bodo zaposlitev našli v roku od treh do šestih mesecev, 10 anketirancev (19,23 %) meni, da bodo zaposlitev iskali več kot pol leta, ostalih 7 anketirancev (13,46 %) pa meni, da bodo za iskanje zaposlitve porabili več kot eno leto.

Graf 4: Čas od zaključka študija do prve zaposlitve



Vir: Lastni vir, 2020.

5 Zaključek

Kompetence predstavljajo sklop znanja, sposobnosti, osebnostnih lastnosti, veščin, vrednot, motivacije, čustev, samopodobe in vzorcev razmišljanja. Kompetence kažejo na to, kaj lahko oseba naredi, obenem pa lahko pokažejo tudi odnos človeka do dela. Osebo spremljajo v poslovnem in zasebnem življenju, potrebno pa je vseživljenjsko učenje za ohranitev in nadgradnjo že pridobljenih kompetenc, tako splošnih kot predmetno specifičnih. Na Fakulteti za ekonomijo in informatiko Univerze v Novem mestu študentje skozi izobraževalni proces pridobivajo raznolike splošne in tudi predmetno specifične kompetence, katerih stopnja razvitosti se razlikuje. Na podlagi odgovorov 52 anketiranih rednih študentov obeh programov prve stopnje smo ugotovili, da so kompetence po mnenju študentov dobro razvite in se skozi čas študija nadgrajujejo in dopolnjujejo. Očitno je, da so študentje smeri Upravljanje in poslovanje šibkejši v predmetno specifičnih kompetencah s področja informatike in obratno, saj se njihov predmetnik razlikuje. Večina študentov meni, da bodo prvo zaposlitev po koncu študija našli prej kot v šestih mesecih, pri iskanju zaposlitve pa jim bo v pomoč karierni sejem pri prof. Mojci Blažič in poznavanje njihovih kompetenc za opravljanje določenega dela.

LITERATURA

- Gabor, P. in Dolinar, B. (2012). Kaj si želim in v čem sem dober. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje.
- <http://www.agencija-poti.si/Clanki/Vsi-clanki/ArtMID/637/ArticleID/485/Razvoj-osebne-agilnosti-kot-bistvene-kompetence-za-uspe%C5%A1no-timsko-delo> [Citirano 23. 2. 2020 ob 19.27 uri].
- https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/26-2_cistopis__up_prva_stopnja_november_2019_sl.pdf [Citirano 23. 2. 2020 ob 21.44 uri].
- https://fei.uni-nm.si/uploads/fei/public/document/28-2_cistopis__pi_november_2019_sl.pdf [Citirano 23. 2. 2020 ob 22.00 uri].
- <https://pro.finance.si/COMPETO/8954533/Pravi-izziv-sodobnega-samoupravljanja-%3E%3Eupravljanje> [Citirano 24. 2. 2020 ob 2.54 uri].
- <https://www.cmepius.si/wp-content/uploads/2014/02/Evropsko-visokosolsko-izobrazevanje-v-svetu.pdf> [Citirano 24. 2. 2020 ob 21.07 uri].
- <https://www.fdv.uni-lj.si/docs/default-source/tip/razvoj-kompetenc-pridobljenih-studentskim-delom.pdf?sfvrsn=0> [Citirano 23. 2. 2020 ob 17.38 uri].
- Kohont, A. (2011). Vloge in kompetence menedžerjev človeških virov v kontekstu internacionalizacije. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
- Majcen, M. (2009). Management kompetenc. Ljubljana: GV Založba.
- Svetlik, I. in sod. (2005). Kompetence v kadrovske praksi. Ljubljana: GV Izobraževanje.
- Štefanc, D. (2012). Kompetence v kurikulumem načrtovanju splošnega izobraževanja. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- Vrečer, N. in sod. (2009). Medkulturne kompetence v izobraževanju odraslih. Ljubljana: Andragoški center Republike Slovenije.

Upravljanje stranom radnom snagom na gradilištima u Republici Hrvatskoj

UDK 331.5:69.05(497.5)

KLJUČNE RIJEČI: gradilište, kvote, tržište rada, upravljanje stranom radnom snagom

POVZETEK - Procjenjuje se da stranci u prosjeku čine četvrtinu radnika na gradilištima. Zbog globalne ekonomske slike te posljedično mogućnosti veće kvalitete života u ekonomski razvijenijim zemljama, bilježe se stalne migracije radne snage. To se ogleda i u godišnjim odlukama o utvrđivanju godišnje kvote dozvola za zapošljavanje stranaca za određenu kalendarsku godinu koje se u slučaju graditeljskog sektora kontinuirano povećavaju u Republici Hrvatskoj. Radnu snagu, uz strance, na gradilištima mogu činiti kvalificirani radnici, dugoročno nezaposleni koji su se prekvalificirali i umirovljenici koji rade dio radnog vremena. U radu se daje pregled potreba za radnom snagom u korelaciji s uočenim godišnjim rastom obujma građevinskih aktivnosti. Daje se uvid u produktivnost u odnosu na domaće radnike, uzimajući u obzir sve okolnosti prilagodbe na novo okruženje. Ispitana je preferencija zaposlenja stranih radnika na određenom radnom mjestu.

UDC 331.5:69.05(497.5)

KEYWORDS: construction site, quota, labour market, foreign workforce management

ABSTRACT - It is estimated that, on average, about a quarter of construction workers are foreigners. Due to global economic picture and, consequently, the possibility of a higher quality of life in more economically developed countries, there is a constant workforce migration. This is also reflected in annual decisions establishing the annual quota of foreigners' employment permits for a given calendar year, which, in the case of the construction sector, is continuously increasing the quota in the Republic of Croatia. Besides foreigners, the workforce may consist of skilled workers, long-term unemployed who have retrained, and retired part-time workers. The paper provides an overview of labour needs, considering the observed annual growth of construction activities, i.e. the correlation with workload. In addition, insight into productivity was provided, taking into account all the circumstances of adapting to the new environment. The preference for employment of foreign workers in a particular workplace was examined.

1 Uvod

Općenito se čimbenici oblikovanja organizacije (građevinska poduzeća) mogu podijeliti u dvije velike grupe – na vanjske i unutarnje. Vanjski čimbenici (tržište, institucionalni uvjeti, integracijski procesi, razvoj znanosti i tehnologije) već su prisutni u okruženju organizacije. Unutarnje čimbenike (proizvod, lokacija, veličina, zadaci i tehnologija, cilj i strategija, ljudski potencijali, životni ciklus organizacije) organizacija stvara i na njih neposredno djeluje. Čovjek (ljudi ili ljudski potencijali) predstavlja najvažniji unutarnji čimbenik organizacije (Robbins i Judge, 2010). U interesu je svake organizacije okupiti najbolji tim koji će se pobrinuti da se projekt realizira u zadanim okvirima, a po mogućnosti isporučiti i dodana vrijednost. Fluktuacije zaposlenika sve je teže spriječiti zbog otvorenosti tržišta, dostupnosti tehnologije, lakšeg sporazumijevanja na stranim jezicima. Globalizacija pretpostavlja da su države te koje pružaju značajne prednosti svojim poduzećima (Vietor, 2007), a time i zaposlenicima u tim poduzećima. Stvarno stanje svijeta trenutno je i dalje

poluglobalizacija koja uključuje objedinjena razmatranja lokalnih međusobnih djelovanja i međusobne prekogranične aktivnosti – prepreka i mostova između zemalja – umjesto fokusiranja samo na jedno ili drugo (Drvenkar i Unukić, 2019, prema Ghemawat, 2010). U takvom makroekonomskom okruženju događaju se i migracije radne snage. Države prepoznaju ova zbivanja i donose odluke o godišnjim kvotama dozvola za zapošljavanje stranaca. Glavni cilj ovog rada je utvrditi udio radne snage kojeg čine stranci na gradilištima u Republici Hrvatskoj, kako taj udio korelira s godišnjim rastom obujma građevinskih aktivnosti. Dodatno, uspoređuje se i produktivnost stranih i domaćih radnika.

2 Metodologija istraživanja

Metodologija istraživanja obuhvaća predmet istraživanja, metode, izvore i ciljeve. Predmet istraživanja je način upravljanja stranom radnom snagom na gradilištima u Republici Hrvatskoj. Korištene su metode analize i sinteze, komparativna metoda, metoda kompiliranja, metoda deskripcije i metoda klasifikacije. Podaci su sustavno prikupljeni, pripremljeni i statistički obrađeni. Primarni cilj rada je utvrditi udio strane radne snage na gradilištima u Republici Hrvatskoj i njegovu korelaciju u odnosu na godišnji rast obujma građevinskih aktivnosti. Provedena je usporedba produktivnosti stranih i domaćih radnika. U svrhu pisanja rada i istraživanja korišteni su dostupni izvori na internetu i literatura. Osim njih, doprinos ovom istraživanju dali su i poslodavci građevinskih poduzeća u koji zapošljavaju strane radnike.

3 Rezultati istraživanja

Radnu snagu na gradilištima čine kvalificirani radnici, dugoročno nezaposleni koji su se prekvalificirali, umirovljenici koji rade u dijelu radnog vremena (zbog iskustava i referenci) te stranci. Stranim radnicima smatraju se svi oni koji nisu rođeni u državi u kojoj rade, bez obzira na razumijevanje jezika koji se govori u državi u kojoj rade. Nije jednako surađivati s radnikom kod kojeg je jezična barijera značajna i s radnikom koji djelomično razumije hrvatski jezik. U nastavku će se prikazati usporedba poduzetih mjera vezano za zapošljavanje stranaca u drugim državama i u Republici Hrvatskoj.

3.1 Prethodna istraživanja

Smatra se da građevinska industrija ostvaruje 11,0–13,0 % globalnog BDP-a, a da će se do 2020. godine taj postotak povećati na 15,0 % (Schilling, 2015). Iako je poznato da je većina velikih kompanija smještena u Europi i Sjevernoj Americi, važno je primijetiti da su 2016. godine Kina, Indija i Ujedinjeni Arapski Emirati ostvarili

52,0 % udjela na globalnom građevinskom tržištu (Buckley et al., 2016), a očekuje se da će se ovaj postotak povećati na 63,0 % do 2025. godine (PwC, 2015).

Zbog stalnih promjena u različitim sferama poslovnog okruženja (engl. ever-changing business environment) na globalnoj razini, države formiraju i svoje strategije upravljanja radnom snagom. Najznačajniji problem je prevladavanje jezične barijere kada se radi o zapošljavanju stranaca koji nisu sa istog govornog područja (Nijemac u Austriji neće imati ovaj problem, ali Brazilac hoće). Problem jezične barijere u Danskoj je riješen karticama na kojima su postupci i upute za rad dani u obliku slika.

U građevinskoj industriji Singapura zaposleno je 76,0 % stranaca (podaci za 2015. godinu), a kroz godine je taj broj samo rastao. Iako je građevinski sektor u Singapuru zapošljavao nezanemariv broj radnika, percipiran je kao niskoproduktivan, a na gradilištima se nije koristila odgovarajuća oprema. U istraživanjima načina poboljšanja produktivnosti, kao kritičan čimbenik koji je doprinio smanjenju produktivnosti, prepoznata je (brojčano zamjetna) strana radna snaga drugačije kulturološke pozadine, većinom nevjesta u poslu koji treba obavljati. Iako se podaci o nacionalnosti stranih radnika ne objavljuju javno kako bi se spriječili incidenti i zaštitili osobni podaci radnika, da se naslutiti kako je većina radne snage u Singapuru došla iz Kine, Indije i s Tajlanda, a u nešto manjem broju pristigli su i iz Malezije, Bangladeša, Šri Lanke i s Filipina. Prevladavanje jezične barijere i u ovom je slučaju usporavalo radove na gradilištima diljem zemlje i tako postalo 4. po redu uzrok niske produktivnosti (Suzuki i Pheng, 2019). Menadžerima na gradilištima se sugerira učinkovitija i uključivija komunikacija sa stranim radnicima jer kulturalne razlike posljedično mogu uzrokovati konflikte, pad morala, lošu kvalitetu izvedbe radova te rast vjerojatnosti nesreća na gradilištima.

U Južnoj Koreji zabilježena je niska razina percepcije sigurnosti stranih radnika (iz Kine, Vijetnama, Kazahstana, Kirgistan, Bangladeša, Tajlanda, Pakistana, Indije, s Filipina) u odnosu na domaće. To se odnosi na ulaganje u edukaciju za strane radnike o sigurnosnim mjerama, poštivanje pravila i općenito uvjerenja. Korkmaz i Park (2018) su uočili kako strani radnici u Južnoj Koreji koji nisu govornici korejskog jezika imaju manje povjerenja u menadžere i u njihovu posvećenost osiguravanja sigurnosnih uvjeta za radnike. Uz to su se izjasnili kako ih se češće okrivljuje za pogreške koje se događaju tijekom rada. U konačnici je predložen plan poboljšanja za kompletnu korejsku građevinsku industriju kako bi se unaprijedila razina sigurnosti na gradilištima (Korkmaz i Park, 2018).

Nacionalizam na radnom mjestu kao posljedica zapošljavanja stranih radnika može postojati ako postoji povijesna podloga i ako se stvara dojam da stranci „uzimaju“ radna mjesta domaćem stanovništvu (primjerice, Meksikanci koji ilegalno migriraju u SAD i zapošljavaju se na njihovim radnim mjestima). Političari imaju moć kreirati javno mnijenje i usmjeriti javnost na promišljanje o aktualnim problemima. Tako je kanadski premijer Justin Trudeau preimenovao ključna ministarstva svoje vlade - Ministarstvo okoliša postalo je Ministarstvo okoliša i klimatskih promjena, a

Ministarstvo vanjske politike preimenovao je u Ministarstvo globalne politike (Government of Canada, 2016).

Prilikom zapošljavanja, razlika u godinama može značajno utjecati na radno mjesto za koje je osoba aplicirala. Iako je milenijalcima (generacija Y – oni rođeni od 1980. do 1995. godine) posvećeno mnogo pozornosti, iznenađujuće je malo fokusiranosti na probleme u pogledu pravednosti i jednakosti kada ulaze na tržište rada i zapošljavaju se. Rođeni u generaciji Baby Boomersa (oni rođeni nakon Drugog svjetskog rata, sve do 1960. godine) ostvaruju veće prihode i imaju bolju kvalitetu života, dok su mlađi zaposlenici i oni koji se prvi puta zapošljavaju manje plaćeni za obavljanje istog posla (Ng i Parry, 2016). Dodatno, mlađe generacije radnika bilježe veći udio nezaposlenih, iako imaju veću razinu obrazovanja (Ng et al., 2016). Umirovljenici su u građevinskoj struci angažirani u upravama, kao konzultanti i slično, zbog cjeloživotnog iskustva i stečenih referenci.

3.2 Rezultati za Hrvatsku

U Republici Hrvatskoj s protekom godina uočen je porast broja dozvola za novo zapošljavanje za strance u građevinskom sektoru. U tablici 1. prikazani su podaci za protekle četiri godine i projekcija za 2020. godinu (ljubičasto obojeno). Već je za 2019. godinu vidljivo kako se postotak približava statističkim podacima za Sjedinjene Američke Države (crveno obojeno) koje broje jednu četvrtinu stranih radnika na gradilištima (Data USA: Construction, 2018). Za očekivati je da će se u 2020. godini taj broj i premašiti.

Tabela 1: Pregled kvota za zapošljavanje stranih radnika (vlastita izrada)

godina	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
Godišnja kvota dozvola za zapošljavanje stranaca u djelatnosti graditeljstva u RH	500	2 080	10 770	17 800	33 300
Ukupni broj dozvola za strance u godini	3 115	7 026	31 000	65 100	78 470
Ukupni broj dozvola za novo zapošljavanje za strance	2 300	5 211	21 210	41 810	64 604
Udio za graditeljstvo	21,74%	39,92%	50,78%	42,57%	51,54%
Ukupni broj zaposlenih u graditeljstvu (strani i domaći zaposlenici) (Državni zavod za statistiku)	68 653	67 307	76 632	93 470	-
Udio stranih radnika u ukupnom broju zaposlenih prema broju dozvola	0,73%	3,09%	14,05%	19,04%	30,01%

Vir: Lastni vir.

Legenda:

2016—Odluka o utvrđivanju godišnje kvote dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku godinu 2016. (NN 39/16)

2017—Odluka o utvrđivanju godišnje kvote dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku godinu 2017. (NN 118/16)

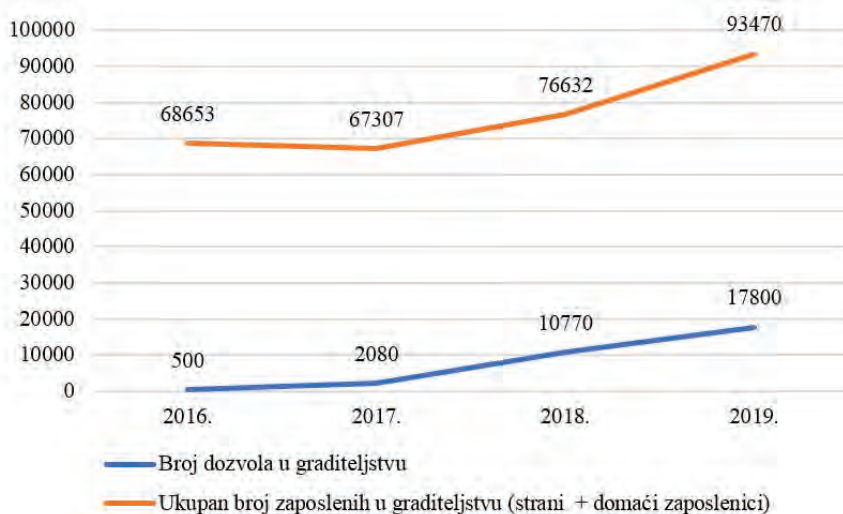
2018—Odluka o utvrđivanju godišnje kvote radnih dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku godinu 2018. (NN 122/17)

2019—Odluka o utvrđivanju godišnje kvote radnih dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku godinu 2019. (NN 116/18)

2020—Odluka o utvrđivanju godišnje kvote radnih dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku godinu 2020. (NN 113/19)

Usporedba ukupnog broja zaposlenih u graditeljstvu i broj dozvola za strance prikazani su na dijagramu 1. Iz grafa je vidljivo kako porast ukupnog broja zaposlenih prati povećanje broja izdanih dozvola stranim radnicima.

Graf 1: Usporedni prikaz broja ukupno zaposlenih radnika i broja dozvola izdanih stranim radnicima



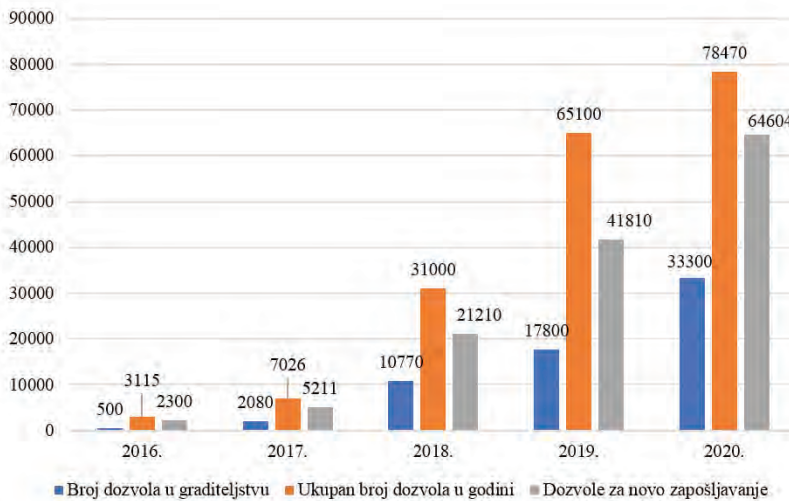
Vir: Lastni vir.

Na grafu 2. prikazan je odnos godišnje kvote dozvola za zapošljavanje za strance u graditeljstvu u Republike Hrvatske, godišnje kvote dozvola za nova zapošljavanja za strance (svi sektori) te ukupan broj dozvola u promatranoj godini.

Broj izdanih dozvola poklapa se i s povećanjem obujma građevinskih aktivnosti. »U prosincu prošle godine zabilježen je rast obujma građevinskih radova za 0,20 % u odnosu na prethodni mjesec, prema sezonski i kalendarski prilagođenim privremenim podacima te za 8,30 % u odnosu na isti mjesec 2018. godine prema privremenim kalendarski prilagođenim podacima. Na godišnjoj je razini usklađeno porastao obujam radova na zgradama (za 8,10 %) te obujam radova na ostalim građevinama (za 8,70 %) potvrđujući činjenicu široko rasprostranjenog rasta koji istodobno obuhvaća radove u niskogradnji i visokogradnji« navodi se u komentaru Hrvatske gospodarske komore. Pritom je u svim mjesecima 2019. godine zabilježen međugodišnji rast građevinske aktivnosti koji je bio najviši (dvoznamenkast) u prvom kvartalu prošle godine, blago je usporio do trećega kvartala, da bi četvrti kvartal prošle godine

ponovno obilježilo dinamiziranje rasta obujma građevinskih radova. U komentaru HGK stoji kako je u takvim je okolnostima u 2019. godini u cjelini obujam građevinskih radova povećan za 8,30 % u odnosu na 2018. godinu (prema privremenim izvornim, neprilagođenim pokazateljima) što je četvrta godina zaredom u kojoj se bilježi rast građevinske aktivnosti. Riječ je o znatno dinamičnijem rastu od onoga ostvarenog u prethodnoj godini te o najvišoj stopi rasta nakon 2008. godine (Privredni.hr, 2020; podatci prema: Hrvatskoj gospodarskoj komori, 2020).

Graf 2: Povećanje godišnjih kvota dozvola za zapošljavanje



Vir: Lastni vir.

Iako se broj nezaposlenih smanjuje, broj zaposlenih se proporcionalno ne povećava. Usporedbom podataka za studeni 2018. godine i studeni 2019. godine, broj zaposlenih u studenom 2019. godine bio je samo za 1,10 % veći (Državni zavod za statistiku, 2019).

Mjere koje poduzima Vlada Republike Hrvatske kako bi osigurala ostanak domaće radne snage odnose se na rast plaća, prekvalifikacije, kolektivne ugovore, neke pogodnosti za poslodavce (primjerice, različiti oblici poreznih rasterećenja, financijska potpora države prilikom zapošljavanja mladih i sl.).

Prosječna plaća u građevinarstvu u Hrvatskoj bilježi blagi porast. Za 2015. godinu prosječna plaća iznosi 4.597,00 kn, za 2016. godinu iznosi 4.675,00 kn, za 2017. godinu iznosi 4.961,00 kn, za 2018. godinu iznosi 5.214,00 kn, za 2019. godinu iznosi 5.261,00 kn, a za prvih 5 mjeseci 2020. godine 5.433,80 kn (Državni zavod za statistiku, 2020). Zanimljivo je raščlaniti prosječne plaće u gradnji građevina niskogradnje, u gradnji zgrada i u specijaliziranim građevinskim djelatnostima (tablica 2.).

Tabela 2: Pregled plaća u sektoru graditeljstva (vlastita izrada)

Godina	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
Građevinarstvo	4 597,00	4 675,00	4 961,00	5 214,00	5 261,00	5 433,80
Gradnja zgrada	3 921,00	4 024,00	4 290,00	4 569,00	4 705,00	4 922,00
Gradnja građevina niskogradnje	5 724,00	5 785,00	6 097,00	6 373,00	6 353,00	6 518,80
Specijalizirane građevinske djelatnosti	4 156,00	4 280,00	4 613,00	4 883,00	5 034,00	5 230,20

Vir: Državni zavod za statistiku.

Revizijom Kolektivnih ugovora uočena je potreba prilagodbe plaća i uvjeta rada gospodarenju u 2018. godini. Zbog toga se u svibnju 2018. godine donosi »Odluka o proširenju primjene Kolektivnoga ugovora o izmjenama i dopunama Kolektivnoga ugovora za graditeljstvo od 25. rujna 2015. godine - prve izmjene i dopune«. Kolektivni ugovor za graditeljstvo iz 2015. godine izmijenjen je i dopunjen 2018. godine. Izmjene i dopune donosi »Kolektivni ugovor o izmjenama i dopunama Kolektivnog ugovora za graditeljstvo od 25. rujna 2015. godine, prve izmjene i dopune«. Kako je navedeno u članku 1. »Kolektivnog ugovora o izmjenama i dopunama Kolektivnog ugovora za graditeljstvo od 25. rujna 2015. godine, prve izmjene i dopune«, ciljevi izmjena i dopuna Kolektivnog ugovora su osigurati napredak graditeljstva putem:

- povećanja plaća radnika, poboljšanja uvjeta rada, organizacije rada i produktivnosti,
- poticanja zapošljavanja i rada u graditeljstvu u RH,
- proširenja primjene Kolektivnog ugovora na cijeli Sektor graditeljstva te kontinuirane kontrole primjene u dijelu pravilne uplate doprinosa i poreza, suzbijanja sive ekonomije i rada na crno i nelojalne konkurencije (Narodne novine, 16. 3. 2018., 26/2018).

Zbog toga se, primjerice, prema Kolektivnom ugovoru povećava osnovna plaća za najjednostavnije poslove (s 2.866,73 kn iz 2015. godine na 3.750,00 kn u 2018. godini). Povećana je i minimalna naknada za odvojeni život od obitelji. U Prilogu 1. Tarifni stavovi koeficijenti se nisu mijenjali, no osnovna plaća za svih 10 grupa poslova je povećana. Člankom 9. »Kolektivnog ugovora o izmjenama i dopunama Kolektivnog ugovora za graditeljstvo od 25. rujna 2015. godine, prve izmjene i dopune«, mijenjaju se stavci 3. i 4. u članku 39. iz »Kolektivnog ugovora za graditeljstvo od 25. rujna 2015. godine« i glase:

»... Kolektivnim ugovorom na razini poslodavca ili Pravilnikom o radu mogu se utvrditi veće osnovne plaće od onih utvrđenih tarifnim dijelom ovog Ugovora za deficitarna zanimanja i/ili rad na terenu.

Osnovna plaća sukladno stavku 1. i 2. ovog članka primjenjuje se i na strane radnike koji su upućeni na rad u Hrvatsku kao i radnike koji privremeno rade u Hrvatskoj temeljem Potvrde o prijavi rada (Narodne novine, 16. 3. 2018., 26/2018).«

Od 2018. godine nije bilo novih izmjena i dopuna kolektivnog ugovora.

Potpore za poticanje obrazovanja, osposobljavanja i usavršavanja kojima je cilj stjecanje znanja i vještina za povećanje zapošljivosti i prilagođavanje potrebama tržišta rada u 2020. godini u Hrvatskoj se odobravaju nezaposlenima, ali i zaposlenima koji se žele dodatno educirati kako bi bili konkurentniji na tržištu rada.

Dodatno, postoji mogućnost prekvalifikacije. Graditeljstvo je djelatnost sa širokim spektrom zanimanja za koje se odobravaju potpore za obrazovanje. Popisom za 2020. godinu posebno su izdvojena ova zanimanja: armirač, fasader, keramičar, monter optičkih instalacija, monter suhe gradnje, podopolagač, rukovatelj bagerom, rukovatelj rovokopačem-utovarivačem, rukovatelj viličarom, rukovatelj kranskom dizalicom, rukovatelj motornom kosilicom i trimerom, rukovatelj motornom pilom, ličilac, soboslikar-ličilac, izolater, tesar, zidar, krovopokrivač, kamenorezac, monter dizala, monter-serviser rashladnih i klima uređaja/frigomehaničar, poslovi izrade i montaže PVC i aluminijske stolarije (Korda, 2020). Hrvatski zavod za zapošljavanje svake godine donosi nove Preporuke za obrazovnu upisnu politiku i politiku stipendiranja u kojima daje popise obrazovnih programa u kojima treba povećati / smanjiti broj upisanih i stipendiranih učenika ili studenata, s raščlambom na stručni i sveučilišni studij te dvogodišnje, trogodišnje, četverogodišnje i petogodišnje srednjoškolske programe. »Na temelju relativnog položaja pojedinih zvanja u prethodnom razdoblju napravljena je prognoza njihovog položaja u budućnosti.

Osim toga, u obzir su uzeti strategije i planovi gospodarskog razvoja odnosno razvoja pojedinih sektora na nacionalnoj, regionalnoj i lokalnoj razini. Na osnovi prognoziranog položaja pojedinih zvanja na tržištu rada izrađene su preporuke u pogledu povećanja ili smanjenja broja upisanih učenika i studenata u pojedine obrazovne programe. Pri tome su u obzir uzeti i podaci o broju već upisanih učenika i studenata u pojedine obrazovne programe. Analize, prognoze i preporuke izrađene su na razini lokalnih tržišta rada kako su ih odredili regionalni i područni uredi Hrvatskog zavoda za zapošljavanje. Lokalna tržišta rada uglavnom su županije, ali mogu biti i dijelovi županija, te pojedinačni gradovi ili općine (HZZ, 2019, str. 4).« Sumarni broj područja je 36 (nazivom 20, ali poneka područja su podijeljena, primjerice: Područje XI.I i Područje XI.II).

Zapaženo je da se neki obrazovni programi uopće ne izvode u područjima u kojima nedostaje određenih zvanja. Maksimalan nedostatak osjenčan je crvenom bojom – radi se o nedostatku zidara. Zvanja (osjenčano zeleno) čiji je broj u tablici označen nulom (0) uopće nisu predviđena Preporukama za obrazovnu upisnu politiku i politiku stipendiranja, dok tržište ukazuje na njihov nedostatak, što dokazuje manjkavost rabljenog modela predikcije. Izrazi koji se koriste u tablici 3., a imaju rodno značenje, obuhvaćaju na jednak način, i muški, i ženski rod.

Tabela 3: Sumarizirani pregled potrebnih zvanja za sektor graditeljstva (vlastita izrada)

Obrazovni programi	Zvanje / studij	Zastupljenost područja u kojima treba povećati broj upisanih i stipendiranih učenika ili studenata	
		Broj (n)	Postotak [%]
Dvogodišnji ili trogodišnji srednjoškolski	Armirač	15	41,67
	Zidar	32	88,89
	Tesar	30	83,33
	Fasader	15	41,67
	Krovopokrivač	3	8,33
	Izolater	2	5,56
	Kamenorezac	0	0
	Keramičar - oblađač	16	44,44
	Podopolagač	1	2,78
	Monter suhe gradnje	10	27,78
	Monter optičkih instalacija	0	0
	Ličilac – soboslikar	20	55,56
	Monter dizala	0	0
	Rukovatelj samohodnim građevinskim strojevima	9	25,00
	Poslovi izrade i montaže PVC i aluminijske stolarije	0	0
	Tapetar	2	5,56
	Građevinski limar	1	2,78
Četverogodišnji ili petogodišnji srednjoškolski	Građevinski tehničar	6	16,67
	Geodetski tehničar	1	2,78
Stručni studij	Građevinarstvo	9	25,00
Sveučilišni studij	Građevinarstvo	28	77,78

Vir: Lastni vir.

Visoka zapošljivost i mobilnost radne snage jedna je od prioritarnih osi Operativnog programa Učinkoviti ljudski potencijali. »Uvjeti za boravak i rad državljana treće zemlje u RH uređeni su odredbama Zakona o strancima i Pravilnikom o statusu i radu stranaca u Republici Hrvatskoj (Cvitanović, 2019).« Hrvatska udruga poslodavaca (HUP) prati i objavljuje smjernice za zapošljavanje strane radne snage. Kako bi se poslodavcima olakšao administrativni dio posla pri zapošljavanju stranih radnika, na HUP-ovim službenim internetskim stranicama dostupan je i popis dokumentacije koju je potrebno priložiti prilikom predaje zahtjeva.

Zbog trenutne epidemiološke situacije i zaraze virusom Covid-19 koja je utjecala na svjetsku ekonomiju, neki teoretičari smatraju da će se pojaviti nova financijska kriza (Carlsson - Szlezak et al., 2020). Znanstvenici predlažu mjere kojima bi se olakšalo

poslovanje građevinskih poduzeća za vrijeme krize. Mjere se mogu podijeliti na kratkoročne i dugoročne. Kratkoročne obuhvaćaju prekvalifikaciju, zapošljavanje radnika koji posjeduju više različitih vještina te zapošljavanje stranih radnika; dok su dugoročne orijentirane na planiranje tržišta rada, promociju građevinskog sektora i promjene u sustavu obrazovanja (Cerić i Ivić, 2019). Iako je najviše radnih dozvola u 2020. godini u Republici Hrvatskoj odobreno upravo u sektoru graditeljstva (njih 33.300), do sada ih je izdano samo 12.765 (podaci od 16. 8. 2020., prema Pranić; Lider media) – vidljiv je utjecaj koronakrize.

Anketa provedena među poslodavcima i inženjerima koji većinu radnog vremena provode u neposrednom kontaktu s radnicima pokazala je da ipak postoji značajna razlika u broju stranaca koji razumiju hrvatski jezik (stranci iz zemalja regije) u odnosu na broj onih koji ne razumiju. S obzirom na geografski položaj Hrvatske, kulturološko ozračje, uvjete na radnom mjestu, radnu atmosferu i ostale socijalne aspekte, u Hrvatskoj za sada ipak pretežu strani radnici iz regije (Bosna i Hercegovina, Srbija, Albanija, Kosovo), dok su ostale skupine iz daljih destinacija (poput Ukrajine, Kine, Nepala, Irana, s Filipina) manje zastupljene. Jezične i kulturne barijere mogu se javiti i među samim radnicima.

Neke negativne karakteristike zapošljavanja stranih radnika:

- strani radnici međusobno komuniciraju i komentiraju radne zadatke na materinjem jeziku;
- moguće je ignoriranje šefova, pogotovo ako je riječ o ženama i ako se to ne uklapa u njihov kulturološki identitet;
- međusobno ignoriranje i / ili sabotiranje zbog nacionalne netrpeljivosti ili razlika te njihovih navika.

Posljedično je teže uhvatiti radni ritam i isporučiti očekivanu kvalitetu radova. Inženjeri se trude uspostaviti dobru komunikaciju sa stranim radnicima koji ne govore hrvatski jezik i udovoljiti njihovim potrebama u skladu s njihovom kulturom (primjerice, omogućiti im prehranu koju im njihova vjera dozvoljava da konzumiraju). Strani radnici mogu biti jednako produktivni kao i domaći – to uglavnom ovisi o radnoj atmosferi i o tome kako se inženjer, odnosno voditelj radova prema njima postavi. Značajno je da inženjer u takvoj situaciji pristupi bez predrasuda i donošenja zaključaka na prečac. Strani radnici imaju jednaku plaću kao i domaći radnici. Novopridošli radnici se obično brzo prilagode. Inženjeri i menadžeri ocijenili su kako se:

- povremeno informiraju o načinima upravljanja stranim radnicima u drugim državama
- rado implementiraju nove ideje upravljanja čiji su rezultati numerički potkrijepljeni
- aktivno poduzimaju mjere inkluzije stranih radnika.

Ovakav način ophođenja sa strancima rezultira međusobnim poštovanjem i brojnim dobrotima koje proizlaze iz toga.

4 Zaključak

Radom je ustanovljeno kako je u Republici Hrvatskoj trenutno ipak veći udio stranih radnika iz zemalja regije, nego iz drugih dijelova svijeta. Iz godine u godinu raste kvota dozvola za novo zapošljavanje stranih radnika. Povećanjem broja dozvola Vlada Republike Hrvatske nastoji osigurati stabilnost dotoka radne snage s obzirom na očekivani gospodarski rast.

U sektoru građevinarstva deficitarna zanimanja (zidari, monter, keramičari, fasade-ri, armirači, krovopokrivači, tesari, limari) u najvećoj su mjeri deficitarna i danas. Bilježi se porast plaća u protekle tri godine. Prosječna neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama (Državni zavod za statistiku – podaci iz srpnja 2019.) u Hrvatskoj narasla je s 5.895 kuna (793 eura) na 6.420 kuna (864 eura) kao i pokrivenost radnika granskim kolektivnim ugovorima. Prioritet je zaposliti domaću radnu snagu jer je to najbolja i najjeftinija opcija, zbog troška i neizvjesnosti/rizika koje nosi uvoz strane radne snage.

Zahvala

Autorice posebne zahvale upućuju susretljivim djelatnicima građevinskih poslovnih subjekata.

LITERATURA

1. Buckley, M., Zendel, A., Biggar, J., Frederiksen, L. in Wells, J. (2016). Migrant Work & Employment in Construction Sector. Geneva: International Labour Office.
2. Carlsson - Szlezak, P., Reeves, M. in Swartz, P. (2020). Understanding the Economic Shock of Coronavirus. Harvard Business Review. Spletna stran: <https://hbr.org/2020/03/understanding-the-economic-shock-of-coronavirus> [Citirano 7. 4. 2020].
3. Cerić, A. in Ivić, I. (2019). The Challenges of the Construction Workforce Shortage: The Case of Croatia. V: Završki, I., Cerić, A., Vukomanović, M., Huemann, M. in Ronggui, D. (ur.). 14th International Conference: Organization, Technology and Management in Construction. Zagreb; Croatian Association for Construction Management, University of Zagreb, Faculty of Civil Engineering, str. 832–844.
4. Cvitanović, B. (2019) Kako zaposliti stranog radnika u Hrvatskoj – detaljan vodič za poslodavce. Spletna stran: <https://brojevi.hr/kako-zaposliti-stranog-radnika-u-hrvatskoj/> [Citirano 5. 9. 2020].
5. Data Usa: Construction (2018). Spletna stran: <https://datausa.io/profile/naics/construction-group#workforce> [Citirano 7. 4. 2020].
6. Drvenkar, N. in Unukić, I. (2019) Globalizacija i menadžment, nastavni materijali. Spletna stran: <http://www.efos.unios.hr/globalizacija-menadzment/nastavni-materijali/> [Citirano 20. 2. 2020].
7. Državni zavod za statistiku: Pregled osnovnih statističkih podataka u sektoru graditeljstva. Spletna stran: <https://www.hgk.hr/documents/pregled-osnovnih-statistickih-podataka-u-sektoru-graditeljstva-rh-20185dad9ef9b8dfa.pdf>.
8. Ghemawat, P. (2010). Strategy and the Business Landscape. Treće izdanje, Harvard Business School.
9. Girod, G. in Shapiro, E. (2012). Generation Screwed. Newsweek, 160, št. 4–5, str. 40–41.
10. Government of Canada (2016). Canada welcomes Syrian refugees. Spletna stran: <https://globalnews.ca/tag/canada-welcomes-syrian-refugees/> [Citirano 25. 2. 2020].

11. Hrvatska gospodarska komora. Treća godina uzastopnog rasta obujma građevinskih radova. Spletna stran: <https://www.hgk.hr/treca-godina-uzastopnog-rasta-obujma-gradjevinskih-radova> [Citirano 4. 3. 2020].
12. Hrvatska udruga poslodavaca. Spletna stran: <https://www.hup.hr/zaposljavanje-stranaca-smjernice.aspx> [Citirano 9. 9. 2020].
13. Hrvatski zavod za zapošljavanje, Preporuke za obrazovnu upisnu politiku i politiku stipendiranja, 2019. Spletna stran: https://www.srednja.hr/app/uploads/2020/01/hzz_preporuke_obrazovna_i_upisna_politika_stipendiranja_2020.pdf [Citirano 10. 9. 2020].
14. Korda, Z. (2020). Želite novi posao? Pogledajte za koja zanimanja država potpuno pokriva troškove obrazovanja i usavršavanja. Spletna stran: <https://www.tportal.hr/biznis/clanak/zelite-novi-posao-pogledajte-za-koja-zanimanja-drzava-potpuno-pokriva-troskove-obrazovanja-i-usavrsavanja-foto-20200226>. [Citirano 9. 9. 2020].
15. Korkmaz, S. in Park, D. J. (2018). Comparison of Safety Perception between Foreign and Local Workers in the Construction Industry in Republic of Korea. *Safety and Health at Work*, 9, št. 1, str. 53–58.
16. Narodne novine 113/2019. Spletna stran: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019_11_113_2271.html.
17. Narodne novine 116/2018. Spletna stran: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2018_12_116_2310.html.
18. Narodne novine 118/2016. Spletna stran: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_12_118_2589.html.
19. Narodne novine 122/2017. Spletna stran: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2017_12_122_2783.html.
20. Narodne novine 26/2018. Spletna stran: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2018_03_26_548.html.
21. Narodne novine 39/2016. Spletna stran: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_04_39_1027.html.
22. Ng, E. in Parry, E. (2016). Multigenerational research in human resource management. V: Buckley, M. R., Halbesleben, J. R. B. in Wheeler, A. R. (ur.). *Research in Personnel and Human Resources Management*. Bingley: Bingley Emerald Group Publishing Limited, str. 1–41.
23. Ng, E., Lyons, S. in Schweitzer, L. (2016). Millennials in Canada: young workers in a challenging labour market. V: Parry, E. in McCarthy, J. (ur.). *Handbook on Age Diversity and Work*. Palgrave Macmillan, pp. 325–344.
24. Pranić, K. (2020). Radne dozvole – stranih radnika triput manje od godišnje kvote. Spletna stran: <https://www.lider.media/poslovna-scena/hrvatska/radne-dozvole-stranih-radnika-triput-manje-od-godisnje-kvote-132753> [Citirano 5. 9. 2020].
25. Privredni.hr: Visok rast obujma građevinskih radova u 2019. Godini. Spletna stran: <http://www.privredni.hr/visok-rast-obujma-gradjevinskih-radova-u-2019-godini> [Citirano 3. 3. 2020].
26. PwC. (2015). *Global Construction 2025*. PricewaterhouseCoopers. Spletna stran: <http://www.pwc.com/gx/en/industries/engineering-construction/publications/global-construction-2025.html> [Citirano 28. 2. 2020].
27. Robbins, S. P. in Judge, T. A. (2010). *Organizacijsko ponašanje*. Zagreb: Mate d.o.o.
28. Schilling, D. R. (2015). *Global Construction Expected to Increase by \$4.8 Trillion by 2020* Industry Tap. Spletna stran: <http://www.industrytap.com/global-construction-expected-to-increase-by-4-8-trillion-by-2020/1483> [Citirano 27. 2. 2020].
29. Suzuki, K. in Pheng, L. S. (2019). *Japanese Contractors in Overseas Markets: Bridging Cultural and Communication Gaps*. Springer, pp. 58–59.
30. Vietor, R. H. K. (2007). *How Countries Compete: Strategy, Structure, and Government in the Global Economy*. Boston: Harvard University School Press.

Institucionalni, zakonodavni i normativni okvir primjene BIM-a u Republici Hrvatskoj

UDC 624:004.414.23(497.5)

KLJUČNE RIJEČI: BIM implementacija, zakonodavni okvir, stavovi stručnjaka i studenata

POVZETEK - BIM kao proces izrade projektne dokumentacije korištenjem 3D informacijskog modela naglašava međusobnu istovremenu suradnju sudionika u projektu te je danas standard projektiranja u velikom broju europskih zemalja i svijeta. U zemljama koje su prepoznale prednosti ovog pristupa i kvantificirale dobiti koji BIM donosi razvijen je zakonodavni i normativni okvir koji služi kao platforma za daljnji razvoj nacionalnih standarda i njegovo prihvaćanje i utjecaj na tržištu. Izvještaj BIM u sektoru građevinarstva u Europskoj Uniji (2019) identificirao je tri procesa: institucionalna podrška tržištu implementaciji BIM-a putem dizanja kapaciteta, kolektivno djelovanje sektora putem strukovnih udruženja te sinergija institucionalnih i tržišnih interesa. U radu se daje pregled stanja vezano za institucionalni, zakonodavni i normativni okvir primjene BIM-a u Republici Hrvatskoj u kontekstu najnovijeg izvještaja. Predstaviti će se i rezultati analize strukturiranog intervjua stručnjaka koji u praksi koriste BIM koncept. Daje se i osvrt na percepciju studenta studija građevinarstva o prisutnosti BIM-a u građevinskoj praksi te ocjena njihove spremnosti za ulazak na tržište rada u ovom području.

UDC 624:004.414.23(497.5)

KEYWORDS: BIM implementation, legislative framework, experts' and students' attitudes

ABSTRACT - BIM, as the process of designing project documentation using a 3D information model, emphasizes simultaneous cooperation of project participants providing the standard of design in European countries and the world. In countries that have recognized the benefits of this approach and quantified the profits that BIM brings, a legislative and normative framework has been developed in order to serve as a platform for further development of national standards and its adoption and market impact. Building Information Modelling in the EU construction sector (2019) identified three processes: institutional market support for the implementation of BIM through capacity building, collective action of the sector through professional associations, and synergies of institutional and market interests. This paper provides an overview of the institutional, legislative and regulatory framework for the implementation of BIM in Croatia in the context of the recent report. The results of the structured interview analysis of experts who use the BIM concept in practice will also be presented. A review of civil engineering students' views of the presence of BIM in construction practice is given, as well as an assessment of their readiness to enter the labour market in this field.

1 Uvod

Informacijsko modeliranje građevine ili eng. Building Information Modeling (u daljnjem tekstu BIM) već se dokazao kao veliki korak za građevinarstvo i za cijelu industriju. Novi koncept mijenja način kako se zgrade planiraju, projektiraju, argumentiraju i prati njihova izgradnja i korištenje. Najočekivaniji aspekt je mogućnost da se postignu održiviji procesi izgradnje i bolji učinak građevina s manje resursa i manjim rizicima u odnosu na tradicionalni pristup (Rafael, Eastman, Lee in Paul, 2018). Nakon najave digitalizacije procesa javne nabave Direktivom 2014/24/EU s ciljevima podizanja učinkovitosti i kompetitivnosti, Europa i u strateškom dokumentu Inicijativa za učinkovito korištenje resursa u sklopu Strategije 2020 traži napredak

u sektoru građevinarstva (Communication from The Commission to The European Parliament). Obzirom na očekivane učinke implementacije BIM-a, istraživačka i stručna arena prati stanje implementacije BIM-a u Europi. Mnoge države ulažu napore kako bi se implementacija ubrzala i olakšala, a globalno tržište građevinarstva se prema BIM-u kreće različitom dinamikom. Pregledi koji donose istraživači i stručnjaci najčešće predstavljaju točkasto odabrana područja država koje imaju ostvarene napretke. Tako autor Succar (2009) predstavlja javno dostupne dokumente za podršku BIM-u sjevernih zemalja Europe (Danska, Finska, Nizozemska, Norveška) uz Australiju i Ujedinjene Američke Države s ciljem definicije pojma BIM (Succar, 2009). BIM implementacija sjevera Europe se najčešće prati što je i za očekivati obzirom na postignuća. Chang i Lu (2015) su identificirali nedostatak globalnog pregleda, osobito nedostatak podataka za Aziju te u svom radu predstavljaju sveobuhvatni globalni pregled. I ovaj pregled potvrđuje da sjeverne države Europe vode u naporima za implementaciju BIM tehnologije i tehnike za građevinarstvo pri čemu se Ujedinjeno Kraljevstvo ističe po broju razvijenih standarda i priručnika (Chang Lu, 2015). Jung i Lee (2015) također donose globalni pregled na osnovu istraživanja nekoliko varijabli BIM-a kao inovacije i područja korištenja te uključuju u analizu podatke iz 17 europskih zemalja, no među njima nije Hrvatska (Jung in Lee, 2015). Države centralne i istočne Europe rijetko su uključene u globalne pa i u Europske preglede. U literaturi se mogu pronaći podatci za Poljsku (ESCO pregled, 2019; Juszcyk et al. 2015; Azzouz et al., 2018) no postoji evidentan nedostatak pregleda kretanja BIM implementacije za istočnu Europu (Juszcyk, Výskala in Zima, 2015; Azzouz, Hill in Papadonikolaki, 2018; <https://www.cloudalize.com/blog/bim-landscape-europe/>).

Tek u nekoliko članaka postoji skupni prikaz stanja implementacije BIM-a u većem broju europskih zemalja. Willems (2019) navodi da zakonsku i normativnu regulativu imaju Estonija, Finska, Francuska, Mađarska, Irska, Italija, Španjolska, Švedska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Island i Norveška. Većina ostalih zemalja ima samo norme koje su prihvaćene ili nacionalna tijela koja tek trebaju definirati implementaciju BIM-a. Tek dvije države imaju određen rok za implementiranje – Češka 2022. i Njemačka 2021 (<https://www.cloudalize.com/blog/bim-landscape-europe/>). Poziciju Republike Hrvatske u digitalnoj tranziciji možemo očitati iz Eurostatovih podataka o integraciji digitalne tehnologije u poslovanje iz koje možemo naslutiti i razinu integracije digitalne tranzicije u sektoru građevinarstva (<https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/visualizations>). Najnoviji impuls digitalnoj tranziciji čitamo u jasnoj poruci aktualne predsjednice Europske komisije Ursule von der Leyen koju šalje u prijedlogu programa Digitalna Europa 2021–2027 (Proposal for a Regulation of The European Parliament and of The Council establishing the Digital Europe programme for the period 2021–2027).

U radu se predstavlja pregled, odabir te identifikacija vrsta potpora BIM načinu projektiranja i implementaciji u Republici Hrvatskoj. Korištena je metoda prikupljanja informacija prema ključnim riječima u bazama podataka, pretraživanje te prikuplja-

nje dostupnih dokumenata na mrežnim stranicama odabranih strukovnih institucija. Za istraživanje stavova korištena je metoda strukturiranog intervjua te su se podaci obradili statističkom analizom. Istraživanje je provedeno s ciljem utvrđivanja:

- Postoji li u Republici Hrvatskoj organizirana potpora BIM implementaciji u svim potrebnim područjima (nacionalni strateški i zakonodavni, normativni, institucionalni, neformalni)?
- Koji se oblici potpore mogu identificirati (sufinanciranje, dokument, obrazovanje, umrežavanje)?
- Kakvi su stavovi struke prema oblicima potpore?

2 Metodologija - područja potpore BIM implementaciji

Europsko tržište BIM-a je dinamično, sjeverna i zapadna Europa ostvarile su znatan pomak prema zakonodavnom okviru za BIM implementaciju dok istočna Europa tek razvija svoje kapacitete. Izvještaj Europske Unije iz 2019. godine navodi referentne primjere pristupa u Francuskoj, Danskoj i Poljskoj za europske regije zapada, sjevera i istoka Europe te zaključuje da se znatno ubrzavanje implementacije BIM-a može povezati s pokazivanjem interesa vlade i državnih institucija za temu BIM-a. U izvještaju se donosi analiza institucionalne podrške korištenju BIM-a u javnoj nabavi, BIM-a u istraživanju i edukaciji, potpora BIM standardizaciji te inicijativa industrije i privatnog sektora u edukaciji, osvješćivanju, produkciji priručnika i vodiča za BIM te ostalih aktivnosti. Iako ograničenog uvida u širu sliku (po jedna država predstavlja sjevernu, zapadnu i centralnu i istočnu Europu) ovaj Izvještaj donosi pouke za uspješniju implementaciju BIM-a te naglašava da su uloge u podršci za BIM jasno odijeljene na uloge javnog i uloge privatnog sektora (European Construction Sector Observatory).

Slika 1: Okvir za analizu potpore BIM implementaciji



Buč i Divjak (2018) prepoznaju da implementacija BIM-a nije jednaka u razvijenim zemljama i globalno. Moguće rješenje vide u prepoznavanju BIM-a kao inovacije procesa, proizvoda i sistema. Suprotno mnogim mišljenjima, nedostatak financijske potpore nije problem pri odlučivanju na prelaz na BIM način rada, nego nedostatak edukacije, eksperata i svjesnosti industrije o važnosti takvog rada. U vodećim europskim državama po pitanju BIM-a, vlade su projektima poticale BIM i na taj način postigle osjetne rezultate u implementaciji (Buć i Divjak, 2018).

U skladu s dosadašnjim istraživanjima postavljen je okvir za prikupljanje podataka o BIM implementaciji prema izvoru i vrsti potpore (Slika 1.). U ovom radu se za analizu stanja promatraju četiri moguća izvora potpore BIM implementaciji – nacionalni strateški i zakonodavni okvir, normativni, institucionalni strukovni i interesni stručni okvir. Uz formalne oblike podrške implementaciji, u obzir će se uzeti i potporne aktivnosti raznih udruga, distributera softwera, komora i ostalih, a propitivat će se vrsta i učinkovitost potpore.

3 Rezultati pregleda stanja podrške BIM-u

3.1 Nacionalni strateški i zakonodavni okvir

Hrvatska kao dio Europske Unije slijedi ciljeve dane putem direktiva s razine Europske Unije. Direktivu 2014/24/EU koja je usmjerena na postupke javne nabave, a BIM-a se dotiče širim konceptom digitalnih alata u članku 22. koji obvezuje projektante i izvođače na korištenje »alata za informacijsko elektronsko modeliranje ili slično kako bi se povećala transparentnost informacija u postupku javne nabave i generalno u cijelom projektu« treba postaviti prema svom nahodaženju u svoje strateške ciljeve i implementacijske mjere no bez obveze (Direktiva 2014/24/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 26. veljače 2014. o javnoj nabavi i o stavljanju izvan snage Direktive 2004/18/EZ). Hrvatska upisuje ovu Direktivu u svoj strateški dokument Strategija e-Hrvatska 2020 iz 2017. godine pri čemu se određuje vremenski rok implementacije 2017. godina za središnja tijela nabave te 2018. godina za potpuni prijelaz na e-javnu nabavu (Ministarstvo Uprave, 2017).

Nezadovoljni pozicijom Hrvatske, pozitivan pomak za hrvatski DESI indeks Ministarstvo gospodarstva i rada poziva se na niz postojećih strategija: Industrijsku strategiju Republike Hrvatske 2014.-2020., Strategiju pametne specijalizacije CEKOM, Strategiju širokopojasnog pristupa Republike Hrvatske, Nacionalni program za razvoj agregacijske infrastrukture te Okvirni nacionalni program za razvoj pristupne infrastrukture (22. Nacionalno savjetovanje o gospodarstvu i poduzetništvu, 2018).

Pretraživanje baze podataka hrvatskih zakona u Narodnim Novinama te dodatno na portalima www.zakon.hr i www.propisi.hr, s ključnim riječima »BIM«, »informacijsko modeliranje« ne daje rezultate te se potvrdila pretpostavka da zakonodavnog okvira za BIM način projektiranja u Hrvatskoj trenutno nema. Zakonodavni okvir

ne formira niti okvir za BIM edukaciju, BIM financijsku potporu, umrežavanje niti druge aktivnosti.

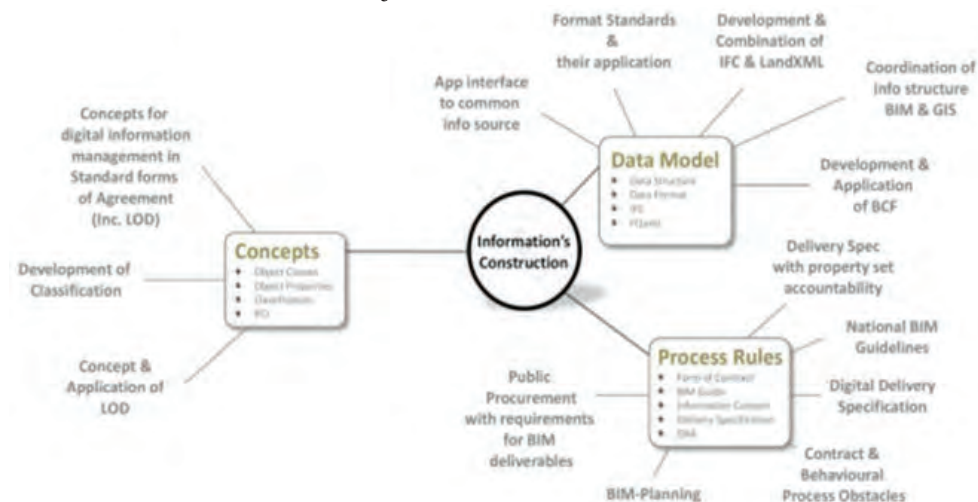
S nacionalne razine dolazi naznaka financijske potpore u obliku natječaja e-Impuls koji ima za cilj ojačati poslovne kapacitete i povećati konkurentnost. Iako ne pozivajući izravno BIM implementaciju, ovaj instrument je prepoznala struka te iskoristila priliku za podizanje svojih kapaciteta za BIM. Natječaj je zatvoren 2016. godine, među 1082 tvrtke koje su dobile sredstva za svoje projekte, 12 ih je iskoristilo sredstva za implementaciju BIM-a (<https://strukturnifondovi.hr/natjecaji/e-impuls/>).

Sredstva su utrošena prvenstveno na ulaganje u opremu i softversku podršku te edukaciju zaposlenika. Od implementacije BIM-a prvenstveno očekuju povećanje brzine rada i podizanje kvalitete projektne dokumentacije te posljedično povećanje konkurentnosti na tržištu.

3.2 Normativni okvir

Razvoj i implementacija norma u području BIM-a područje je rada međunarodnog tehničkog odbora ISO/TC 59/SC 13 Organizacija informacija o građevinskim radovima, odnosno tehničkog odbora CEN/TC 442 BIM na europskoj razini. Normiranje u području strukturiranih semantičkih informacija životnog ciklusa za izgrađeni okoliš u Hrvatskoj područje je rada HZN/TO 551 Gradnja. U području BIM-a normizacija se prvenstveno odnosi na razmjenu informacija između računalnih programa koji se koriste u građevinskoj industriji (slika 2).

Slika 2: Platforma standardizacije BIM-a



Izvor: JRC Technical Report, Building Information Modelling (BIM) Standardization.

Norme niza HRN EN ISO 19650 Organizacija i digitalizacija informacija o zgrada i inženjerskim građevinama uključujući modeliranje informacija o građevinama

(BIM) sastavljene su bez referenci na bilo koju drugu normu. Prvi dio definira informacije u projektu i njihovo upravljanje (Slika 3) (HRN EN ISO 19650-1:2019). Drugi dio promatra informacije u fazi zaključivanja projekta i primopredaje, a namijenjen je investitorima koji trebaju definirati zahtjeve za tražene informacije (HRN EN ISO 19650-2:2019).

Slika 3: Određivanje i planiranje dostave informacije



Izvor: HRN EN ISO 19650-2:2019.

Norme niza HRN EN ISO 16757 su naslovljene »Strukture podataka za elektroničke kataloge proizvoda za građevinske usluge«. Prvi dio standardizira svojstva grupa proizvoda i strukturu tehničkih podatkovnih modela. Također određuju programska sučelja za izlaganje, kalkulacije i simulacije proizvoda (HRN EN ISO 16757-1:2019). Drugi dio se bavi digitalnim informacijama koje se tiču usluga građenja. Posljedica je sve većih zahtjeva koje izvođači moraju zadovoljiti, a koji iziskuju dodatne kalkulacije i simulacije. Kako bi te kalkulacije i simulacije bile što točnije, norma definira modele za razmjenu podataka o proizvodima koji se koriste (HRN EN ISO 16757-2:2019).

Norme niza HRN EN ISO 29481 Modeli informacija o građevinama – Priručnik za razmjenu informacija sastoje se od dva dijela. Prvi dio formira metodologiju opskrbe integriranog dokumenta koji će opisivati procese i potrebne podatke u fazi razvoja i upravljanja sagrađenog postrojenja ili građevine. Nadalje, objašnjava i uvjete za naknadno detaljiziranje informacija kako bi iste bile iskorištene za razvijanje novih rješenja ili prilagodbe za nove potrebe (HRN EN ISO 29481-1:2017). Drugi dio je fokusiran na fazu izgradnje tj. na upravljanje i koordinaciju između sudionika uključenih u izgradnju (podizvođači). Jasno strukturira komunikaciju i koordinaciju između sudionika kao i potrebne informacije za takve procese (HRN EN ISO 29481-2:2016).

Norma ISO 16739:2013 definira konceptualne sheme podataka i format razmjene datoteka BIM podataka. Konceptualne sheme definirane su u jeziku za formalno opisivanje informacijskih modela – EXPRESS. Standardni format razmjene datoteka za razmjenu i dijeljenje podataka prema konceptualnih shemama koristi Clear text encoding strukture koja se razmjenjuje. Alternativni formati razmjene datoteka mogu se koristiti ako odgovaraju konceptualnim shemama. Norma definira zahtjeve za razmjenu i dijeljenje podataka između računalnih programa koje koriste različiti sudionici tijekom faze projektiranja, građenja i održavanja građevinskog projekta (HRN EN ISO 16739:2013).

IFC je format datoteke koji je otvoren i neutralan, odnosno nije pod kontrolom niti jednog proizvođača softvera. Ovaj objektivno usmjereni format doprinosi interoperabilnosti građevinskog projekta i najčešće se koristi u BIM pristupu projektiranju. IFC je razvijen od strane organizacije buildingSMART i registriran je kao standard kroz zahtjeve norme ISO 16739.

U fazi nacрта se nalazi nekoliko novih dijelova već objavljenih serija norma:

- nHRN EN ISO 19650-3 Organizacija i digitalizacija informacija o zgradama i inženjerskim građevinama uključujući modeliranje informacija o građevinama (BIM) - Upravljanje informacijama modeliranjem informacija o građevinama – 3. Dio: Operativna faza imovine
- nHRN EN ISO 19650-5 Organizacija i digitalizacija informacija o zgradama i inženjerskim građevinama uključujući modeliranje informacija o građevinama (BIM) - Upravljanje informacijama modeliranjem informacija o građevinama – 5. dio: Sigurnosni pristup upravljanju informacijama.
- Također, u fazi nacрта se nalaze i dvije nove norme:
- nHRN EN 17473 Building information modelling (BIM) – Data templates for construction objects used in the life cycle of any built asset – Data templates based on harmonised technical specifications under the Construction Products Regulation i
- nHRN EN ISO 23387 Building Information Modelling (BIM) – Data templates for construction objects used in the life cycle of any built asset – Concepts and principles.

3.3 Strukovni institucionalni okvir – potpora strukovnih komora i visokog obrazovanja

EU BIM TaskGroup od 2016. godine ima podršku Europske komisije kroz financijsku podršku istraživanju i razvoju zajedničkih smjernica za europsko područje. Ministarstvo graditeljstva i prostornog uređenja je od 2017. godine ravnopravni član ove europske organizacije te je oformilo radnu skupinu HR BIM TaskGroup u kojoj sudjeluju predstavnici komora te tijela državne uprave (<https://mgipu.gov.hr/o-ministarstvu-15/djelokrug/graditeljstvo-98/bim-digitalna-revolucija-gradjevinskog-sektora/9203>). Nadalje, strukovne komore su prepoznale potrebu za podrškom BIM pristupu te su izradile smjernice za svoje članove i zainteresiranu javnost kako bi im olakšale implementaciju.

Pregled naslova predmeta studijskih programa fakulteta građevinarstva i arhitekture u Republici Hrvatskoj ukazuje na nedostatak predmeta koji implicitno obrađuje područje BIM-a. Na Građevinskom i arhitektonskom fakultetu Osijek se od akademske 2013./2014. godine izvodi predmet na diplomskom sveučilišnom studiju pod nazivom Integrirano projektiranje čiji su ishodi povezani s BIM konceptom. Od 108 radova pridobivenih pretraživanjem CROSBİ baze radova na pojam BIM samo se pet radova bavi BIM-om u kontekstu obrazovanja. Svi radovi ukazuju na nedostatnu internu podršku institucije, tehničke prepreke te potrebu za integracijom BIM-a u cjelinu studija uslijed teškoća koje ima kao izoliran predmet (Kolarić, Mlakić, Ramljak, Rezo in Rajković, 2018; Kolarić, Mandičak, Vukomanović in Mesaroš, 2017; Rajić, Peroli, Cindrić, Car - Pušić in Marović, 2017; Kolarić et al. 2017; Dolaček - Alduk, Stober in Galić, 2017).

Rezultati pridobiveni pretraživanjem diplomskih radova u bazi repozitorija diplomskih i završnih radova Nacionalne knjižnice na ključnu riječ BIM daju uvid u aktivnosti na građevinskim fakultetima (Osijek, Rijeka, Zagreb), strojarskim fakultetima (Zagreb, Slavonski Brod, Varaždin, Karlovac) i elektrotehničkom fakultetu (Zagreb). S ovom ključnom riječi izrađeno je ukupno 43 rada (39 diplomatska, 1 specijalistički diplomski i 3 završna rada) s brojem u porastu od 2015. godine. Pored formalnog obrazovanja fakulteti nude i izborne aktivnosti poput ljetnih škola, kratkih edukacija, radionica te smo zabilježili aktivnosti ljetnih škola (Split, Zagreb) i stručnih radionica (Osijek) dok se kratke edukacije odvijaju na svim fakultetima, ali u organizaciji softverskih distributera.

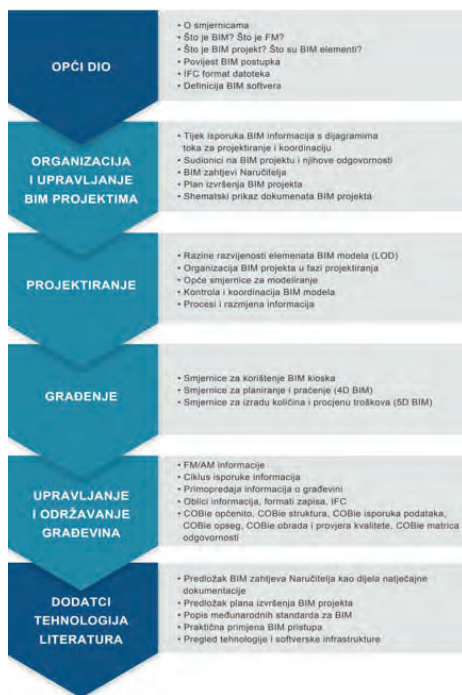
3.3.1 »Sivi« dokumenti komora za BIM

Opće smjernice za BIM pristup u graditeljstvu je izdala Hrvatska komora inženjera građevinarstva 2017. godine. Smjernice su organizirane u šest većih cjelina (Slika 4.) te nastoje predstaviti BIM u cjeloživotnom trajanju građevine, ne samo u procesu planiranja, projektiranja i građenja. Smjernice obuhvaćaju teorijski dio o BIM-u te praktične preporuke za izradu BIM dokumenata, njihovu razmjenu, nomenklaturu i slično. Ove smjernice prate normu PAS 1192 koju prevode i tumače. Smjernice se mogu preuzeti sa web stranica Komore (Hrvatska Komora inženjera građevinarstva, 2017).

BIM otvoreni vodič za arhitekate je platforma nastala u sklopu djelovanja Hrvatske komore arhitekata s ciljem popularizacije BIM-a i edukacije članova. Navedena djelovanja započinju 2016. godine, a direktni su rezultat anketiranja članova komore o korištenju BIM tehnologije i softwarea provedenog 2013. godine.

Trenutna verzija vodiča nije trajna, isti se planira nadograđivati s vremenom i novim saznanjima (<https://arhitekti-hka.hr/hr/bim>). Vodič je dostupan na web stranicama Hrvatske komore arhitekata, a u sklopu njega je i BEP (BIM Execution Plan) koji se može koristiti kao predložak za projekte. Ovaj vodič ima težište na BIM pristupu u fazi planiranja i projektiranja te donosi kratku teoriju pristupa i praktične upute.

Slika 4: Prikaz tematskih cjelina Opće smjernice za BIM pristup u graditeljstvu (2017)



Izvor: HKIG, Opće smjernice za BIM pristup u graditeljstvu, 2017 (Hrvatska Komora inženjera građevinarstva, Opće smjernice za BIM pristup u graditeljstvu, 2017).

3.4 Interesni stručni okvir – akupunkturna podrška

Zamjetan je i intenzivan rad neprofitne udruge BIM Hrvatska, osnovane 2018. godine s ciljem djelovanja na popularizaciji BIM-a u Hrvatskoj organiziranjem radionice, panel rasprava, konferencija i slično. Svoj rad objavljuju i oglašavaju na web stranici www.bim-hrvatska.hr. Kako je BIM intenzivno pod utjecajem softwera, distributeri organiziraju razne aktivnosti kako bi oglašavali svoj proizvod i samim time i popularizirali BIM. Kako se radi o malom tržištu, postoji svega nekoliko distributera koji se bave takvim radom: 3d art - ArchiCAD, Baldini studio - Allplan, Intelika - Autodesk, Prior - Autodesk. Podrška se odvija u oblicima ljetnih škola (Split i Zagreb), internih radionica u sklopu nastave ili kao dodatna nastava te za stručnu zajednicu u obliku neformalnih okupljanja uz informativno usavršavanje.

4 Rezultati istraživanja stavova stručnjaka

Početkom 2020. godine proveden je strukturirani intervju za provjeru stanja implementacije BIM-a s 10 stručnjaka koji napredno koriste BIM tehnologiju. Pitanja su

obuhvatila podatke o vrsti tvrtke u kojoj rade, vremenskom početku korištenja BIM-a, broju suradnika koji koriste BIM, suradničkim disciplinama koje koriste BIM te potporama koje su koristili te koje smatraju da bi im najbolje koristile. Ispitanici dolaze iz Osijeka i Zagreba te su građevinske i arhitektonske struke. Intervju je proveden putem Google obrasca.

Najveći broj ispitanika, njih pet, na BIM način rada se prebacilo 2018. godine. Jedan ispitanik navodi kako BIM koristi od 2010. godine. Proces implementacije BIM-a je u prosjeku trajao do dvije godine. U odgovorima 60 % ispitanika navodi kako barem polovica suradnika koristi BIM u svom radu. Možemo pretpostaviti dva razloga koji su uzrok ovakvom rezultatu. Prvi je da tvrtke s vremenom ustaljuju suradnju samo s onima koji koriste BIM kako bi olakšali funkcioniranje u zajedničkim projektima. Drugi razlog je da svojim primjerima potiču druge u suradničkoj bazi na implementaciju BIM-a. Najveći broj suradnika koji također koriste BIM su iz područja arhitekture, strojarstva, vodovod i kanalizacija te konstrukterstva.

Pola ispitanika (5) navodi kako su koristili neke od potpora koje su bile dostupne u vrijeme kada su implementirali BIM način rada. Većinom su to financijske potpore za opremu i edukacije koje ispitanici ujedno smatraju i najučinkovitijima. Ispitanici koji navode da nisu koristili nikakve potpore su se uglavnom odlučili implementirati BIM u svoj rad 2016. godine ili ranije, što može implicirati na nedostatak takvih potpora u to vrijeme ili nedostatak oglašavanja istih.

Zadnji dio ankete su bile preporuke ispitanika za potpore koje trenutno nedostaju. Neki od prijedloga su: obvezna primjena u postupcima javne nabave kako bi se povećao odaziv, edukacije u sklopu obrazovanja već od srednje škole, konkretni standardi po pojedinim softwareima, standardizacija radova i troškovnika, porezna rasterećenja pri kupnji opreme i programskih alata, predlošci za rad itd.

Pregledom svih razina na kojima smo očekivali potporu potvrdilo se očekivanje da interesna stručna zajednica pruža najraznovrsniju podršku BIM implementaciji dok je zakonodavni okvir odsutan. Ono što nismo očekivali na nacionalnoj razini je financijska potpora obzirom da ne postoji niti zakonska obveza, no stručna zajednica je potporu za podizanje konkurentnosti i kapacitete iskoristila za BIM implementaciju. Strukovne udruge i normativni okvir u jednom se dijelu preklapaju obzirom da se smjernice kao dokument preporuke vode normom.

Nacionalno vijeće za digitalnu ekonomiju osnovano je 2015. godine, a Središnji državni ured za razvoj digitalnog društva osnovan je 2016. godine. Hrvatska BIM Task Grupa osnovana je 2018. godine te je preuzela ulogu subjekta koji treba okupiti strukovne udruge s interesom za BIM te usmjeriti razvoj zajedničkih konsenzusa o BIM razvoju. U nacionalnom strateškom i zakonodavnom okviru ne nalazimo druge izravne inicijative za BIM iako postoji arena strateške podrške digitalnoj transformaciji i implementaciji te primjeri financijske podrške koju je struka iskoristila za podizanje kapaciteta u BIM-u. Nacionalni hrvatski normativni okvir prati inicijative razvijениjih tržišta te se prevode, prilagođavaju i usvajaju norme kojima se definira

nekoliko područja koja grade BIM. Prva norma sa područja BIM-a koja je usvojena u Republici Hrvatskoj je HRN EN ISO 16739 koja govori o IFC-u i razmjeni podataka. Ista je ažurirana 2016. godine. 2016. godine, prihvaćena je norma HRN EN ISO 29481 u dva dijela, a obrađuje modele informacija. Prvi dio je ažuriran već sljedeće, 2017. godine. 2019. godine su prihvaćene još dvije nove norme: HRN EN ISO 19650 i HRN EN ISO 16575. Prva je opsežni standard o digitalizaciji, dok se druga bavi elektroničkim katalozima građevinskih proizvoda. Također, četiri nove norme su u fazi nacрта te se može očekivati i njihovo prihvaćanje.

5 Diskusija i zaključak

Godine 2016. je održana prva međunarodna BIM konferencija u Hrvatskoj u organizaciji Hrvatske komore arhitekata. Također, HKA organizira mini BIM konferencije i BIM radionice koje su uglavnom usmjerene na edukacije softwera. Hrvatska komora inženjera građevinarstva u sklopu događaja Dani HKIG-a i Hrvatski graditeljski forum redovito uvrštava BIM kao jednu od tema u rasporedu. Osim toga, organiziraju se predavanja i seminari na temu BIM-a.

Napore za umrežavanje interesnih skupina i subjekata iskazale su strukovne udruge, komore koje su pokrenule niz aktivnosti za diseminaciju i podizanje svijesti o BIM-u putem edukacija, manjih konferencija, tematskih sekcija na većim konferencijama, neformalna edukacijska i promotivna okupljanja. Proteklih nekoliko godina održao se zamjetan broj konferencija sa krovnom temom BIM, kao i konferencije koje su imale BIM kao jednu od tema (slika 5).

Slika 5: Vremenski slijed objave dokumenata i aktivnosti BIM implementacije

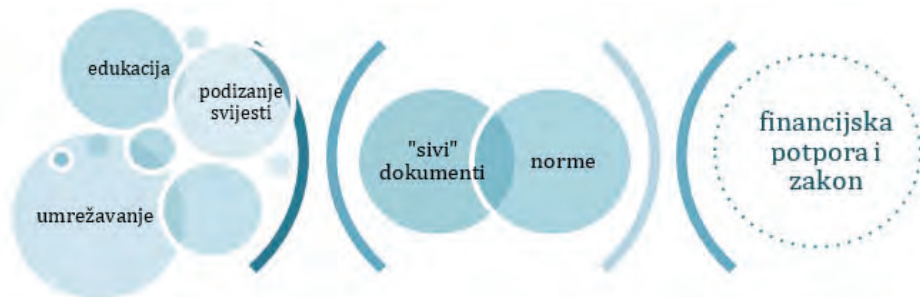
2013.	2014.	2016.	2017.	2018.	2019.
HRN EN ISO 16739	2014/24/EU	E-Impuls natječaj	HR BIM TaskGroup	BIM otvoreni vodič za arhitekte	HRN EN ISO 19650
Integrirano projektiranje - GFOS	CETRA	HRN EN ISO 29481-2	HRN EN ISO 29481-1	BIM ljetna škola Zagreb	HRN EN ISO 16757
BIM anketa - HKA		HRN EN ISO 16739	Opće smjernice za BIM pristup u građevinarstvu	BIM Hrvatska	nHRN EN ISO 19650-3
OTMC		BIM ljetna škola Split	OTMC	CETRA	nHRN EN ISO 19650-5
		Radionica "BIM ili neBIM" - GFOS		BIMTalk - BIM Hrvatska	nHRN EN 17473
		1. međunarodna BIM konferencija			nHRN EN ISO 23387
		CETRA			Središnja konferencija o zelenoj gradnji i održivom razvoju
					OTMC
					BIMTalk - BIM Hrvatska

U području infrastrukture, međunarodna konferencija CETRA je mjesto na kojem se izlažu mnogi radovi koji se bave navedenom problematikom. Udruga BIM Hrvatska, zajedno sa Društvom arhitekata Zagreb, redovito organizira BIMtalk - događaj koji

kroz rasprave, predavanja i edukacije radi na poticanju otvorenog dijaloga o BIM-u i samim time populariziranjem istog. Konferencija OTMC svake godine donosi zanimljive teme o BIM-u, njegovoj implementaciji u struci i akademskom obrazovanju, kao i primjerima uspješnog korištenja BIM pristupa. Još jedna konferencija koja na svom rasporedu ima BIM kao temu je Središnja konferencija o zelenoj gradnji i održivom razvoju. Jedna od tema 2019. godine na ovoj konferenciji je bila »BIM i nove tehnologije u graditeljstvu«.

Prilikom promatranja različitih pristupa implementaciji BIM načina rada, mogu se kategorizirati dva pristupa (slika 6), tzv. »top to bottom« gdje inicijativu preuzima vlada sa izdavanjem zakonodavnog i normativnog okvira koji će omogućiti funkcioniranje u novim okolnostima te ažurirati te okvire po potrebi i sa novim iskustvima.

Slika 6: Potporni sadržaji za implementaciju BIM-a



Drugi pristup, koji je jasno vidljiv u Republici Hrvatskoj, je »bottom up«. Iskustva se skupljaju na operativnoj razini, odlukama projektantskih i izvođačkih tvrtki da implementiraju BIM u svoje poslovanje kako bi mogle konkurirati na poslovima koji to zahtijevaju. Takav pristup dugoročno može pridonijeti formiranju kvalitetnijih okvira ako se u taj proces direktno uključi osoblje koje je radilo u BIM okruženjima, ali kratkoročno ono produljuje i otežava implementaciju zbog nedostatka inicijative u vidu zakona.

LITERATURA

22. Nacionalno savjetovanje o gospodarstvu i poduzetništvu, 2018.
- Azzouz, A., Hill, P. in Papadonikolaki, E. (2018). Digital innovation in Europe: regional differences across one international firm. In Proceedings of Association of Researchers in Construction Management (ARCOM), 34, str. 240–249.
- Buč, S. i Divjak, B. (2018). Key Factors of an Organization's Environment for the Acquisition and Assimilation of an Innovation. Journal of Information and Organizational Sciences, 42, št. 1, str. 17–37. Spletna stran: <https://doi.org/10.31341/jios.42.1.2>.
- Chang, Lu. (2015). A Review of the Efforts and Roles of the Public Sector for BIM Adoption Worldwide.
- Communication from The Commission to The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions A resource-efficient Europe – Flagship initiative under the Europe 2020 Strategy /* COM/2011/0021 final */.

6. Direktiva 2014/24/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 26. veljače 2014. o javnoj nabavi i o stavljanju izvan snage Direktive 2004/18/EZ, str. 65–242.
7. Dolaček - Alduk, Z., Stober, D. in Galić, M. (2017). Integracija BIM-a u studijske programe građevinarstva. V: Sever, Z. (ur.). 12. Dani Hrvatske komore inženjera građevinarstva - sažeci predavanja.
8. European Construction Sector Observatory, Trend Paper–BIM in the EU construction sector, 2019.
9. HRN EN ISO 16739:2013.
10. HRN EN ISO 16757-1:2019.
11. HRN EN ISO 16757-2:2019.
12. HRN EN ISO 19650-1:2019.
13. HRN EN ISO 19650-2:2019.
14. HRN EN ISO 29481-1:2017.
15. HRN EN ISO 29481-2:2016.
16. Hrvatska Komora inženjera građevinarstva, Opće smjernice za BIM pristup u graditeljstvu, 2017.
17. <https://arhitekti-hka.hr/hr/bim> [Citirano 2. 3. 2020].
18. <https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/visualizations> [Citirano 2. 3. 2020].
19. <https://mgipu.gov.hr/o-ministarstvu-15/djelokrug/graditeljstvo-98/bim-digitalna-revolucija-gradjevinskog-sektora/9203> [Citirano 2. 3. 2020].
20. <https://strukturnifondovi.hr/natjecaji/e-impuls/> [Citirano 1. 3. 2020].
21. <https://www.cloudalize.com/blog/bim-landscape-europe/> [Citirano 2. 3. 2020].
22. Jung, W. in Lee, G. (2015). The status of BIM adoption on six continents. *International journal of civil, environmental, structural, construction and architectural engineering*, 9, št. 5, str. 444–448.
23. Juszczak, M., Výskala, M. in Zima, K. (2015). Prospects for the use of BIM in Poland and the Czech Republic–Preliminary research results. *Procedia Engineering*, 123, str. 250–259.
24. Kolarić, S., et al. (2017). Ocjena edukacijskih pristupa Building Information Modelling-a (BIM) na diplomskim studijima građevinskih fakulteta u RH, Tehnički vjesnik, 24, št. 4, str. 1255–1262. Spletna stran: <https://doi.org/10.17559/TV-20160922083031>.
25. Kolarić, S., Mandičak, T., Vukomanović, M. in Mesaroš, P. (2017). Overview of BIM education in the field of Construction Management at the Faculty of Civil Engineering in Košice and the Faculty of Civil Engineering in Zagreb. U: Improving the efficiency of construction through information modeling of buildings.
26. Kolarić, S., Mlakić, M., Ramljak, A., Rezo, R. in Rajković, K. (2018). BIM within Croatian construction industry and education of civil engineers. *Infograd*, 11, str. 28–37.
27. Poljanšek, M. (2017). JRC Technical Report, Building Information Modelling (BIM) Standardization.
28. Ministarstvo Uprave (2017). Strategija e-Hrvatska.
29. Proposal for a Regulation of The European Parliament and of The Council establishing the Digital Europe programme for the period 2021-2027, COM/2018/434 final - 2018/0227 (COD).
30. Rafael, S., Eastman, C., Lee, G. in Paul, T. (2018). Handbook, B. I. M. A Guide to Building Information Modeling for Owners, Designers, Engineers, Contractors, and Facility Managers, Third.
31. Rajić, B., Peroli, G., Cindrić, M., Car - Pušić, D. in Marović, I. (2017). BIM Awareness and Education Preliminary Results among Students of Graduate Study Program in Construction Industry. U: Cerić, A., Huemann, M., Radujković, M., Vukomanović, M. in Završki, I. (ur.). Conference Proceedings of 13th International Conference »Organization, Technology and Management in Construction«.
32. Succar, B. (2009). Building information modelling framework: A research and delivery foundation for industry stakeholders. *Automation in Construction*, 18, str. 357–437.

Razvoj spletne aplikacije Orderlet

UDK 004.5-057.12

KLJUČNE BESEDE: svetovni splet, spletne tehnologije, spletni razvoj, strežnik, odjemalec

POVZETEK - Uporaba svetovnega spleta in sodobne metode oblikovanja spletnih dokumentov so ključnega pomena v digitalni družbi, saj imajo pomembno vlogo pri oglaševanju in trženju produktov in storitev ter nudenju drugih e-storitev vsake sodobne organizacije. Urejanje in objavo spletnega dokumenta omogočajo spletne tehnologije. Spletne dokumente delimo na spletne strani, katerih vsebina je statična, in spletne aplikacije, katerih bistvo je dinamičnost. Med slednje spada tudi Orderlet, aplikacija, ki je bila razvita z namenom izboljšave konkurenčnih produktov na trgu, katerih prihodkovni model temelji na zaslužkih od preusmerjanja prometa. V članku je opisan postopek izdelave spletne aplikacije Orderlet, predstavili pa smo tudi tehnologije, s katerimi smo jo razvili. Uporabljene so bile tako tehnologije na strani odjemalca (npr. HTML, CSS, JavaScript) kot tudi tiste na strani strežnika. Za zagotovitev dinamičnosti smo na strežniški strani uporabili programski jezik PHP in tehnologijo AJAX, za hranjenje podatkov pa podatkovno bazo. Prednost razvite aplikacije je predvsem kakovostnejši uporabniški vmesnik, ki v primerjavi s konkurenčnimi aplikacijami zagotavlja bolj celovito uporabniško izkušnjo.

UDC 004.5-057.12

KEYWORDS: web, web technologies, web development, server, client

ABSTRACT - Use of the world wide web and modern methods of web development play an important role in digital society. They are one of the key elements in the marketing of products and services and in providing other e-services in a modern organization. Web technologies are used to edit and post web documents. Web documents are divided into web-sites, where content is static, and web applications with dynamic content, e.g. Orderlet. Orderlet is an application developed with a goal to improve other similar competitive products on the market, whose revenue model is based on affiliate earnings. This article describes the process used to develop Orderlet and the technologies that were used. These include client technologies (e.g. HTML, CSS, JavaScript) as well as server technologies. To provide the dynamics, we used the programming language PHP and AJAX technology on the server-side and database for data storage. The key benefit of the application is improved user interface which, compared to other competitive products, provides a more comprehensive user experience.

1 Uvod

Organizacija danes praktično ne more več poslovati brez tehnologije, saj bi tako ostala daleč za svojimi konkurenti, ki imajo poslovne procese digitalizirane. Spletnih vsebin je dandanes čedalje več, število uporabnikov svetovnega spleta pa raste. Zaradi tega čedalje več potrošnikov informacije o proizvodih in storitvah išče na spletu, tako da je organizacija, ki je prisotna na spletu, v bistveni prednosti pred organizacijami, ki poslujejo samo fizično. Poleg tega se ob prisotnosti organizacije na spletu poveča tudi potrošnikovo zaupanje do nje. Tako je torej ključnega pomena, da so organizacije v čim večjem deležu prisotne tudi na spletu, saj je to prvi korak k boljši prepoznavnosti organizacije ter njeni digitalizaciji. Z uporabo spletnih tehnologij se lahko tako še bolj in na enostavnejši način približajo uporabnikom spleta, ki pa lahko postanejo potencialni kupci. Pri sodobnih spletnih straneh moramo paziti

tudi, da so spletne aplikacije prilagojene različnim širinam zaslonov različnih naprav – da so odzivne. To je ključnega pomena predvsem zato, ker čedalje več uporabnikov do spletnih aplikacij dostopa z mobilnimi telefoni, čedalje manj pa z osebnimi računalniki. Uporabniki morajo biti na spletu tudi varni, zato morajo biti spletne aplikacije ustrezno zaščitene z varnostnimi protokoli. Glede na vse zgoraj opisano pa je v organizacijah in na sploh čedalje bolj pomembna vloga spletnih razvijalcev, ki tako poskrbijo za implementacijo in razvoj spletnih strani ali spletnih aplikacij ter tako e-trgovanja in e-poslovanja.

Cilj prispevka je ozaveščanje organizacij in spodbujanje k uvajanju spletnih tehnologij. V prispevku so predstavljene različne spletne tehnologije ter prikazan je primer razvoja spletne aplikacije. V drugem poglavju so najprej opisane teoretične osnove spletnih tehnologij, tj. njihov razvoj in nastanek, nato pa sledi razlaga nekaterih ključnih pojmov, ki pripomorejo k še boljšemu razumevanju spleta. V tretjem poglavju pa so podrobneje opisane spletne tehnologije in orodja, ki so bila uporabljena pri razvoju spletne aplikacije Orderlet. V zadnjem, zaključnem poglavju so zapisane ugotovitve ter predstavljena dejstva, ki povzemajo prispevek.

2 Svetovni splet

Svetovni splet je informacijski sistem, ki omogoča dokumentom, da so medsebojno povezani z drugimi dokumenti z uporabo hiperpovezav, preko katerih uporabniki prehajajo iz enega dokumenta na drugega (<https://www.britannica.com/topic/World-Wide-Web>).

2.1 Razvoj svetovnega spleta

Začelo se je leta 1989 v CERN-u, ko je britanski znanstvenik Tim Berners-Lee izumil svetovni splet – WWW (World Wide Web). Sprva je bil razvit in uporabljen za namen avtomatiziranega deljenja informacij med znanstveniki na univerzah in inštitutih po svetu. V začetku je imelo dostop do spleta le nekaj uporabnikov, delovanje spleta pa je bilo omejeno samo na določene računalniške sisteme. Leta 1994 je bilo na spletu aktivnih že kar 10 tisoč strežnikov, od teh je bilo 2000 komercialnih. Število uporabnikov je zrastle na 10 milijonov. Splet se je čez leta tako razširil v splet, kakršnega poznamo danes. Definirane so bile tudi generacije spleta, ki so opisane v nadaljevanju (<https://home.cern/science/computing/birth-web/short-history-web>, <https://timeline.web.cern.ch/taxonomy/term/90>).

Prvo generacijo spleta predstavlja »Web 1.0«, ki ga je eden izmed ustanoviteljev poimenoval kar bralni splet (ang. read-only web). Tako poimenovanje nakazuje na to, da so lahko uporabniki v prvi generaciji spleta informacije samo poiskali ter jih nato prebrali, kar je hotelo tudi veliko takratnih lastnikov spletnih strani – dostop do njihovih informacij je bil omogočen komur koli in kadar koli (<https://www.practicalcommerce.com/Basic-Definitions-Web-1-0-Web-2-0-Web-3-0>).

Druga generacija spleta »Web 2.0« dodaja še funkcijo pisanja. Tako so spletne vsebine bralno-pisalne in se lahko tudi spreminjajo. Uporabniki lahko prispevajo k vsebini spletne strani ter s tem širijo informacije na svetovnem spletu ter z njo interaktivno upravljajo. Pojavi se možnost deljenja vsebine, izmenjave sporočil, spletnih storitev in podobno (<https://www.practicalcommerce.com/Basic-Definitions-Web-1-0-Web-2-0-Web-3-0>, <https://pdfs.semanticscholar.org/8cb3/93c3229e8f288febfa4dac12a0f6298efb93.pdf>).

Tretja generacija »Web 3.0« dodaja še funkcijo izvajanja aplikacij na spletu z uporabo podatkovnih baz. S pomočjo semantičnih elementov v spletnih tehnologijah, ki strani tvorijo, pa je zapolnjena tudi praznina med ljudmi ter spletnimi aplikacijami. Semantični elementi so poimenovani tako, da je poimenovanje logično za uporabnika ter tudi za računalnik, primer pa so novi semantični elementi v spletni tehnologiji HTML5 (<https://www.practicalcommerce.com/Basic-Definitions-Web-1-0-Web-2-0-Web-3-0>).

2.2 Vrste spletnih dokumentov

Poznamo več vrst spletnih dokumentov, v glavnem pa se delijo na spletne strani ter spletne aplikacije. Spletna stran je skupek javno dostopnih spletnih podstrani, ki vse spadajo pod isto domeno. Poudarek pri spletnih straneh je na njihovi vsebini, ki pa je statična. Primeri so: Wikipedia.com, CNN.com, Reddit.com. Pri spletnih straneh podatkovna baza ni nujno potrebna, njihov glavni namen pa je informiranje. Namen spletne aplikacije pa je za razliko od spletne strani interakcija in lahko deluje podobno kot namizna aplikacija, ki je dinamična in odvisna od uporabnikove interakcije. Vsebina spletnih aplikacij je lahko tako odvisna od uporabnikov, ki lahko z njo upravljajo. Primeri spletnih aplikacij so: Twitter, Youtube, Google Analytics. Prednosti spletnih aplikacij pred namiznimi so predvsem: odprava težav nekompatibilnosti med različnimi operacijskimi sistemi, lahko so dostopne kjer koli, iz katerega koli računalnika in jih ni potrebno posodabljati na lokalnih računalnikih. Razlike so podrobneje navedene v tabeli 1 (<https://svitla.com/blog/website-vs-web-application>, <https://www.guru99.com/difference-web-application-website.html#2>).

Tabela 1: Primerjava spletne strani in spletne aplikacije

Parameter	Spletna stran	Spletna aplikacija
Namen	Večinoma statično informiranje uporabnikov.	Interakcija s končnim uporabnikom.
Vrste interakcije	Slikovna in tekstovna vsebina, ki je uporabnik ne more spreminjati.	Uporabnik lahko ne samo bere vsebine, ampak jih lahko tudi spreminja – dinamičnost.
Avtentikacija	Ni nujna za spletne strani, katerih namen je informiranje, vendar se lahko vseeno uporabi.	Skoraj vse jo potrebujejo, zato ker ponujajo tudi poosebljene vsebine.
Kompleksnost	Enostavnost – prikaz zbranih podatkov in informacij na določeni strani.	Kompleksnost – možnosti kompleksnih poizvedb in ažuriranja podatkov.

Vir: <https://www.guru99.com/difference-web-application-website.html#2>.

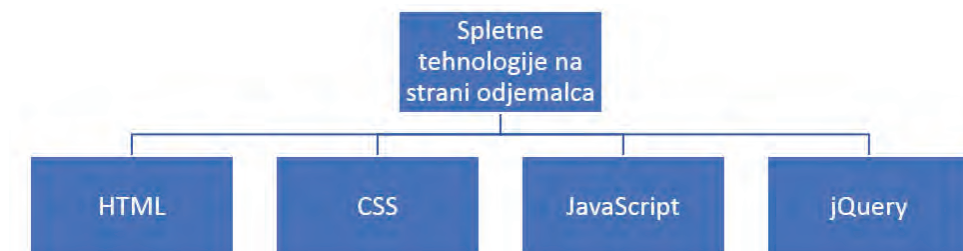
2.3 Spletne tehnologije

Spletne tehnologije so tehnologije, ki so bile razvite za izdelavo ter urejanje spletnih dokumentov in podobnih stvari, povezanih s tem (Robbins, 2012).

2.3.1 Spletne tehnologije na strani odjemalca

Spletne tehnologije na strani odjemalca, ki jih prikazuje shema 1, se izvajajo v spletnem brskalniku in nimajo povezave do drugih računalniških programov, na primer do operacijskega sistema, zato od njega tudi niso odvisne, vendar so odvisne samo od brskalnika. Ta prebere kodo, ki opisuje izgled in strukturo spletnega dokumenta in ga na podlagi tega uporabniku vizualno predstavi. Ukvarjajo se predvsem z videzom in vedenjem spletne strani ali aplikacije. Z njimi kreiramo razne elemente uporabniškega vmesnika – navigacijsko vrstico, vsebinsko sekcijo, nogo dokumenta, razna vnosna okna ipd. Torej od njih je odvisno, kaj in kako bo spletna stran ali aplikacija prikazana uporabniku (https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Learn/Server-side/First_steps/Introduction, <https://www.c-sharpcorner.com/UploadFile/2072a9/client-side-vs-server-side-programming-languages>).

Shema 1: Nekatero spletne tehnologije na strani odjemalca



Vir: <https://www.c-sharpcorner.com/UploadFile/2072a9/client-side-vs-server-side-programming-languages>.

2.3.2 Spletne tehnologije na strani strežnika

Spletne tehnologije na strani strežnika, ki jih prikazuje shema 2, se izvajajo neposredno na strežniku. Veliko lahko pripomorejo k dinamičnosti spletnega dokumenta. Uporabljamo jih za povezovanje na podatkovne baze, iz katerih potem bodisi črpajo podatke, ki jih predstavijo na spletni strani, bodisi ažurirajo podatke (<https://www.c-sharpcorner.com/UploadFile/2072a9/client-side-vs-server-side-programming-languages>).

Shema 2: Nekatere spletne tehnologije na strani strežnika



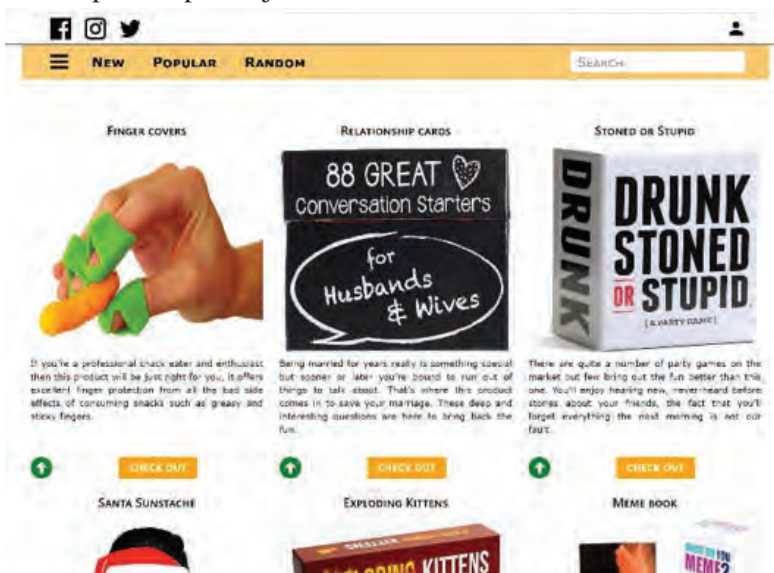
Vir: <https://www.c-sharpcorner.com/UploadFile/2072a9/client-side-vs-server-side-programming-languages>.

3 Zasnova in razvoj spletne aplikacije

3.1 Namen projekta

Namen projekta je bil izdelati spletno aplikacijo Orderlet, in sicer z namenom izboljšave konkurenčnih produktov na trgu, katerih prihodkovni model temelji na zaslužkih od preusmerjanja prometa. Tako bo kot dodano vrednost v primerjavi s konkurenčnimi aplikacijami Orderlet predstavljal bolj enostaven, preprost in novejši uporabniški vmesnik, aplikacija pa bo tako zagotavljala celovitejšo uporabniško izkušnjo. Aplikacija bo namenjena dvema skupinama uporabnikov. Prvi so tisti, ki želijo na aplikaciji koristiti oglaševalski prostor – to so partnerji.

Slika 1: Prikaz spletne aplikacije Orderlet



Vir: Lastni vir, 2020.

3.3 Uporabljene spletne tehnologije

Predhodno sta že bili opisani dve skupini, na kateri lahko delimo spletne tehnologije. V nadaljevanju bo vsaka uporabljena tehnologija in njena vloga v spletni aplikaciji podrobneje predstavljena.

3.3.1 HTML struktura

HTML (ang. Hypertext markup language) je eden izmed osnovnih gradnikov spletnih dokumentov. Je opisovalni jezik, ki definira strukturo spletnih vsebin. Uporablja se ga za uporabniški del spletne strani oziroma vidni del (Duckett, 2014, str. 20).

Pri izdelovanju spletne aplikacije smo se najprej lotili izgleda. Najprej smo oblikovali osnovno strukturo aplikacije, ki smo jo razdelili na določena področja. Uporabili smo nove semantične elemente opisnega jezika HTML5. Spletna aplikacija ima vsebinsko strukturo razdeljeno na tri dele – glava dokumenta, telo dokumenta in noga dokumenta. S slike 3 je razvidna HTML koda.

Slika 3: HTML struktura

```
<body>

  <div id="container">

    <header id="header"> ... </header>

    <main id="main"> ... </main>

    <footer id="footer">
</footer>

  </div>

</body>

<script> ... </script>
<script> ... </script>
<script> ... </script>
```

Vir: Lastni vir, 2020.

3.3.2 CSS oblikovanje

CSS (ang. Cascading Style Sheets) je opisovalni jezik, ki se ga uporablja za prezentacijo HTML ali pa XML dokumentov. CSS da dokumentu obliko, pove, kako naj bodo elementi predstavljeni na aplikaciji, ter kakšne lastnosti naj imajo (barva,

velikost ...). Uporablja se ga za uporabniški oziroma vidni del spletne aplikacije (Duckett, 2014, str. 226).

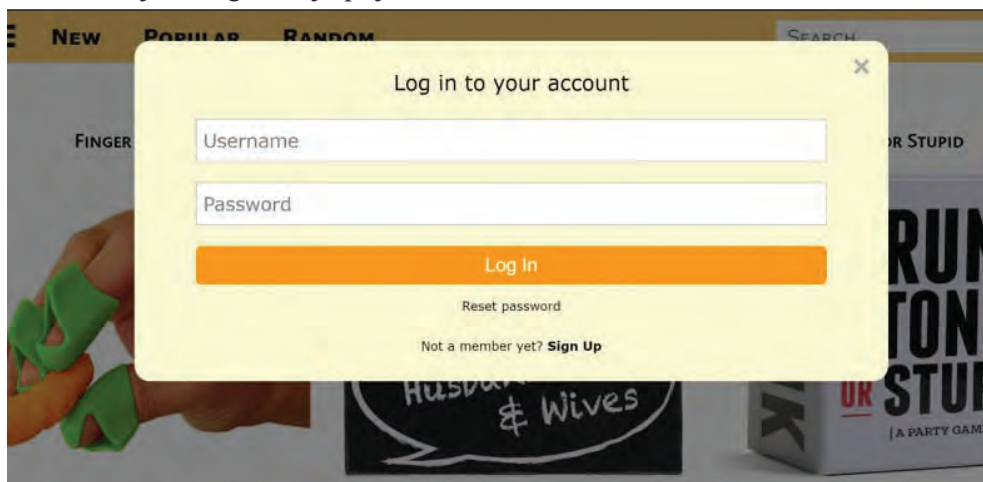
Z uporabo CSS je spletna aplikacija dobila tudi obliko, ki je privlačna za uporabnike. Aplikacija je odzivna na različne širine zaslonov, to pomeni, da bodo uporabniki, ki bodo do nje dostopali preko pametnega telefona, pridobili njim prilagojen prikaz. Do odzivnosti aplikacije na različne širine zaslonov smo prišli z uporabo tehnologije CSS »Media queries«.

3.3.3 JavaScript dinamičnost

JavaScript je programski jezik, ki se ga uporablja predvsem za razvoj spletnih strani in spletnih aplikacij. Jezik je objektno orientiran. Z njim lahko naredimo stran dinamično in v realnem času spreminjamo njeno vsebino (HTML ter CSS). V večini primerov se ga uporablja za uporabniški del spletne aplikacije oziroma vidni del (Duckett, 2014, str. 1–2).

JavaScript koda smo uporabili za prikazovanje pogovornih oken (slika 4). Koda, prikazana na sliki 5, poskrbi, da se okna aktivirajo ter zaprejo, ko uporabnik klikne na določeno mesto. Če je uporabnik kliknil na izbrani element, se je odprlo pojavno okno. To je bilo storjeno tako, da je JavaScript koda ob kliku na element spremenila CSS lastnost elementa »display« tako, da je bil element viden. Če je uporabnik kliknil na križec na oknu, se je okno zaprlo, prav tako se je okno zaprlo, če je uporabnik kliknil kamor koli drugam na spletni aplikaciji razen na del, kjer je bilo okno prikazano. Če je na primer prikazano okno za prijavo uporabnika in uporabnik še ni registriran ter se tako ni mogel prijaviti, lahko uporabnik klikne na spodnji del okna, kjer je preusmerjen na okno za registracijo, in obratno.

Slika 4: Polje za registracijo/prijavo



Vir: Lastni vir, 2020.

Slika 5: Javascript koda, ki skrbi za prikaz okna za registracijo/prijavo

```
var login = document.getElementById("login2");
var signup = document.getElementById("signup");

signup.onclick = function() {
    loginbox.style.display = "none";
    signupbox.style.display = "block";
}

login.onclick = function() {
    loginbox.style.display = "block";
    signupbox.style.display = "none";
}
```

Vir: Lastni vir, 2020.

3.3.4 PHP in AJAX

AJAX (ang. Asynchronous JavaScript And XML) uporabljamo, če želimo pošiljati ter prejemati informacije na strežniku. Omogoča komunikacijo z njim, v različnih formatih asinhrono, v realnem času, ne da bi bilo pri tem potrebno osvežiti spletno stran (Ford, 2009, str. 5).

PHP (ang. Hypertext Preprocessor) je programski jezik, uporabljen na strežniku (ang. »back end« ali »server side«), ki je bil narejen predvsem z namenom za uporabo pri spletnem razvoju. Da bi tudi PHP ponujal možnost asinhronega komuniciranja s strežnikom, so bile napisane razne knjižice za PHP, na primer ReactPHP (Lockhart, 2015, str. 2–3).

Ko je bil oblikovni del spletne aplikacije zaključen, smo nadaljevali z zalednim delom spletne aplikacije. Najprej smo spletno aplikacijo povezali s podatkovno bazo, ki smo jo prej kreirali. Podatkovna baza vsebuje 3 tabele: tabelo za hranjenje podatkov o produktih, tabelo za podatke o uporabnikih ter tabelo, ki beleži, koliko pozitivnih odzivov je dobil določen produkt. Za sprotno prikazovanje novih produktov smo poleg PHP uporabil še AJAX. Izdelali smo tudi postopek prijave ter registracije uporabnika. Za ta proces smo potrebovali PHP funkciji »password_hash« ter »password_verify«. Prva funkcija se uporablja za spremembo gesla v tekstovni obliki v »hash«, uporabljena pa je pri registraciji uporabnika. Druga funkcija pa se uporablja za preverjanje gesla ob prijavi uporabnika, in sicer preveri, če se vpisano geslo ujema z geslom iz podatkovne baze. To naredi tako, da »hash« gesla iz podatkovne baze primerja z vpisanim uporabnikovim geslom za prijavo, ki ga funkcija prej spremeni v »hash«. Če sta oba »hasha« enaka, je uporabnik prijavljen. Ko je uporabnik prijavljen, se ustvari seja (ang. session), ki uporabniku omogoča dostop

do zaščitenih delov aplikacije, za katere je potrebna prijava. PHP kodo, uporabljeno za komuniciranje s podatkovno bazo, prikazuje slika 6.

Slika 6: Priprava podatkov za shranjevanje v podatkovno bazo

```
$email = $_POST['email'];
$password = password_hash($_POST['password'],
    PASSWORD_DEFAULT);
    //special for checkbox
if (isset($_POST['newsletter']) &&
    ($_POST['newsletter'] == "check")) {
    $newsletter = "1";
} else {
    $newsletter = "0";
}
```

Vir: Lastni vir, 2020.

3.4 Podatkovna baza

Podatkovna baza predstavlja organizirano zbirko strukturiranih podatkov ali informacij, navadno elektronsko shranjenih v računalniškem sistemu (<https://www.oracle.com/database/what-is-database.html>). Spletna stran Orderlet uporablja podatkovno bazo MySQL, ki skupaj s spletno aplikacijo gostuje na strežniku ponudnika DreamHost. Za upravljanje ter organizacijo podatkovne baze ponudnik nudi spletni administratorski sistem za nadzor in upravljanje podatkovne baze phpMyAdmin.

4 Zaključek

Cilj vsake organizacije v sodobni informacijski dobi bi moral biti čim večja prisotnost njihovih produktov in storitev na spletu ali drugih informacijskih platformah. Članek prikaže izvedbo le-tega in poda splošne teoretične osnove spleta, na katerih lahko bralec nadgrajuje svoje znanje. Namen aplikacije je izboljšava konkurenčnih aplikacij, kar je ključnega pomena za širšo družbo, saj izboljšave pripomorejo k boljši izkušnji uporabnikov in posledično celotne informacijske družbe. Spletne tehnologije, ki jih imamo danes, omogočajo dovršeno izdelavo in uporabo e-storitev ter e-poslovanja. Spletna aplikacija ima še veliko prostora za nadgradnjo, saj jo bodo k temu prisilile nove tehnologije, ki prihajajo na trg, novi uporabniki, načini dostopa do spletne aplikacije itd.

LITERATURA

1. Aghaei, S. in sod.: Evolution of the world wide web: from web 1.0 to web 4.0. Spletna stran: <https://pdfs.semanticscholar.org/8cb3/93c3229e8f288febfa4dac12a0f6298efb93.pdf> [Citirano 17. 2. 2020 ob 19.30 uri].
2. Duckett, J. (2014). HTML & CSS: Design and Build Web Sites. Indianapolis: John Wiley & Sons, Inc.
3. Duckett, J. (2014). JavaScript & jQuery: Interactive Front-End Web Development Hardcover. Indianapolis: John Wiley & Sons, Inc.
4. Ford, J. L. (2009). Ajax Programming for the Absolute Beginner. Boston: Course Technology.
5. Getting, B. (2007). Basic Definitions: Web 1.0, Web 2.0, Web 3.0. Spletna stran: <https://www.practicalecommerce.com/Basic-Definitions-Web-1-0-Web-2-0-Web-3-0> [Citirano 17. 2. 2020 ob 18.55 uri].
6. <http://brackets.io/> [Citirano 22. 2. 2020 ob 21.30 uri].
7. https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Learn/Server-side/First_steps/Introduction [Citirano 20. 2. 2020 ob 16.45 uri].
8. <https://home.cern/science/computing/birth-web/short-history-web> [Citirano 16. 2. 2020 ob 15.20 uri].
9. <https://svitla.com/blog/website-vs-web-application> [Citirano 12. 2. 2020 ob 14.10 uri].
10. <https://timeline.web.cern.ch/taxonomy/term/90> [Citirano 16. 2. 2020 ob 15.30 uri].
11. <https://www.britannica.com/topic/World-Wide-Web> [Citirano 15. 2. 2020 ob 19.25 uri].
12. <https://www.c-sharpcorner.com/UploadFile/2072a9/client-side-vs-server-side-programming-languages/> [Citirano 21. 2. 2020 ob 20.15 uri].
13. <https://www.guru99.com/difference-web-application-website.html#2> [Citirano 13. 2. 2020 ob 20.40 uri].
14. <https://www.oracle.com/database/what-is-database.html> [Citirano 23. 2. 2020 ob 11.20 uri].
15. Lockhart, J. (2015). Modern PHP: New Features and Good Practices. Sebastopol: O'Reilly Media, Inc.
16. Robbins, J. N. (2012). Learning Web Design: A Beginner's Guide to HTML, CSS, JavaScript, and Web Graphics. Sebastopol: O'Reilly Media, Inc.

Zagotavljanje informacijske varnosti v podjetjih

UDK 004.056:334

KLJUČNE BESEDE: informacijska varnost, varnostni postopek, ozaveščanje uporabnikov, izobraževanje uporabnikov, standard družine ISO/IEC 27000

POVZETEK - Informacije so dandanes izjemno pomembno sredstvo vsakega podjetja, zato je zagotavljanje njihove varnosti eno izmed najpomembnejših področij v informacijski družbi. Informacijska varnost je varovanje zasebnosti, integritete in razpoložljivosti informacijskih sredstev ter v njih vsebovanih informacij. Z naraščanjem števila in kompleksnosti groženj in povečevanjem števila ranljivosti, število varnostnih incidentov, kljub vedno večjim vlaganjem podjetij v informacijsko varnost, raste. Ker tehnični ukrepi ne morejo zagotoviti zadostne ravni informacijske varnosti, je namen prispevka opozoriti predvsem na drugi dve pomembni komponenti: varnostne postopke in uporabnike ter podati nekatera ključna priporočila. V prispevku predstavljamo rezultate raziskave, ki smo jo izvedli z anketiranjem zaposlenih v različnih slovenskih podjetjih. Med drugim smo ugotavljali, ali so zaposleni s strani podjetij deležni varnostnih napotkov in ustreznih izobraževanj, ali se jim to zdi potrebno in ali sami morda že izvajajo določene varnostne ukrepe. Ugotavljamo, da bo v prihodnosti potrebno izboljšati številne ukrepe, da bi dosegli bolj varno ravnanje uporabnikov z informacijskimi sredstvi.

UDC 004.056:334

KEYWORDS: information security, information security procedure, user awareness, user training, ISO/IEC 27000 series standards

ABSTRACT - Information is an extremely important asset of every modern enterprise, which makes ensuring its security one of the most crucial areas in the information society. Information security is the protection of confidentiality, integrity and availability of information assets and data contained therein. As the amount and complexity of threats and vulnerabilities increases, the numbers of security incidents are, despite increasing corporate investment in information security, still rising. As technical controls cannot provide a sufficient level of information security, the purpose of this paper is to draw attention to the other two important components: security procedures and the user, with some key recommendations added. In this paper, we present the results of a research carried out by interviewing employees of various Slovenian enterprises. Among other things, we have determined whether the employees of the companies receive security guidance and appropriate training, if they consider it necessary, and whether the individuals already undertake certain security controls. We note that many measures will need to be improved in order to achieve a more secure handling of information resources by users.

1 Uvod

Informacija je dobrina z bistvenim pomenom za delovanje vsake novodobne organizacije. V poslovnem okolju, ki temelji na vnosu, obdelavi in pretoku informacij, so le-te neprestano izpostavljene grožnjam in ranljivosti, zato je za nemoteno delovanje podjetij ključna vpeljava ukrepov, postopkov in politik informacijske varnosti (ISO 27002, 2008, str. 10). Število groženj skupaj z razvojem tehnologije iz leta v leto narašča, s tem pa tudi višina nastale škode ob uspešno izvedenih varnostnih incidentih. V preteklem letu je eden izmed večjih incidentov bila najdba osebnih podatkov več kot 1,2 milijarde oseb na nezavarovanem spletnem strežniku (

ew.com/identity-management/1-2-billion-records-exposed-in-historic-server-leak-what-we-know/).

Namen prispevka je torej zaradi pomanjkljive splošne ozaveščenosti podrobneje predstaviti dve izmed glavnih komponent informacijske varnosti – varnostne postopke in uporabnika kot temeljni člen varnostne verige ter njihovo povezavo s tehničnim vidikom informacijske varnosti. S kratko razlago so tako v drugem poglavju opredeljene razlike med grožnjami, ranljivostmi, varnostnimi dogodki in varnostnimi incidenti, medtem ko so v tretjem poglavju natančneje predstavljeni: informacijska varnost, tehnični ukrepi, postopki in ukrepi na ravni uporabnika. Četrto poglavje predstavi metodologijo raziskave, v petem poglavju pa so podani njeni rezultati ter primerjava s predhodno opravljenimi raziskavami s področja informacijske varnosti.

2 Grožnje in ranljivosti informacijskih sredstev

Za zagotavljanje razpoložljivosti, celovitosti in zaupnosti informacijskih sredstev je potrebno dobro zavedanje in razumevanje njihovih ranljivosti, pretečih groženj in ukrepov, ki jih lahko sprejmemo za izboljšanje njihove varnosti. Ranljivosti, kot prvi člen verige informacijske varnosti, so pomanjkljivosti in napake v računalniških sistemih in ravnanju uporabnikov. Te so lahko tehnične (npr. neposodobljena programska oprema) ali človeške (npr. prijava v nelegitimne spletne strani). Grožnje, na drugi strani, predstavljajo potencialne poskuse izkoriščanja ranljivosti, pa naj bodo v obliki okuženih prionov v e-poštnih sporočilih, zlorabe pooblastil, posredovanja zaupnih podatkov ali celo kraje naprav samih (Rožanec in Lahajnar, 2017, str. 93).

Pomemben del varnosti je preventivno delovanje, torej prepoznavanje informacijskih varnostnih dogodkov. Gre za vsakršno prepoznano dogajanje v sistemu, pri storitvi in/ali v omrežju, ki kaže na zmoteno delovanje, pretok ali uporabo informacijskih sredstev. Ko se ta dogodek izkaže za nezaželenega in ogrožajočega, to obravnavamo kot varnostni incident (ISO 27001, 2010, str. 8). O varnostnem incidentu torej govorimo, ko določena grožnja izkoristi eno od ranljivosti. Posledice varnostnih incidentov so za podjetje lahko zelo velike, kot na primer za določen čas ustavljeno poslovanje, povzročena velika poslovna škoda ali ogrožen ugled. Da bi podjetja varnostne incidente in njihove posledice preprečila v največji možni meri, bodo morala področju informacijske varnosti posvečati vedno več pozornosti, s poudarkom tudi na netehničnih ukrepih.

3 Informacijska varnost

Pravica do ogleda in urejanja osebnih podatkov, pravica upravljanja z njimi, pravica do anonimnosti in do zaščite pred vdorom in posegom v last brez dovoljenja so sestavni deli zasebnosti. V vsakdanjem življenju nam je seveda izjemno pomembno,

da imamo zadostno mero le-te, da naše življenje ni vedno na ogled celemu svetu. Kljub temu pa svoje osebne podatke pogosto dajemo spletnim stranem in raznim ponudnikom storitev. Ta neprevidnost ima lahko hude posledice, od kraje identitete do širjenja lažnih informacij, v veliki nevarnosti pa so tudi podjetja, katerih del poslovanja poteka elektronsko (Wallace, 2013, str. 320).

Informacije, podporni procesi in sistemi so nekatere izmed pglavitnih dobrin organizacij, kar je tudi razlog za potrebo po določeni zaščiti pred konstantno naraščajočim številom različnih groženj in ranljivosti (ISO 27002, 2008, str. 10). SI-CERT je namreč v letnem poročilu za leto 2018 zabeležil 2431 varnostnih incidentov. To število pa se je v primerjavi z letom 2011 kar potrojilo (SI-CERT, 2019, str. 17).

Informacijska varnost je tako v ISO standardu 27002 (2008, str. 10) definirana kot »zaščita informacij pred različnimi grožnjami, da bi zagotovili neprekinjeno poslovanje, zmanjšali poslovno tveganje ter čim bolj povečali donosnost naložb in poslovnih priložnosti«. Pri tem je opredeljen tako tehnični vidik informacijske varnosti kot tudi izvajanje varnostnih ukrepov s strani posameznikov in vseh zaposlenih. Zakon o informacijski varnosti (ZInfV, 2018, 4. člen, 11. odstavek) pa jo opredeljuje kot sposobnost zaščite, varovanja in branjenja globalnega informacijskega sistema ter omrežja pred grožnjami, incidenti in napadi, pri čemer se omogoča varen in nemoten nastanek, obdelava ter izmenjava informacij.

Kot eden izmed temeljev informacijske varnosti se že več kot 40 let uporablja CIA triada: zagotavljanje zaupnosti (confidentiality), celovitosti (integrity) in razpoložljivosti (availability) informacijskih sredstev (Coss in Samonas, 2014, str. 21–22), z njeno pomočjo pa lahko informacijsko varnost opredelimo tudi v smislu treh večjih potencialnih groženj. Prva izmed teh je neavtoriziran dostop do informacij in programov, shranjenih v sistemih, napravah in omrežjih, kar predstavlja kršitev komponente zaupnosti. Kakršna koli nedovoljena sprememba ali izbris podatkov pomeni kršitev integritete podatkov. Preprečitev oziroma nezmožnost dostopa avtorizirane osebe do željenih in potrebnih informacij, ne glede na kršitev integritete in zaupnosti, pa kategoriziramo kot kršitev razpoložljivosti (Coss in Samonas, 2014, str. 24).

Najlažja žrtev kibernetских in drugih napadov, ki kršijo zaupnost, integriteto ali razpoložljivost informacijskih sredstev, so poslovni uporabniki, stranke, zaposleni in posredniki informacij. Samih groženj je nešteto in so lahko izvedene primarno preko tehničnih ali sociopsiholoških tehnik. Razumevanje nevarnosti in komponent informacijske varnosti je ključno za razvoj in vpeljavo učinkovitega varnostnega sistema, zato so v prihodnjih poglavjih predstavljeni tako tehnični kakor tudi človeški vidiki le-tega v kombinaciji s sistemom upravljanja informacijske varnosti (SUIV), ki je opredeljen v ISO standardih družine 27000.

3.1 Tehnični vidik informacijske varnosti

Egan in Mather (2005, str. 30) kot ključne tehnične komponente informacijske varnosti med drugim navajata preverjanje pristnosti, pooblaščenosti in vodenja računov,

uporabo požarnih zidov, virtualnih zasebnih omrežij (VPN), protivirusno programsko opremo ter programsko opremo za zaznavanje vdorov, filtriranje vsebine in šifriranje. V tem poglavju so ti glavni elementi tudi predstavljeni in opredeljeni.

Tehnologijo informacijske varnosti pravzaprav sestavlja večplastno varovanje v obliki hierarhične lestvice, od trdnih temeljev varovanja informacijskih sredstev do posameznih orodij in njihovega upravljanja. Kot čista osnova je podano preverjanje pristnosti, pooblaščenosti in skrbništva računov (ang. AAA – authentication, authorization, accounting) (Egan in Mather, 2005, str. 146–147). Tehnologija AAA je pomembna, saj zaposlenim omogoča izvajanje nalog in dostop do informacij z uporabo uporabniških imen in gesel, elektronskega ali fizičnega ključa in oddaljenim dostopom – hkrati pa poskrbi za to, da so določene vsebine v sistemih dostopne le ljudem z ustreznimi pooblastili (Egan in Mather, 2005, str. 149–150).

Najbolj razširjena varnostna orodja so požarni zidovi. Požarni zid predstavlja pregrado med računalniško napravo ter internetom – deluje na principu večstopenjskega filtriranja nezaželene oz. nedovoljene vsebine in prometa, katerega obseg lahko tudi sami določimo. V kombinaciji s požarnimi zidovi se navaja tudi uporabo virtualnih zasebnih omrežij, ki omogočajo varen oddaljen dostop preko javnega omrežja, ter antivirusno programsko opremo, ki prepoznava vnaprej znan podpis virusa (npr. značilno ime v zadevi e-poštnega sporočila) ali pa izvaja sistematično iskanje vzorcev in dogodkov, ki virus izdajajo (Egan in Mather, 2005, str. 147).

Poleg navedenega med kategorije varnostne tehnologije uvrščamo tudi samo upravljanje posameznih orodij (npr. požarnega zidu), tehnologijo poročanja (ki išče vzorce morebitnih groženj), zaznavanje vdorov (ti sprožijo alarme in lahko tudi določene postopke ob zaznani nepooblaščenih dejavnosti), šifriranje podatkov in filtriranje vsebine (npr. e-pošte, spletne vsebine). Na trgu je dostopnih več kategorij izdelkov, ki se z razvojem tehnologije tudi same razvijajo in množijo, za vsako podjetje pa je pomembno, da določi potrebne varnostne izdelke na podlagi lastne dejavnosti (Egan in Mather, 2005, str. 146–149).

Žal pa le s tehničnimi ukrepi ne moremo zagotoviti zadostne ravni informacijske varnosti. Najšibkejši člen še vedno ostaja posameznik, pri čemer lahko nevešč uporabnik predstavlja tudi veliko večjo ranljivost kot slaba antivirusna zaščita. Iz tega razloga je poleg tehničnih ukrepov potrebno urediti tudi varnostne postopke, seznaniti vse zaposlene z njimi ter usposobiti slehernega uporabnika za varno ravnanje z informacijskimi sredstvi. Kot pomoč organizacijam pri uvajanju učinkovitega sistema upravljanja informacijske varnosti, ki bo dolgoročno zmanjševal varnostna tveganja na sprejemljivo raven, so se uveljavili standardi družine ISO 27000.

3.2 ISO standardi družine 27000

Eden najpomembnejših dokumentov, ki podrobneje opišejo različne postopke zagotavljanja informacijske varnosti, je nastal s strani organizacije IOS (International Organization for Standardization) v sodelovanju z Mednarodno elektrotehniško

komisijo. Organizaciji sta si kot cilj postavitve sedanjega in vseh predhodnih oblik standarda zadali »zagotoviti usmeritve vodstvu in njegovo podporo informacijski varnosti v skladu s poslovnimi zahtevami ter ustreznimi zakoni in predpisi« (ISO 27002, 2008, str. 17).

Standarda 27001 in 27002 (iz družine ISO standardov 27000) omogočata postavitve temeljnih struktur informacijske varnosti, ki v čisti osnovi za vsa podjetja ni zahtevana, pa vendar postaja pridobitev certifikata vse bolj zahtevana s strani kupcev in poslovnih partnerjev. Celoten standardizacijski dokument in vse njegove različice temeljijo na principu SUIV (sistem upravljanja informacijske varnosti). Sistem je spisan na generični osnovi, zasnovan na način, po katerem lahko vsako podjetje, ki si seveda želi pridobiti certifikat ISO, v svojo organizacijo vpelje celotno sistemsko shemo ISO standarda. Če organizacija ne izpolnjuje vseh dokumentiranih pogojev in zahtev, ji certifikat ne more biti odobren, razen v izjemnih primerih, ko bi vključitev katere od zahtev okrnila in/ali onemogočila pomembno delovanje organizacije v celoti (ISO 27001, 2010, str. 7).

3.3 Nevešč uporabnik in socialni inženiring

S slabim razumevanjem potrebnih postopkov, neetičnim ravnanjem, z naivnostjo, neprevidnostjo in malomarnostjo lahko uporabnik namenoma ali nenamenoma ogrozi informacijska sredstva in v njih vsebovane informacije. Podpora vodstva in uvedba varnostnih politik v organizaciji sta skupaj z oceno tveganj, ki so jim uporabniki izpostavljeni, prva koraka pri učinkovitem varnostnem vedenju. Temu pa poleg splošnega ozaveščanja o področju informacijske varnosti sledita komuniciranje varnostnih politik ter ustrezna usposabljanja za vsakodnevno varno ravnanje pri izvajanju konkretnih službenih opravil (Rožanec in Lahajnar, 2017, str. 98–99).

Usposabljanje je tako najučinkovitejši ukrep pri utrjevanju varnosti, saj se z njegovo pomočjo uporabniku približa učinkovita in varna uporaba naprav ter sistemov, kar omogoča lažje prepoznavanje raznih prevar in goljufij, kot so med drugim tudi nezane okužene priponke v e-poštnih sporočilih. Uporabo zavajanja in prepričevanja, v kombinaciji z uporabo npr. lažnih nazivov, spletnih strani in anket, imenujemo socialni inženiring. Z zavajanjem, zbiranjem podatkov preko samega opazovanja in navidezno nedolžnim pogovorom lahko napadalec (socialni inženir) pridobi dostop do še tako zavarovanih omrežij le zaradi uporabnikove naivnosti oziroma neprevidnosti (Peltier, 2006, str. 13).

Izmed vseh oblik socialnega inženiringa je med napadalci najbolj pogost postopek ribarjenja gesel (»phishing«). Kot pri mnogih ostalih napadih je to goljufija, katere cilj je kraja zaupnih podatkov, kot so npr. imena in gesla uporabniških računov, domači naslov, telefonska številka, številka bančnega računa in PIN bančne kartice. Največkrat je ta postopek izveden s širjenjem lažnih sporočil po elektronski pošti, ki jim sledijo prošnje za izpolnitev raznih obrazcev, posredovanje osebnih in bančnih referenc, povezave do lažnih spletnih strani ter podobni poskusi za dostop do kakršnih koli podatkov, s katerimi bi se napadalec lahko okoristil. Pogost primer je

širjenje lažnih sporočil o napakah v bančnem sistemu in vdorih v osebne račune, pri čemer bi morala prevarana oseba za verifikacijo podati svoje resnične podatke. Poleg e-pošte se kot »phishing« medij zelo pogosto uporabljajo tudi lažne spletne strani, predvsem lažne spletne trgovine. Goljufije je pogosto zelo težko prepoznati, kajti mnogim izvajalcem »phishinga« to predstavlja večletno delo z veliko prakse, vsaka nova prevara je tako bolj izpiljena in težje zaznavna (<https://seopressor.com/blog/http-vs-https/>).

4 Metodologija

4.1 Namen in cilji

Kljub izrednemu pomenu informacij v današnjem poslovnem svetu se velikokrat premalo zavedamo pomembnosti njihove varnosti in načinov za njihovo zaščito. Namen prispevka je tako približati tematiko bralcu in pojasniti dva glavna vidika informacijske varnosti: tehnični in človeški. Slednjega velikokrat žal spregledamo, zato je posameznik kot poslovni uporabnik in člen informacijske varnosti v prispevku tudi osrednja točka. Ob predstavljeni teoriji s področja informacijske varnosti je cilj raziskave s pomočjo anketiranja ugotoviti pogled povprečnega slovenskega zaposlenega na informacije in njihovo varnost, ugotoviti stopnjo podanih izobraževanj in napotkov o informacijski varnosti ob sklenitvi pogodbe o zaposlitvi ter pridobiti podatke o uporabi naprav pri opravljanju službenih nalog.

4.2 Raziskovalna vprašanja

Z raziskavo smo tako želeli odgovoriti na naslednja raziskovalna vprašanja:

- Kakšna je praksa uporabe osebnih in službenih naprav v slovenskih podjetjih?
- V kolikšni meri so zaposleni deležni izobraževanj o informacijski varnosti s strani delodajalca?
- Kakšen je odnos zaposlenih do informacijske varnosti?

4.3 Raziskovalne metode

Med opravljanjem raziskave smo se posluževali metode kompilacije in deskripcije za natančnejšo opredelitev ter razlago sestavnih delov informacijske varnosti. Uporabili smo tudi metodo anketiranja, za analizo rezultatov pa smo se posluževali metode analize, komparacije ter med drugim dedukcije ob primerjavi podatkov, pridobljenih tekom ankete.

4.4 Priprava anketnega vprašalnika

Za lažje razumevanje tematike in smeri anketiranja je bila na začetku vprašalnika podana kratka definicija in razlaga informacijske varnosti. Vprašanja so bila večinoma zaprtega tipa, postavljena na način, da so anketiranci lahko izrazili svoje zavedanje

o pomenu informacijske varnosti, podali seznanjenost s samim procesom informacijske varnosti v podjetju, kjer so zaposleni, ter podali varnostne ukrepe, ki jih sami izvajajo.

4.5 Izvedba raziskave

Anketni vprašalnik smo ustvarili in objavili novembra 2019 na spletni strani www.lka.si, in sicer s sprejemanjem izpolnjenih vprašalnikov v časovnem obdobju enega tedna. Anketa je bila anonimna in ob zaključku je bilo zbranih 52 vprašalnikov, od tega v celoti izpolnjenih 32.

Zajeti podatki so bili analizirani v spletnem sistemu Enka ter z orodjem MS Excel. Med anketiranci je bilo 20 žensk in 8 moških, 4 osebe se o spolu niso želele opredeliti. Glede na starostno skupino so prevladovali mladi med 18 in 24 letom (63 %), v manjšem številu sta sledili skupini 25–34 (19 %) in 45–54 let (13 %) ter le ena oseba v skupini 35–44 let (6 %).

5 Rezultati in razprava

Rezultate izvedene ankete predstavljamo v treh delih, pri čemer smo se osredotočali na človeški faktor z namenom poudarjanja pomena in vloge, ki jo ima pri informacijski varnosti uporabnik sam. Prvi del predstavlja prakso uporabe naprav pri opravljanju službenih nalog, medtem ko se drugo podpoglavje osredotoča na obseg podanih izobraževanj in napotkov o informacijski varnosti v organizaciji, v tretjem delu pa predstavljamo odnos zaposlenih v slovenskih podjetjih do informacijske varnosti, stopnjo ozaveščenosti o njej in lastnega varovanja podatkov.

5.1 Ranljivost heterogenosti naprav in politika BYOD

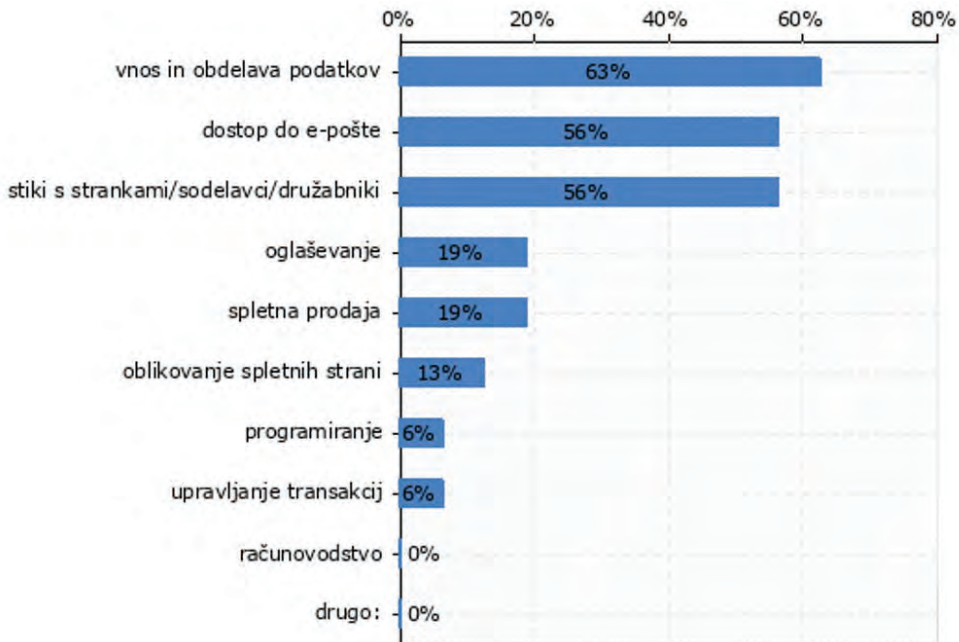
Analiza anketnih vprašalnikov je pokazala, da osebe za namene opravljanja službenih nalog (pri čemer je bilo možno izbrati več odgovorov hkrati) največkrat uporabljajo službeni računalnik (63 % anketirancev), sledi mu mobilni telefon (50 %) in na tretjem mestu lastni prenosni računalnik (38 %). Tudi raziskava uporabe mobilnih tehnologij v zdravstvu (Rožanec in Lahajnar, 2016, str. 434) ugotavlja, da 56 % anketirancev na delovnem mestu uporablja mobilne naprave za dostop do zdravstvene dokumentacije, od katerih jih kar 92 % za to uporablja lastno mobilno napravo.

Navedeno predstavlja veliko varnostno tveganje, saj uporabniki večinoma nimajo zadostnih znanj, da bi ustrezno zaščitili svoje osebne naprave, kar lahko vodi do kršitev razpoložljivosti, celovitosti in zaupnosti podatkov, do katerih z njimi dostopajo. Kljub temu da kar 75 % organizacij po svetu dovoljujejo uporabo lastnih naprav za poslovne namene (ang. bring your own device – BYOD), pa ima le 38 % teh dejansko vpeljane ustrezne varnostne politike in pogoje uporabe (Rožanec in Lahajnar, 2016, str. 428–429). Brez predpisanih ustreznih ukrepov, rednega ozaveščanja in

varnostnih mehanizmov, kot so uporaba enkripcije, antivirusnih programov, funkcije sledenja mobilnim napravam ipd., so varnostna tveganja, ki jih takšna raba naprav predstavlja, visoka (Rožanec in Lahajnar, 2016, str. 434–435).

Predvsem glede na to, da je med respondenti izvedene ankete kar 63 % oseb izbralo vnos in obdelavo podatkov kot eno izmed službenih nalog (gl. graf 1), ki jih opravljajo na izbranih napravah, so informacijska sredstva v teh primerih izpostavljena ne le grožnjam tehnične narave (med drugim tudi vdorom v računalniški sistem), temveč tudi grožnjam socialnega inženiringa, uporabniške nepazljivosti in njihovih napak – namreč več kot polovica vseh varnostnih incidentov je dandanes posledica človeškega faktorja (Rožanec in Lahajnar, 2016, str. 429).

Graf 1: Katere naloge preko zgoraj naštetih naprav opravljate pri vašem delu?



Vir: Lastni vir, 2019.

5.2 Ozaveščanje in usposabljanje uporabnikov

Z anketo smo želeli oceniti, v kolikšni meri so podjetja pripravljena, da bi ozaveščala o informacijski varnosti nove zaposlene ob sklenitvi pogodbe o delu. Analiza zbranih podatkov je pokazala, da polovici anketirancev niso bili podani varnostni napotki, niti niso bili deležni kakršnih koli izobraževanj s področja informacijske varnosti. Glede na to, da je le 50 % anketirancev potrdilo, da ima njihova organizacija zaposleno najmanj eno osebo, katere naloga je med drugimi tudi skrb in spre-

mljanje informacijske varnosti, je potreba po organiziranih skupinskih ozaveščanjih in usposabljanjih le še večja.

Z uvedbo obveznih izobraževanj bi vodstvo zmanjšalo ranljivost organizacije že samo s plati nevarnosti socialnega inženiringa. Predhodne raziskave so dokazale, da se je odstotek uspešnih »phishing« napadov na podjetja s samo uvedbo tovrstnih izobraževanj v določeni organizaciji zmanjšal z 42 % na le 12 % (Aloul, 2012, str. 178). Pogostost izobraževanj je presenetljivo zelo nizka tudi v svetu. Häußinger (2015, str. 98) je v svoji obsežni raziskavi na območju Nemčije zabeležil, da je kar 57 % posameznikov poročalo o pomanjkanju kakršnih koli napotkov glede upoštevanja politike informacijske varnosti in varnostnih ukrepov.

Glede na rezultate raziskave lahko odgovorimo na prvi dve raziskovalni vprašanji:

Kakšna je praksa uporabe osebnih in službenih naprav v slovenskih podjetjih? Ugotavljamo, da je raba naprav zelo heterogena, saj uporabniki pri svojem delu večinoma uporabljajo več različnih naprav, poleg službenega računalnika (63 %) tudi lastne prenosnike (38 %) in mobilne telefone (50 %).

Prav slednje bo pri odsotnosti varnostnih politik in premalo izobraževanj in ozaveščanj uporabnikov o informacijski varnosti s strani delodajalcev (drugo raziskovalno vprašanje) predstavljalo visoko varnostno tveganje, kar pomeni, da je v prihodnosti pričakovati vedno več varnostnih incidentov kot posledico nezavarovanosti teh naprav. Poznavanje mehanizmov zaščite lastnih naprav je potrebno s strani vsakega uporabnika, saj analiza kaže, da jih pogosto uporabljajo tudi pri službenih opravilih. Lastno znanje je še posebej pomembno glede na ugotovljena dejstva, da podjetja ustreznih politik nimajo, uporabnikov ne ozaveščajo in imajo pomanjkanje zaposlenih, zadolženih za informacijsko varnost (le 50 % jih ima za to vsaj eno odgovorno osebo).

5.3 Odnos zaposlenih do informacijske varnosti

Graf 2: Izbirna vprašanja »Ali navedeno za vas drži?«



Vir: Lastni vir, 2019.

Med zaposlenimi v slovenskih podjetjih je odstotek oseb, ki verjamejo, da so o informacijski varnosti dobro ozaveščeni (38 %), enak deležu oseb, ki se s to trditvijo ne strinjajo (38 %) (graf 2, trditev V1). Ta številka je v primerjavi z evropskim povprečjem precej nižja. Po podatkih poročila o kibernetiski varnosti s strani Evropske komisije iz leta 2015 (https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_423_en.pdf) ima 47 % posameznikov občutek dobre lastne ozaveščenosti. Kljub različnim mnenjem o ozaveščenosti pa se velika večina vseh sodelujočih v raziskavi (75 %) strinja in izraža potrebo po večji uvedbi izobraževanj na tematiko informacijske varnosti (graf 2, trditev V4).

Sama skrb za varnost podatkov je pri trditvi V2 nasprotno od pričakovanj precej nizka, v slovenskem okolju se je izkazalo, da je manj kot polovica anketirancev zaskrbljena glede varnosti, vsaka tretja oseba (38 %) pa ne izraža nikakršne skrbi za varnost svojih podatkov. Kljub temu je polovica (50 %) oseb pri trditvi V5 potrdila, da sami sprejemajo ukrepe, uporabljajo dodatne programe in ustrezno prilagajajo nastavitve za večjo varnost svojih naprav. Nasprotno je raziskava na evropskem območju pokazala zaskrbljenost med kar 67–73 % vseh oseb (Cyber Security, 2015, str. 4–5).

Najbolj pa so bila mnenja razdeljena pri trditvi V3 – kar se tiče zaupanja v trdno varnost prednastavitev in računalniških sistemov samih po sebi –, saj je 38 % anketirancev izrazilo mnenje, da te niso dovolj učinkovite, medtem ko je bilo število strinjajočih se in neopredeljenih oseb skoraj enako (31 %).

Glede na rezultate anketnega vprašalnika lahko tako odgovorimo na tretje raziskovalno vprašanje, s katerim raziskujemo, kakšen je odnos zaposlenih do informacijske varnosti. Izkazalo se je, da se anketiranci zavedajo pomena tega področja, vendar je kljub temu ocenjena ozaveščenost precej nizka. 75 % oseb meni, da so potrebna dodatna izobraževanja na temo informacijske varnosti, 50 % pa jih je tudi že samih poskrbelo za izboljšanje varnosti z raznimi ukrepi.

6 Zaključek

Ob vrtoglavi količini pretoka informacij v sodobnem poslovnem svetu je informacija postala pomembno sredstvo in dobrina vsake organizacije. To pa seveda zahteva zadostno raven varnosti, ki presega le fizično varovanje. Skozi prispevek smo tako obravnavali različne vrste groženj in ranljivosti, naj bodo to tehnične ali človeške, temelje informacijske varnosti v obliki CIA triade, standardizacijske dokumente in v središče postavili posameznika, uporabnika informacijskih sredstev.

Uporabnik namreč lahko predstavlja močno oporno točko ali pa največjo ranljivost v zaščiti pred varnostnimi incidenti, zato je ozaveščenost o varnem ravnanju, preventivnih ukrepih in postopkih izjemno pomembna. Z raziskavo, ki smo jo izvedli med slovenskimi uporabniki, pa žal ugotavljamo, da jih je deležnih izobraževanj o informacijski varnosti na delovnem mestu manj kot polovica, hkrati pa je odstotek

oseb z uporabo tako službenih kot tudi osebnih naprav za poslovne namene visok, kar predstavlja dodatna varnostna tveganja. Poleg tega uporabniki sami svojo ozaveščenost večinoma ne ocenjujejo kot dobro, prav tako je izvajanje dodatnih ukrepov za utrditev informacijske varnosti s strani uporabnikov prisotno na nizki ravni. Tako so se posebno v primerjavi z ostalimi državami Evropske unije ravnanja slovenskih podjetij in uporabnikov izkazala za manj skrbno naravnana in pomanjkljiva.

Glede na predhodno predstavljene nevarnosti in ranljivosti se moramo zavedati, da uporaba antivirusnega programa, požarnega zidu in ponudba službenih naprav še zdaleč ni dovolj. Pomembno je, da se vodstvo organizacij in posamezni uporabniki udeležijo primernih izobraževanj, kjer bi bili seznanjeni s pravilnimi ravnanji in ukrepi, prav tako pa se pojavlja občutna potreba po uvedbi standardnih postopkov na organizacijski ravni, jasno začrtanih pravilih uporabe naprav in poslovnih informacij ter vpeljanih varnostnih politikah.

LITERATURA

1. Aloul, F. A. (2012). The Need for Effective Information Security Awareness. *Journal of Advances in Information Technology*, 3, št. 3, str. 176–183.
2. Coss, D. in Samonas, S. (2014). The CIA Strikes Back: Redefining Confidentiality, Integrity and Availability in Security. *Journal of Information System Security*, 10, št. 3, str. 21–45.
3. Egan, M. in Mather, T. (2005). *Varnost informacij: grožnje, izzivi in rešitve*. Ljubljana: Pasadena.
4. Häußinger, F. (2015). *Studies on Employees' Information Security Awareness*. Göttingen: Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität Göttingen.
5. Jeffteh: HTTP vs HTTPS: The Diference and Everything You Need to Know. Spletna stran: <https://seopressor.com/blog/http-vs-https/> [Citirano 10. 11. 2019 ob 16.45 uri].
6. Miller, K. W. in sod. (2012). BYOD: Security and Privacy Considerations. *IT Professional*, 15, št. 5.
7. Peltier, T. R. (2006). Social Engineering: Concepts and Solutions. *Information Systems Security*, 15, št. 5, str. 13–21.
8. Rožanec, A. in Lahajnar, S. (2016). Uporaba mobilne tehnologije v zdravstvu. Zbornik prispevkov mednarodne znanstvene konference Celostna obravnava pacienta. Novo mesto: Fakulteta za zdravstvene vede, str. 428–437. Spletna stran: http://fzv.vs-nm.si/uploads/FZV%20simpozij%202015/zbornik_prispevkov_fzv_konferenca_2017.pdf [Citirano 29. 2. 2020 ob 18.00 uri].
9. Rožanec, A. in Lahajnar, S. (2017). Kultura informacijske varnosti kot ključni dejavnik zagotavljanja ustreznih ravni informacijske varnosti. *Revija za ekonomske in poslovne vede*, 4, št. 2, str. 92–190.
10. SI-CERT (2019). Poročilo o kibernetiki varnosti za leto 2018. Ljubljana: Javni zavod Arnes. Spletna stran: https://www.cert.si/wp-content/uploads/2019/09/Poro%C4%8Dilo-o-kibernetiki-varnosti_2018_splet.pdf [Citirano 20. 12. 2019 ob 18.00 uri].
11. SIST ISO/IEC 27001 (2010). Slovenski inštitut za standardizacijo.
12. SIST ISO/IEC 27002 (2008). Slovenski inštitut za standardizacijo.
13. Special Eurobarometer 423 (2015). Cyber Security. Spletna stran: https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_423_en.pdf [Citirano: 18. 2. 2020 ob 17.45 uri].
14. Stair, R. in Reynolds, G. (2010). *Principles of Information Systems*. Boston: Course Technology.
15. Vidonja, T. (2019). Trije glavni vzroki, da se digitalizacija v malih in srednjih podjetjih ne izpelje. *Monitor*, 29, št. 11, str. 1.
16. Wallace, P. (2013). *Information Systems in Organizations*. New Jersey: Prentice Hall.
17. Zakon o informacijski varnosti (2018). Uradni list Republike Slovenije, št. 30/18.

Problematika umestitve človeških zmožnosti v bilanco stanja

UDK 657.372+658.3

KLJUČNE BESEDE: računovodstvo, bilanca stanja, vrednotenje, naložbe, človeške zmožnosti

POVZETEK - V tradicionalni bilanci stanja se v skladu z računovodskimi standardi uvrščajo fizična sredstva in finančni kapital podjetja. Klasično računovodstvo nerealno prikazuje podatke o premoženjskem in finančnem stanju podjetja v bilanci stanja in poslovni uspešnosti (v izkazu poslovnega izida), saj ne vsebuje podatkov niti o vrednosti zaposlenih in naložbah vanje niti o ostalih sestavinah intelektualnega kapitala. Glavna ideja računovodstva človeških zmožnosti je obravnavanje in vključevanje zaposlenih (vir znanja), med sredstva podjetja v aktivni in v kapitalu na pasivi bilance stanja. Ideje o vrednotenju človeških zmožnosti – o računovodstvu človeških zmožnosti; so se pojavile že v 60-ih letih prejšnjega stoletja in v zadnjih letih zopet pridobivajo na pomenu tako v strokovnih krogih kot tudi v poslovni praksi. Navkljub vse večjim številom predlaganih in predstavljenih metod in vse večji želji po praktični (u)porabi metod, v praksi ne obstaja enoten sistem uporabe računovodstva človeških zmožnosti. Enotno strokovno mnenje je, da imajo predstavljene metode preveč pomanjkljivosti in temeljijo na subjektivni oceni vrednotenja zaposlenih. Vendar pa ima razkrivanje informacij o človeških zmožnostih lahko pozitiven vpliv na učinkovitejše ravnanje s človeškimi viri, vrednotenje zaposlenih izboljšuje računovodske informacije, saj so kakovostnejše in transparentne za potrebe notranjih in zunanjih uporabnikov, kar vse skupaj pozitivno vpliva na javno podobo podjetja.

UDK 657.372+658.3

KEYWORDS: accounting, balance sheet, valuation, investments, human capabilities

ABSTRACT - In accordance with accounting standards, physical assets and financial capital of an enterprise are classified in the traditional balance sheet. Classical accounting unrealistically represents company's data on the assets and financial position in the balance sheet and profit/loss in the income statement, since it does not contain data on the value of employees and investments in them. The main idea behind human resource accounting (HRA) is to treat and include employees (as the source of knowledge) among the company's assets in active and in equity on the passive of the balance sheet. Ideas of evaluating HRA appeared in the 1960s, and in recent years, they are gaining in importance both in professional circles and in business practice. Despite the increasing number of methods proposed and presented and the growing desire to use the methods in practice, there is no uniform/standard system for the use of HRA. HRA methods have too many drawbacks and are based on a subjective assessment of employee valuation. But most believe that disclosure of information about human capabilities has a positive impact on more efficient human resources management, employee valuation improves accounting information as it is more qualitative and transparent for the needs of internal and external users, which has a positive impact on the public image of the company.

1 Uvod

Vse hitrejši tehnološki razvoj, informacijska družba, globalizacija, deregulacija, konkurenca ter nenehne spremembe, kar so značilnosti sodobnega gospodarstva, zahtevajo prizadevanja po izboljševanju, napredovanju, prilagajanju in pravočasnem odzivanju. V dobi znanja imajo konkurenčno prednost z znanjem intenzivna podjetja, ki skrbijo za vlaganje v izobraževanje in usposobljenost zaposlenih, s čimer se povečuje obseg pomembnosti človeških zmožnosti oziroma človeškega kapitala. Na

znanju temelječe gospodarstvo kar kliče in zahteva od računovodstva informacije o človeških (in širše intelektualnih) zmožnostih, ki so potrebne za ravnanje z njimi in jih potrebujejo za presojo vrednosti tako notranji kot tudi zunanji uporabniki.

Vrednost podjetja je tako sestavljena iz finančnega (vključuje vsa opredmetena, materialna in denarna sredstva) in intelektualnega kapitala (neopredmetena sredstva oziroma vsota nevidnih procesov in sredstev). Prepletanje obeh kapitalov in njuno medsebojno vplivanje je pomembno za nemoteno delovanje podjetja. Od druge polovice 20. stoletja dalje se pojavlja teza, da edino veljavno, klasično računovodstvo ni primerno za analiziranje organizacij, ki imajo predvsem neoprijemljiva/neopredmetena sredstva, s čimer se kaže potreba po novem sistemu poročanja.

Prve zamisli o vključevanju vrednosti človeških zmožnosti tudi v bilanco stanja so se pojavile v 60-ih letih 20. stoletja, ko so področje poslovodnega računovodstva imenovali računovodstvo človeških zmožnosti (Human Resource Accounting – HRA).

Ta novi sistem poročanja vključuje vse prvine oziroma sestavine intelektualnega kapitala. Klasično računovodstvo po tem sistemu nerealno prikazuje podatke o premoženjskem in finančnem stanju podjetja v bilanci stanja in poslovni uspešnosti (v izkazu poslovnega izida), saj ne vsebuje podatkov o vrednosti zaposlenih in naložbah vanje.

Konkurenčna prednost podjetja so ljudje – izobraženi, usposobljeni zaposleni, ki razvijajo svoje potenciale in prispevajo k rasti podjetja. Zaposleni niso le strošek, temveč so eden izmed temeljnih virov uspešnosti podjetja – predstavljajo njegovo premoženje in so njegov človeški kapital. Teoretična dognanja in izvajanja v praksi zaključujejo, da so zaposleni, ki se identificirajo s podjetjem in so mu pripadni, motivirani, pripravljeni prispevati največ za doseganje najboljših rezultatov lastnega in skupnega dela.

2 Teoretična izhodišča

Glavna ideja računovodstva človeških zmožnosti je obravnavanje in vključevanje zaposlenih kot vira znanja med sredstva podjetja v aktivih in v kapitalu na pasivi bilance stanja in ne le kot stroška. Človeške zmožnosti so sposobnosti oziroma zmožnosti opravljanja določenega dela z znanjem, spretnostjo in talentom. So tudi način delovanja posameznika pri opravljanju naloge; je vložek, ki ga posameznik nameni za opravljanje naloge. Vsako vlaganje v zaposlene se kaže kot naložbeni strošek, ki se rezultira v kakovosti dela in s tem v večji produktivnosti. Računovodska stroka in stroka s področja ravnanja s človeškimi viri sta računovodski in kadrovski vidik združili v pojmu računovodstvo človeških zmožnosti in razvijata metode ovrednotenja, ravnanja in vključevanja človeških zmožnosti v računovodske izkaze. Vendar, navkljub vse večjemu številu predlaganih in predstavljenih metod in vse večji želji po praktični (u)porabi metod, v praksi ne obstaja enoten sistem uporabe računovod-

stva človeških zmožnosti oziroma človeškega kapitala. Večina meni, da ima razkrivanje informacij o človeških zmožnostih pozitiven vpliv na učinkovitejše ravnanje s človeškimi viri, vrednotenje zaposlenih izboljšuje računovodske informacije, saj so kakovostnejše in transparentne še za potrebe notranjih in zunanjih uporabnikov, kar pozitivno vpliva na javno podobo podjetja.

Računovodstvo človeških zmožnosti je z uvajanjem različnih metod merjenja postavilo temelje konceptu intelektualnega kapitala, vendar pa so ideje merjenja vrednosti zaposlenih in o njihovem vključevanju v računovodske izkaze uporabili le v nekaterih tujih podjetjih. Računovodstvo človeških zmožnosti pri vrednotenju zaposlenih uporablja nedenarna in denarna merila.

2.1 Človeške zmožnosti

Po mnenju skupine slovenskih avtorjev (Zupan in sod., 2009) človeške zmožnosti zajemajo vse, kar je oseba sposobna narediti in prispevati za podjetje, kjer je zaposlena. Možno jih je razvijati, negovati, ohranjati in spreminjati. Niso last podjetja, le-ta jih ima v najemu, dokler so ljudje zaposleni v njem.

Akpinar in Akdemir (2000, str. 333–334) človeške zmožnosti razdelita na štiri ključne sestavine:

- sposobnost, ki je zmožnost opravljanja določenega dela z znanji, spretnostmi in talenti;
- vedenje oziroma način delovanja posameznika pri opravljanju naloge;
- napor, ki se kaže kot vložek, ki ga posameznik nameni za opravljanje naloge;
- čas, ki je merilnik vlagan v človeški kapital oz. človeške zmožnosti.

2.2 Človeški kapital

Človeški kapital je v literaturi definiran kot kombinacija vsaj treh temeljnih dejavnikov – kakovosti zaposlenega, ki jo implementira v svoje delo (inteligentnost, energija, pozitivna stališča, zanesljivost, pripadnost ipd.), sposobnosti zaposlenega: da se uči, njegova nadarjenost, spretnost, ustvarjalnost, domišljija, iznajdljivost, ter motiviranost posameznika, da deli informacije in pridobljena znanja. Človeški kapital se lahko deli tudi na ožje (znanje, sposobnosti, spretnosti, osebne lastnosti in motivacija) in širše zmožnosti (psihične, fizične in fiziološke zmožnosti).

Človeški kapital je ključni dejavnik preživetja podjetja v konkurenčnem okolju. Izraz človeški kapital je širok pojem, saj zajema vse znane in neznane lastnosti osebe, posameznika, in se nanaša na zaposlene oz. njihove delovne zmožnosti. Je eden izmed glavnih sestavnih elementov intelektualnega kapitala oziroma neopredmetenih sredstev (t. i. nefinančnih sredstev, ki nimajo fizične vsebine, vendar jih lahko subjekt identificira in nadzoruje s skrbništvom ali zakonskimi pravicami) (Haskel in Westlake, 2018, str. 36–58).

Davenport (1999, v: Zupan in sod., 2009) človeški kapital razdeli na štiri glavne sestavine – (1) na sposobnosti, ki jih opišemo kot usposobljenost za opravljanje do-

ločenega dela, kar vključuje znanje, spretnost in talent; (2) na vedenje, ki se kaže kot opazni način delovanja za izvedbo naloge; (3) na napor, ki je zavestni vložek umskih in fizičnih virov za izvedeno naloge; ter (4) na čas, ki predstavlja kronološki element investicije v človeški kapital (na primer število delovnih ur na dan). A. Baron in Armstrong (2008, v: Zupan in sod., 2009) definirata človeški kapital kot znanje, spretnosti in izkušnje posameznikov ter pripravljenost posameznikov, da delijo te lastnosti s podjetjem in s tem ustvarjajo vrednost. Merjenje človeškega kapitala ni le merjenje veščin, spretnosti in prispevka k produktivnosti, temveč gre tu tudi za merjenje, kako uspešno se to znanje in produktivnost preneseta v vrednost podjetja.

Po Roosu in sod. (2000, str. 17 in 20–21) je človeški kapital sestavljen iz:

- zmožnosti zaposlenih, ki ustvarjajo vrednost s strokovnim znanjem in izkušnjami (know-how), z veščinami, nadarjenostjo, kar vse skupaj predstavlja notranji potencial podjetja;
- odnosa oziroma vedenja, ki se kaže kot sposobnost in volja zaposlenih, da znanje in zmožnosti uporabljajo za doseganje ciljev podjetja;
- pameti oziroma intelektualne prožnosti, ki se kaže v nenehnem iskanju rešitev in vlaganj v razvoj, kar je bistvenega pomena za podjetje;
- Po Streichu (2008, str. 49) predstavlja človeški kapital značilnosti zaposlenega (njegova energija, pozitiven odnos, inteligentnost, zanesljivost in zavezanost), njegove sposobnosti učenja (znanje in praktično usmerjeno razmišljanje ter poklic, domišljija in ustvarjalnost) in motivacijo za izmenjavo informacij in znanja, timski duh in ciljno usmerjenost.

Človeški kapital je edini gospodarski dejavnik, ki lahko sam ustvarja vrednost (Fritzenz, 2003, v: Streich, 2009, str. 10).

2.3 Teorija človeškega kapitala

Teorija človeškega kapitala temelji na analizi koristi in stroškov, na kazalcu donosnosti, saj poudarja, da se zaposleni in podjetje odločajo o vrednosti vlaganja v človeški kapital in bodočo produktivnost s primerjanjem te vrednosti z oportunitetnimi stroški izgubljenega zaslužka v sedanosti zaradi usposabljanja in izobraževanja s potencialnimi bodočimi koristimi. Med vlaganja štejemo poleg izobraževanja tudi specifično delovno usposabljanje za pridobivanje sposobnosti, ki jih ni mogoče uporabiti pri drugih delodajalcih. V skladu s to teorijo ima človeški kapital dvojno lastnost – je sredstvo na osnovi specializiranih sposobnosti in je neprenosljiv (Adebawojo, Enyi in Olutokunbo, 2015, str. 48; Davies, 2019, str. 40 in Assibey in sod., 2019, str. 7).

Teorija človeškega kapitala se loči na dva temeljna pristopa (Delsen in Schonewille, 1999, str. 3–12):

1. Nelson - Phelpsovo teorijo – rast podjetja je odvisna le od potenciala človeškega kapitala, ki se je že akumuliral v podjetju. Ne ukvarja se z novim ustvarjanjem človeškega kapitala v podjetju, ampak z že obstoječim kapitalom, ki bo v prihodnosti dodano vrednost le še povečal, kar vpliva na stopnjo inovativnosti, produktivnosti in dobičkonosnosti podjetja.

2. Lucasovo teorijo, ki temelji izključno na neposredni povezavi med akumulacijo človeškega kapitala v podjetju in vplivom le-tega na ekonomsko rast. Rast produktivnosti je vedno neposredno odvisna od rasti človeškega kapitala.

Medtem ko ekonomska teorija človeškega kapitala, katere ključni avtorji so Mincer (1958), Schultz (1961) in Becker (1975), ne pojasni trenutne vrednosti človeškega kapitala in prakse merjenja v današnjih podjetjih na ravni posameznega zaposlenega, še vedno zagotavlja podlago za najbolj razširjeno makroekonomsko merjenje človeškega kapitala – pridobljeno izobrazbo (število let šolanja). Vzrok za priljubljenost tega makroekonomskega ukrepa človeškega kapitala je njegova verodostojnost, objektivnost in preprostost (Castaneda in Toulson, 2013, str. 227). Znanje je postalo najpomembnejša prvina poslovnega procesa in ključni dejavnik poslovne uspešnosti ter dolgoročnega razvoja podjetja. Vendar znanje oziroma delovne sposobnosti zaposlenih, enako kot tudi intelektualni kapital, še niso izkazane v klasičnih bilancah stanja. V skladu s trenutno veljavnimi in upoštevanimi računovodskimi standardi se zaposlene obravnava zgolj kot strošek podjetja in ne kot sredstva. Računovodski standardi pripišejo pojavom v poslovanju podjetja vrednostni izraz, kar pa trenutno še ne velja za zaposlene, saj jim še ne znamo pripisati denarne vrednosti.

3 Metodologija

Računovodstvo človeških zmožnosti združuje dve področji v organizaciji – področje človeških zmožnosti, ki jo opravlja kadrovska funkcija, ter vrednotenje zaposlenih, kar je odgovornost računovodstva. Glavni namen računovodstva človeških zmožnosti je odpraviti slabost klasičnega računovodstva, in sicer nerealni prikaz vrednosti podjetja. Dejstvo pa je, da lahko v večini primerov vrednost neotipljivih sredstev ugotovimo le pri prodaji/nakupu oziroma prevzemu podjetja, kjer predstavljajo razliko med tržno in knjigovodsko vrednostjo.

3.1 Namen in cilji raziskave

Namen prispevka je predstaviti človeške zmožnosti/človeški kapital, predstaviti računovodstvo človeških zmožnosti in problematiko človeških zmožnosti/človeškega kapitala umestiti v izkaze (bilanco stanja) podjetja.

3.2 Raziskovalno vprašanje

Raziskovalno vprašanje se glasi:

Zakaj še vedno ni enotnega, standardiziranega računovodenja človeških zmožnosti oziroma kapitala, čeprav strokovnjaki različnih disciplin vseskozi ponavljajo, da so človeške zmožnosti/viri/kapital ključna konkurenčna prednost, brez katere podjetje ne more uspešno delovati, in so pomembne pri odločitvah v podjetju?

3.3 Raziskovalne metode in tehnike

V prispevku smo uporabili deduktivni pristop, saj smo upoštevali teorijo in razmišljanje strokovnjakov s področja človeških zmožnosti, človeškega in intelektualnega kapitala. Na kratko bomo predstavili časovnico razvoja računovodstva človeških zmožnosti, različne metode vrednotenja zaposlenih in problematiko umestitve človeških zmožnosti/kapitala v izkaze. Za namen tega prispevka smo uporabili sekundarne podatke, ki smo jih pridobili v strokovni literaturi.

4 Rezultati

Od začetka zamisli vrednotenja človeških zmožnosti sta se pojavila problema ocenjevanja vrednosti zaposlenih, saj to ocenjevanje, navkljub vsemu, temelji na subjektivno ocenjeni vrednosti, ter prepoznanja ocene bodoče koristnosti zaposlenih.

4.1 Računovodstvo človeških zmožnosti

Pomembni začetniki področja računovodstva človeških zmožnosti so Brummet, Flamholtz in Pyle, ki so leta 1968 prvič uvedli v prakso (o)vrednotenje zaposlenih v organizaciji (Milost, 2007, str. 61–64; Sood, 2014, str. 34).

Flamholtz (1999, v: Streich, 2009, str. 14) računovodstvo človeških zmožnostih opredeljuje kot način predstavljanja, razvijanja in oblikovanja človeških virov ter načine presojanja, ki se oblikujejo v zvezi z njimi.

Gebauer (2002, v: Edom, Inah in Adanma, 2015, str. 79) v računovodstvo človeških zmožnosti vključuje tudi druge vrednosti, ki prav tako niso vključene v računovodske izkaze – vrednost kupcev, vrednost blagovne znamke, vrednost dobaviteljev.

Po avtorjih Toulson in Dewe (2004, str. 76) ima računovodstvo človeških zmožnosti tri glavne vloge:

- zagotoviti podjetju objektivne informacije o stroških in vrednosti človeških virov,
- zagotoviti okvir za vodenje odločanja o kadrovskih virih in
- motivirati nosilce odločanja za perspektivo HR.

Za Milosta (2007, str. 75) je računovodstvo človeških zmožnosti paradigma o ravnanju z zaposlenimi in obenem sistem preskrbe z informacijami, ki omogoča poslovodstvu učinkovito in uspešno ravnanje z njimi.

Po Flamholtzu (1999, v: Sood, 2014, str. 34) so faze razvoja računovodstva človeških zmožnosti razdeljene na pet obdobj:

- Obdobje od 1960 do 1966 predstavlja začetek ključnih delov računovodstva človeških zmožnosti. V tej fazi se oblikujeta model »nenabavnega« dobrega imena in model korigiranja sedanje nabavne vrednosti.
- Obdobje med letoma 1967 in 1970 predstavlja fazo, kjer so spisani ključni deli

teoretičnih raziskav iz različnih modelov merjenja človeških zmožnosti – metoda zgodovinskih stroškov ter merjenje s pomočjo denarnih in nedenarnih modelov vrednotenja.

- Obdobje od 1972 do 1977 predstavlja fazo rastočega povpraševanja (raziskave in članki) po računovodstvu človeških zmožnosti in fazo v prenosu teorije v prakso. Raziskave iz tega obdobja so pokazale na pomembnost vpliva tega računovodstva pri sprejemanju pravih soglasij in zaključkov, ki pripeljejo do uspešnosti podjetja.
- V obdobju od 1978 do 1980 je prišlo do velikega upada raziskovanj in navdušenja nad računovodstvom človeških zmožnosti.
- Obdobje od leta 1981 do danes pa je zaznamovano s ponovno oživitvijo zanimanj za teoretični in praktični del računovodstva človeških zmožnosti. Poudarjajo veliko vrednost drugih sredstev, intelektualnega premoženja, ki ni prikazano v izkazih klasičnega računovodstva.

Pomen in namen računovodstva človeških zmožnosti je, da z različnimi modeli vrednotenja želi približati tržno in knjigovodsko vrednost. Pri vrednotenju človeških zmožnosti se uporabljajo denarni in nedenarni modeli. Denarni modeli so uporabnejši in pomembnejši, saj izkazujejo denarno izražene vrednosti, hkrati pa omogočajo lažjo predstavo in časovno, konkurenčno ter panožno primerjavo.

Denarni modeli vrednotenja človeških zmožnosti (Milost, 2007, str. 124–161; Aljamaan, 2017, str. 6–7; Murugan, 2018, str. 465–467):

- Pri modelu »nenabavljenega« dobrega imena se je želelo ovrednotiti vrednost zaposlenih. Model predpostavlja, da sredstva ne prinašajo dodatne vrednosti, če le to ni delujoče sredstvo, kar so zaposleni in njihove zmožnosti.
- Model korigirane sedanje vrednosti je bil razvit za déležnike, ki spremljajo poslovanje podjetja. Model ponudi rezultat na podlagi nadpovprečne donosnosti vloženih sredstev v posamezni organizaciji, ki jo primerja z donosnostjo v celotnem gospodarstvu. Izračun koeficienta uspešnosti dela zaposlenega je seštevek tehtanih povprečij donosnosti vloženih sredstev v posamezni organizaciji in celotnem gospodarstvu.
- Model kapitalizacije zgodovinskih stroškov je razvil Likert s pomočjo zaposlenih v R. G. Berry Corporation leta 1967. Model prikazuje vse stroške, ki nastanejo pri novi zaposlitvi, da lahko delavec samostojno opravlja svoje delo na svojem delovnem mestu – od pridobivanja zaposlenega do razvijanja že zaposlenega.
- Model izračunane neopredmetene vrednosti je bil razvit zato, da so podjetja, ki imajo relativno malo zabeleženih sredstev v bilanci stanja ter veliko neotipljivih sredstev, pridobile finančne kredite. Model je pokazal, da so podjetja vrednejša veliko več, kot so predstavljali izkazi v klasičnem računovodstvu.
- Pri modelu nadomestitvenih stroškov se loči nadomestitvene stroške na posamične in pozicijske stroške.
- Model razlike med tržno in knjigovodsko vrednostjo, kjer je knjigovodska vrednost podjetja vrednost, ki jo prikazujejo bilance podjetja, medtem ko je tržna

vrednost ocenjena vrednost podjetja, za katero bi se najverjetneje pogodili kupci in prodajalci na trgu. Neopredmetena sredstva so v tem modelu razlika med vrednostjo v knjigah podjetja in vrednostjo, ki jo dobimo na trgu.

Nedenarni modeli vrednotenja človeških zmožnosti (Milost, 2007, str. 113–123; Human Resource Accounting Models, b. d., str. 101–108):

- Likertov model vzročnega posredovanja in spremenljivke končnih rezultatov oziroma michiganski model so razvili na Univerzi v Michiganu leta 1969 in je sestavljen iz treh spremenljivk, s katerimi dobimo vrednost zaposlenih za podjetje, in sicer iz vzorčne spremenljivke, izvedbene spremenljivke in posledične spremenljivke.
- Flamholtzov model temelji na vrednosti zaposlenega, ki je soodvisna od ocenjene vrednosti delavca ter možnosti, da ne bo prišlo do fluktuacije.
- Oganov model je namenjen storitvenim podjetjem, ki niso tržno ovrednotene. Model govori o tem, da je vrednost zaposlenega za podjetje enaka dolgoročni koristnosti, ki mu jo nudi zaposlitev na tem delovnem mestu.

Uvedba vrednotenja človeških zmožnosti v bilanco stanja ima največ pristašev med podjetji v ZDA, v skandinavskih državah in Indiji, medtem ko smo v Sloveniji še v velikem zaostanku. Prvo podjetje, ki je sestavilo računovodske izkaze z uporabo vrednotenja zaposlenih, je bilo Barry Corporation. Podjetja, ki v praksi uporabljajo modele računovodstva človeških zmožnosti, so kot glavne razloge uvedbe navedle izboljšanje javnega ugleda, da je to dokaz, da svoje zaposlene vidijo kot nekaj več in ne kot zgolj strošek, hkrati se jih s tem tudi motivira, ter pridobitev novih vlagateljev.

4.2 Problematika umestitve človeških zmožnosti v bilanco stanja

Računovodska pravila zahtevajo, da se le določena, vnaprej standardizirana neopredmetena sredstva prikažejo v bilanci stanja podjetja – dobro ime, patenti, licence itd. Na splošno se ta neopredmetena sredstva amortizirajo v določenem življenjskem obdobju ali v nekaterih državah lahko postanejo oslabljeni zaradi ocene njihove vrednosti v smislu potencialnega denarnega toka. Zaradi izključitve ostalih neopredmetenih sredstev v računovodskih izkazih so se v nekaterih državah pojavile zahteve po podajanju priporočil za prikaz njihove pomembnosti. To je posledica pritiska vlagateljev, ki želijo dobiti informacije, da bi bolje razumeli, kako se ustvarja vrednost podjetja (Haskel in Westlake, 2018, str. 36–58). Po C. Print (2004, str. 4) so se analize o neopredmetenih sredstvih v zadnjih letih predvsem osredotočale na razliko med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetij. Rast zanimanja za intelektualni kapital in upravljanje znanja je sledila zanimanju za blagovne znamke v začetku devetdesetih let. S spreminjajočim se gospodarskim in konkurenčnim okoljem je opazno, da neopredmetena sredstva v številnih podjetjih tvorijo vrednost in jih je potrebno upravljati in meriti učinkoviteje.

Zakaj sploh vpeljevati računovodstvo človeških zmožnosti (virov oziroma človeškega kapitala) (Murugan, 2018, str. 464–465), če:

- informacije o človeških virih podjetja v klasičnem računovodstvu niso na razpo-

lago oziroma niso zadostno razpoložljive,

- ni evidence o človeških sredstvih, s čimer se zanemarja vrednost človeškega kapitala v skupni vrednosti podjetja,
- človeški kapital ni vključen v stanje aktive in pasive v bilanci stanja,
- sedanji računovodski sistem obravnava stroške, ki nastanejo pri usposabljanju in razvoju zaposlenih, ter druge njihove ugodnosti/bonitete kot tekoče stroške in obračunane od tekočih prihodkov, vendar so ti stroški dejansko naložba v človeški kapital, saj se njihove koristi raztezajo v obdobje, ki je daljše od enega leta,
- organizacijska praksa kliče po vrednotenju človeškega kapitala in poročanju o njem v ustreznih računovodskih izkazih (bilanci stanja in izkazu poslovnega izida).

Po Milostu (2007, str. 35–43) so ključni razlogi za vključevanje vrednosti zaposlenih v klasične računovodske izkaze sledeči:

- Enaka prerazporeditev vlaganj v sredstva znotraj podjetja, kar velja tudi za zaposlene.
- Zaposleni so posredno mobilni.
- Vključevanje v izkaze je lahko motivator zaposlenih.
- Bolje je, da vrednotenje vključujemo v računovodske izkaze, pa čeprav so subjektivni, ko pa da te vrednosti sploh ne poznamo.
- Čeprav so informacije o zaposlenih nerealne, bi lahko njihovi izračuni tekom let uspešnost organizacij potrjevale oziroma zavračale.
- Omogoča lažje načrtovanje in ravnanje z zaposlenimi.
- Z uvedbo se kaže primernejša knjigovodska vrednost podjetja, s čimer se zagotavljajo dodatne informacije, ki pripomorejo k poznavanju podjetja na trgu.
- Stroški uporabe računovodstva človeških zmožnosti bi bili zanemarljivi glede na njihov pričakovan pozitiven učinek.
- Uporaba zgolj klasičnih pristopov računovodstva in zavračanje pomena človeških zmožnosti kaže na nezavedanje ter močno podcenjevanje kazalnikov uspešnosti podjetja.

Gogo (1987, v: Monday, 2017, str. 134–135) je naštel nekatere prednosti računovodstva človeških zmožnosti:

- Ustrezna integracija zaposlenega kapitala pri razkrivanju vrednosti človeških virov v dolgoročni perspektivi uspešnosti poslovanja.
- Vzdrževanje podrobnih zapisov, ki se nanašajo na notranje človeške vire, bo izboljšalo proces odločanja vodstvenih delavcev pri zaposlovanju in promociji, prenosu in zadržanju zaposlenega.
- Pomoč pri učinkoviti uporabi človeških virov in dodeljevanju sredstev v gospodarstvu.
- Zagotavljanje pomembnih in koristnih informacije za vodstvo, finančne analitike in zaposlene.
- Računovodstvo človeških virov pomaga pri upravljanju in uporabi človeških virov.

- Pomaga pri odločanju o promociji, usposabljanju in omejevanju človeških virov.
- Zagotavlja osnovo za načrtovanje fizičnega premoženja v primerjavi s človeškimi viri.
- Pomaga pri ocenjevanju izdatkov, nastalih zaradi nadaljnjega izobraževanja in usposabljanja zaposlenih v smislu koristi, ki jih ima podjetje.
- Pomaga določiti vzroke visoke fluktuacije delovne sile na različnih ravneh in sprejeti preventivne ukrepe za njeno obvladovanje.
- Pomaga pri razumevanju in ocenjevanju notranje moči podjetja in pomaga pri dobrem upravljanju podjetja.
- Pomaga pri iskanju pravega vzroka nizkih donosov naložb, kot so neustrezna ali premalo izkoriščena fizična sredstva ali človeški viri ali oba hkrati.
- Zagotavlja dragocene informacije za osebe, ki so zainteresirane za dolgoročne naložbe v podjetje.
- Pomaga zaposlenim pri izboljšanju njihove uspešnosti in pogajalske moči.

Soshte (2017, str. 291) pravi, da računovodstvo človeških zmožnosti zagotavlja koristne informacije za vodstvo, finančne analitike in zaposlene:

- Računovodstvo človeških zmožnosti pomaga pri iskanju pravega vzroka za nizko donosnost naložb v primeru nepravilnega ali premalo »izkoriščenega« fizičnega premoženja ali premalo »izkoriščenih« človeških virov ali obojih hkrati.
- Pomaga pri razumevanju in ocenjevanju notranje moči podjetja in pomaga vodstvu pri vodenju podjetja v primeru neugodnih okoliščin.
- Zagotavlja dragocene informacije za déležnike, ki jih zanima dolgoročno vlaganje v podjetje.
- Pomaga zaposlenim pri izboljšanju njihove uspešnosti in pogajalske moči.
- Pomaga vodstvu pri zaposlovanju, iskanju in uporabi človeških virov.
- Pomaga pri odločanju o prenosih, promociji, usposabljanju in omejevanju človeških virov.
- Zagotavlja osnovo za načrtovanje fizičnega premoženja v primerjavi s človeškimi viri.
- Pomaga pri ocenjevanju izdatkov, nastalih zaradi nadaljnjega izobraževanja in usposabljanja zaposlenih v smislu koristi, ki jih ima podjetje.
- Pomaga identificirati vzroke visoke fluktuacije delovne sile na različnih ravneh in sprejeti preventivne ukrepe za njeno obvladovanje.

Milost (2007, str. 43–46) je navedel tudi razloge proti vključevanju vrednosti zaposlenih v računovodske izkaze:

- Sredstva so last podjetja, kar pa ne velja za zaposlene.
- Sredstva so prosto mobilna, kar pa ne velja za zaposlene.
- Vključevanje zaposlenih v izkaze naj ne bi dodatno motiviralo zaposlenih, saj bi to kvečjemu imelo negativen vpliv na vzdušje v organizaciji.
- Vrednost je izračunana na subjektivnih ocenah, zato jo je težko preveriti in oceniti koristi.
- Obstoječe metode vrednotenja zaposlenih ne upoštevajo splošnega načela pre-

vidnosti.

- Izračun vrednosti lahko zavede uporabnike letnih poročil, saj nimajo izkušenj in niso seznanjeni s splošnimi načeli vrednotenja zaposlenih.
- Ni še teoretično razvit in praktično uporabljen enoten model.
- Računovodstvo mora rešiti mnogo drugih problemov, ki so glede na razmere bolj pereči in prej pričakujejo rešitev od slednjega.

Gogo (1987, v: Monday, 2017, str. 136) je izpostavil pomanjkljivosti računovodstva človeških zmožnosti:

- Ni primernega, jasnega in specifičnega postopka ali smernice za iskanje stroškov in vrednosti človeških virov podjetja.
- Obdobje obstoja človeških virov je negotovo in zato je vrednotenje v negotovosti in v prihodnosti nerealno.
- Na razpolago ni primernega števila empiričnih dokazov, da računovodstvo človeških virov, kot orodje upravljanja, omogoča boljše in učinkovitejše upravljanje človeških virov.
- Človeški viri ne morejo biti lastnina za razliko od fizičnega premoženja.
- Strah zaradi sindikalnih pobud, saj bi se lahko zaradi vrednotenja zaposlenih zahtevalo nagrade in odškodnine na podlagi teh vrednotenj.
- Davčni zakoni kljub svojemu pomenu in nujnosti (še) ne priznavajo ljudi kot sredstva.
- Ni splošno sprejete metode vrednotenja človeških virov.

Soshte (2017, str. 292) izpostavlja izzive računovodstva človeških zmožnosti:

- Ker ni sprejetega splošno veljavnega modela vrednotenja človeškega kapitala, je merjenje človeških virov subjektivno, saj različna podjetja uporabljajo različne metode.
- Neuporabnost te vrste računovodenja za majhne poslovne enote, saj ni ekonomično, ker vključuje visoke stroške.
- Davčni organi ne priznavajo koncepta računovodstva človeških zmožnosti/virov/kapitala, zato ima le akademsko uporabnost.
- Zaposleni in sindikati ne marajo ideje, saj je lahko vrednost zaposlenih nižja od pričakovane vrednosti.
- Lastništvo človeških virov je danes praktično nemogoče, zato ga ni mogoče obravnavati enako kot druga sredstva.

Človeški viri imajo po Roslenderju (2004, v: Monday, 2017, str. 136) nekaj posebnih lastnosti, zaradi česar je njihovo vrednotenje tako nenavadno:

- Negotovost obdobja »uporabnosti« oziroma zaposlenosti – uporabnost osnovnih sredstev se lahko oceni z določeno stopnjo gotovosti, kar pa ne velja za obdobje zaposljivosti človeških virov, kar je posledica proste mobilnosti/fluktuacije zaposlenih.
- Negotovost stopnje prispevka oziroma produktivnosti zaposlenih – ocena in napoved produktivnosti osnovnih sredstev je zelo enostavna in zanesljiva, kar pa ne velja za stopnjo prispevka zaposlenega, saj njegova produktivnost niha in je

odvisna od mnogih dejavnikov.

- Vpliv zunanjih dejavnikov (vlada, sindikati) na nagrajevanje zaposlenega.
- Kritika metod računovodstva človeških zmožnosti, saj od vseh vpeljanih metod nobena ne izpolnjuje vseh organizacijskih in poklicnih interesov.

5 Zaključek

Računovodstvo človeških zmožnosti je bilo ob svojem nastanku inovativen koncept, ki je odpiral mnogo vprašanj, vendar je tekom razvoja ponudil premalo odgovorov, da bi vzbudil širše zanimanje. Pa čeprav strokovnjaki različnih disciplin vseskozi ponavljajo, da so človeške zmožnosti (človeški kapital) ključna konkurenčna prednost, brez katere podjetja ne morejo uspešno delovati, in da so pomembne pri odločitvah v organizaciji.

Računovodstvo človeških zmožnosti je sestavni del računovodstva, ki človeške zmožnosti umešča v izkaze in s tem poveča vrednost podjetja in pokaže realnejšo in točnejšo sliko o organizaciji. Ključno pri računovodstvu človeških zmožnosti je to, da zaposlene priznava kot sredstva v aktivih in kot kapital v pasivi bilance stanja.

Zaposleni s svojimi zmožnostmi ustvarjajo prav dodatno vrednost podjetja, ki je lahko glavna konkurenčna prednost pred ostalimi na trgu. Navkljub vsemu pa človeških zmožnosti v večini organizacij še vedno finančno ne ovrednotijo in jih ne uvrstijo v računovodske izkaze. Računovodstvo človeških zmožnosti še ni sprejeto kot splošen koncept, s katerim bi lahko vrednosti zaposlenih vpeljali v letne finančne izkaze podjetja.

Verma in Dewe (2006, str. 23) sta izpostavila zanimiv paradoks, ki se je izpostavil na podlagi njune raziskave: menedžment človeških virov potrebuje podporo računovodij, da bi lahko razvili in sprožili ukrepe za človeške vire. In da bi pridobili to podporo, morajo najprej prepričati računovodje, da so takšni ukrepi pomembni, zanesljivi in veljavni. Da bi to storili, morajo sodelovati s temi kolegi pri razvoju takšnih ukrepov.

Vendar pa tisti, katerih pomoč potrebujejo (računovodij), niso povsem prepričani o prednostih merjenja človeških zmožnosti/kapitala.

Več podjetij v Evropi pripravlja poročila in kvantitativne ocene intelektualnega kapitala – poročila o zaposlenih in njihovem znanju, izzivih upravljanja in niz kazalnikov. Dva raziskovalna projekta, ki so ju financirale Evropska unija, OECD in Evropska investicijska banka, tj. »E Know Net« in »Meritum«, sta vključevala približno 60 podjetij iz sedmih držav EU. Tudi danska vlada je pripravila smernice za poročanje o intelektualnem kapitalu, ki so bile vključene in testirane v približno 100 podjetjih. Avstralsko poročanje o intelektualni lastnini daje večji poudarek zunanjemu kapitalu kot notranjemu kapitalu in človeškim virom. Na Finskem podjetja poročajo o človeških virih (t. i. »osebni računi«) kot dodatnem razkritju k poročilom podjetja, ki

pa niso vedno namenjena zunanjim uporabnikom/déležnikom, saj jih večina podjetij (navkljub obširni bazi podatkov o človeških virih/kapitalu) ne želi javno prikazati (Print, 2004, str. 21–22). Dve švedski študiji sta eksperimentirali s poročanjem o ukrepih računovodstva človeških zmožnosti v računovodskih izkazih. Izjava o človeških virih, ki jo je izdelala družba Telia, in izjava o človeških virih, ki jo je predložila Švedska uprava za civilno letalstvo, sta podali nekaj priporočil o načinu in obliki poročanja. V primeru Telie so računovodski izkazi poleg poročila o človeških virih vključevali tudi izkaz poslovnega izida in bilanco stanja, ki je vključevala naložbe v človeške vire. V izjavi, ki jo je predložila Švedska uprava za civilno letalstvo, sta bila predložena izkaz prihodkov in odhodkov za človeške vire ter bilanca stanja kadrovskih virov, ki prikazujeta spremembo odstotka vrednosti človeškega kapitala, števila zaposlenih in izračunane vrednosti človeškega kapitala, poleg drugih ključnih kazalnikov o človeških virih. Model Value Driving Talks (VDT), ki ga je razvil Arne Sandervang leta 2000, je preizkušen v empirični študiji v norveškem poslovnem podjetju in izračunava finančne donose za naložbe podjetja v razvoj kompetenc. Osredotoča se na usposabljanje zaposlenih ali razvoj kompetenc kot strateško usmeritev in usklajuje naložbe v razvoj kompetenc s splošno poslovno strategijo, da pomaga podjetjem pri njihovih strateških ciljih upravljanja človeških virov (Bullen, 2008, str. 8). V Združenem kraljestvu so se pojavile vse večje potrebe po oblikovanju okvira za poročanje o človeškem kapitalu, kar je imelo za posledico ustanovitev delovne skupine vlade. Delovna skupina za računovodstvo človeških zmožnosti je bila ustanovljena januarja 2003 s ciljem, da bi oblikovali smernice najboljše prakse glede upoštevanja človeškega kapitala, in z nalogami, da pregleda ukrepe za uspešnost podjetij, ki temelji na naložbah v človeški kapital, razmisli o najboljši praksi pri poročanju o človeškem kapitalu, vzpostavi in zagovarja poslovni primer za pripravo takšnih poročil in pripravi svetovalno poročilo (Print, 2004, str. 22).

Od začetka zamisli vrednotenja človeških zmožnosti sta se pojavila dva problema: problem ocenjevanja vrednosti zaposlenih, saj to ocenjevanje, navkljub vsemu, temelji na subjektivno ocenjeni vrednosti, ter problem pripoznanja ocene bodoče koristnosti zaposlenih. Enotno strokovno mnenje je, da imajo predstavljene metode preveč pomanjkljivosti in temeljijo na subjektivni oceni vrednotenja zaposlenih, hkrati pa zaposleni niso sredstvo – niso last podjetja, s čimer tudi odgovarjamo na postavljeno raziskovalno vprašanje.

LITERATURA

1. Adebawojo, O. A., Enyi, P. in Olutokunbo, A. O. (2015). Human Asset Accounting and Corporate Performance. *American International Journal of Contemporary Research*, 5, št. 1, str. 45–52. Spletna stran: http://www.aijernet.com/journals/Vol_5_No_1_February_2015/7.pdf [Citirano 23. 9. 2019 ob 18.00 uri].
2. Akpınar, A. T. in Akdemir, A. A. (2000). Intellectual Capital. Challenges for Business Administrators in the New Millennium. Spletna stran: <http://www.opf.slu.cz/vvr/akce/turecko/pdf/Akpınar.pdf> [Citirano 5. 3. 2019 ob 17.30 uri].

3. Aljamaan, B. (2017). Human Resources Accounting: Concepts, Objectives, Models and Criticism. *Global Journal of Human Resource Management*, 5, št. 7, str. 1–10. Spletna stran: <http://www.eajournals.org/wp-content/uploads/Human-Resources-Accounting-Concepts-Objectives-Models-and-Criticism.pdf> [Citirano 23. 7. 2019 ob 19.30 uri].
4. Assibey, O. in sod. (2019). Exclusion of Human Resource Accounting in Statement of Financial Position and its Effects on Performance: Empirical Evidence of Ghana. *Business and Economic Research*, 9, št. 2, str. 1–17. Spletna stran: https://www.researchgate.net/publication/331383612_Exclusion_of_Human_Resource_Accounting_in_Statement_of_Financial_Position_and_its_Effects_on_Performance_Empirical_Evidence_of_Ghana [Citirano 19. 8. 2019 ob 17.00 uri].
5. Bullen, M. L. (2008). Human Resource Accounting from an International Perspective. Spletna stran: <https://pdfs.semanticscholar.org/6f84/a1f37d50252de4d21e4ef32fed7ee7a1483b.pdf> [Citirano 19. 7. 2019 ob 17.45 uri].
6. Bullen, M. L. in Eyler, K. A. (2010). Human resource accounting and international developments: implications for measurement of human capital. *Journal of International Business and Cultural Studies*, 3, str. 1–16. Spletna stran: <https://www.aabri.com/manuscripts/09342.pdf> [Citirano 19. 7. 2019 ob 18.15 uri].
7. Castaneda, D. in Toulson, P. (2013). The value of human resources measurement in intellectual capital and knowledge sharing. *The Electronic Journal of Knowledge Management*, 11, str. 226–234. Spletna stran: https://www.researchgate.net/publication/284229125_The_value_of_human_resources_measurement_in_intellectual_capital_and_knowledge_sharing [Citirano 22. 2. 2020 ob 19.30 uri].
8. Davies, S. D. (2018). Human Resource Accounting and Shareholders Wealth Maximization: Empirical Study of Nigeria Quoted Manufacturing Firms. *International Journal of Business and Management Future*, 2, št. 1, str. 38–47. Spletna stran: <https://www.cribfb.com/journal/index.php/ijbmf/article/view/118/134> [Citirano 19. 8. 2019 ob 18.20 uri].
9. Delsen, L. in Schonewille, M. (1999). Human Capital and Labour Productivity, Integration of Institutions and Endogenous Growth. Spletna stran: https://www.researchgate.net/publication/23745297_Human_Capital_and_Labour_Productivity_Integration_of_Institutions_and_Endogenous_Growth [Citirano 18. 2. 2020 ob 19.15 uri].
10. Edom, G. O. Inah, E. U. in Adanma, E. S. (2015). The Impact of Human Resource Accounting of the Profitability of a Firm: Empirical Evidence from Access Bank of Nigeria PLC. *European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research*, 3, št. 7, str. 72–90. Spletna stran: <http://www.eajournals.org/wp-content/uploads/The-Impact-of-Human-Resource-Accounting-On-the-Profitability-of-a-Firm-Empirical-Evidence-from-Access-Bank-of-Nigeria-Plc..pdf> [Citirano 29. 7. 2019 ob 18.00 uri].
11. Haskel, J. in Westlake, S. (2018). *Capitalism Without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton: Princeton University Press.
12. Human Resource Accounting Models (b. d.). Spletna stran: https://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/209660/9/09_chapter%203.pdf [Citirano 2. 2. 2020 ob 20.00 uri].
13. Milost, F. (2007). *Računovodstvo človeških zmožnosti. Zakaj klasične bilance ne kažejo prave slike o premoženjskem in finančnem stanju podjetij ter o njihovi uspešnosti?* Koper: Fakulteta za management Koper.
14. Monday, O. (2017). Human Resources Accounting: Issues, Benefits and Challenges. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 5, št. 3, str. 129–138. Spletna stran: https://www.researchgate.net/publication/320424788_Human_Resources_Accounting_Issues_Benefits_and_Challenges [Citirano 25. 7. 2019 ob 17.50 uri].
15. Murugan, V. (2018). Issues and Challenges in Human Resource Accounting. *International Conference on Contemporary Issues in Business – A Global Perspective. International Journal of Advanced Scientific Research & Development (IJASRD)*, 5 (03/III), str. 462–470.
16. Print, C. F. (2004). *People Value – There's No Accounting for People*. Oxon, Henley Centre for Value Improvement HCVI HDP(8). Spletna stran: <https://www.criticaleye.com/inspiring/insights-servfile.cfm?id=403> [Citirano 15. 7. 2019].

17. Roos, J. in sod. (2000). *Intelektualni kapital: krmarjenje po novem poslovnem svetu*. Ljubljana: Inštitut za intelektualni kapital.
18. Sood, A. (2016). Role of Human Resource Accounting in India. *International Journal of Advanced Scientific Research and Management*, 1, št. 2, str. 33–40. Spletna stran: http://ijasrm.com/wp-content/uploads/2016/02/IJASRM_V1S2_021_33_40.pdf [Citirano 27. 7. 2019 ob 19.30 uri].
19. Soshite, R. A. (2017). Human Resource Accounting (HRA) in India: A new Dimension. *International Journal of Research in Economics and Social Sciences (IJRESS)*, 7, št. 9, str. 287–296. Spletna stran: <http://euroasiapub.org/wp-content/uploads/2017/09/39ESSSept-17.pdf> [Citirano 25. 7. 2019 ob 20.45 uri].
20. Streich, D. (2008). Measurement of Human capital – The employee future income method by Baruch Lev and Aba Schwartz. *Oxford Journal: An International Journal of Business & Economics*, 3, št. 1, str. 46–53. Spletna stran: <https://pdfs.semanticscholar.org/fa00/e7f0bfb6c676072e0f39ba36b619ed056dfac.pdf> [Citirano 9. 7. 2019 ob 19.00 uri].
21. Streich, D. (2009). Unpurchased Goodwill Method – An Approach to measure Human Capital. *Oxford Business & Economics Conference Program*. Spletna stran: http://gcbe.us/2009_OBEC/data/Daniel%20Streich.doc [Citirano 7. 7. 2019 ob 18.15 uri].
22. Toulson, P. K. in Dew, P. (2004). HR accounting as a measurement tool. *Human Resource Management Journal*, 14, št. 2, str. 75–90. Spletna stran: https://www.researchgate.net/publication/233571003_HR_accounting_as_a_measurement_tool [Citirano 18. 1. 2020 ob 19.30 uri].
23. Verma, S. in Dewe, P. (2006). Valuing human resources: perceptions and practices in UK organisations. Working Paper. Department of Management Studies, University of York, str. 1–42. Spletna stran: <http://eprints.whiterose.ac.uk/2577/1/ymswp17verma11.pdf> [Citirano 10. 7. 2019 ob 20.15 uri].
24. Zupan, N. idr. (2009). *Management človeških virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Doživljanje strahu – dejavnik stresa in izgorelosti na delovnem mestu medicinske sestre

UDK 614.253+331.442

KLJUČNE BESEDE: strah, medicinska sestra, stres, izgorelost, zdravstvena nega

POVZETEK - Na vsakem delovnem mestu se pogosto soočimo s strahom, ne glede na njegov izvor. Tudi v zdravstveni negi smo zaposleni pogosto izpostavljeni različnim situacijam in doživljanju strahu, zato je pomembno, da pravočasno spoznamo znake doživljanja strahu in omilimo posledice. Namen prispevka je prikazati, kako pogosto je doživljanje strahu prisotno na delovnem mestu zaposlenih v zdravstveni negi, kako vpliva na učinkovitost pri delu ter ali povzroča posledice, povezane s stresom in izgorevanjem na delovnem mestu. Uporabili smo deskriptivno metodo in kvantitativni pristop raziskovanja (z metodo anketiranja). Raziskava je potekala jeseni 2017, v njej pa je sodelovalo 100 anketirancev, ki so zaposleni v zdravstveni negi, od tega 21 % moških ter 79 % žensk. Ugotovljeno je bilo, da je 94 % anketirancev doživelo občutke strahu na delovnem mestu, večinoma zaradi preobremenjenosti z delom. V prihodnje bi bilo potrebno več pozornosti nameniti raziskovanju prisotnosti dejavnikov stresa in izgorevanja ter doživljanja strahu med zaposlenimi v zdravstveni negi. Nedvomno bo potrebno tudi razmisliti o organizaciji dela in načinih za pravočasno ukrepanje z namenom tako zmanjševanja posledic doživljanja strahu, znakov izgorelosti kot tudi izboljšanja medsebojnih odnosov v zdravstvenih timih.

UDC 614.253+331.442

KEYWORDS: fear, nurse, stress, burnout, healthcare

ABSTRACT - Every workplace often includes experiences of fear, regardless of its origin. Even in healthcare, employees are often exposed to different situations and experiences of fear, therefore it is important to prevent or diminish the consequences by recognizing the indicators in time. The main purpose of the article is to show how often nurses experience fear, how it affects their work and if it has consequences related to stress and overworking. The research used a descriptive method and quantitative research (surveys). The research was conducted in autumn 2017 and included 100 respondents, 21 % of which were men and 79 % women. The results showed that 94% of all participants experienced the feeling of fear, mostly due to overworking. In future, more focus should be on researching the factors of fear and overworking. Undoubtedly, solutions and actions should also be sought to prevent and reduce the consequences of fear as well as improve relationships in healthcare teams.

1 Uvod

Na delovnem mestu se pogosto soočimo s stresno situacijo in močnimi čustvi. Način ravnanja s čustvi in odzivanja v teh situacijah neposredno vpliva na posameznikovo (delovno) uspešnost, saj neustrezen odziv na čustva lahko posameznika ovira v vsakdanjem življenju in pri možnostih za dosego zastavljenih ciljev. Bilo bi idealno, če bi imeli možnost, da bi v trenutku najmočnejšega občutenja predvsem negativnih čustev »prestavili program čustev« na najprimernejše čustvo na čustvenem zaslonu – tisto, ki najbolj ustreza trenutni situaciji in ustvari najboljše rezultate za nas in ljudi okrog nas ter najbolj uspešno rešuje trenutno težavo. Ker pa tega ni moč narediti, je

potrebno stremeti k čim boljšemu obvladovanju sebe in svojih čustvenih odzivov na stresne dražljaje (Moller, 2012).

Strah ima nalogo varovati živo bitje pred nevarnostmi in je zato za človeka koristno in biološko smotno čustvo. Vendar lahko povsem zdravo čustvo v nekaterih življenjskih okoliščinah postane škodljivo, če nastopa preveč pogosto in v neprimernih okoliščinah. Tako lahko postane strah velika zavora, ki posameznika po nepotrebni sili v izogibanje določenim situacijam in mu preprečuje, da bi si pridobil nove izkušnje in spretnosti (Juhant, Strahovnik in Žalec, 2012).

Dovč (2009) razlaga, da je pomembno, ko opredeljujemo stres na delovnem mestu, da skušamo razlikovati med poklicnim stresom in izgorevanjem na delovnem mestu. Poklicni stres se pojavi, ko zahteve dela obremenjujejo ali presežejo osebne prilagoditvene vire. Stres je generičen pojem, ki se nanaša na začasni prilagoditveni proces, izgorelost pa je končna stopnja, ko odpovedo prilagoditveni procesi. Izgorelost kot posledica stresa pa povzroča razvoj negativnih stališč in vedenja do dela in organizacije, razvoj čustvene napetosti, utrujenosti in izčrpanosti. Izgorelost (»burnout« sindrom) najkrajše opredelimo kot psihofizično in čustveno izčrpanost. Izgorelost pogosto napačno izenačujemo s kroničnim stresom. Prestor (2007) in Ščuka (2008) menita, da se simptomi izgorevanja kažejo na najrazličnejših področjih vsakdanjega človekovega življenja/ustvarjanja – pojavljajo se tako pri telesnem delovanju kot tudi pri čustvenem doživljanju, vedenju in mišljenju. Po navadi doleti najučinkovitejše ljudi, ki izpolnjujejo pričakovanja drugih, ne pa tudi svojih lastnih potreb (Dovč, 2009).

Doživljanje strahu delavca na delovnem mestu pred neljubimi ali celo agresivnimi situacijami je univerzalna reakcija, ki jo doživljajo tudi zaposleni v zdravstveni negi. Že samo ideja o napornem in težko obvladljivem delu lahko v zaposlenem vzbudi zelo visoko stopnjo strahu, ki se običajno kaže kot neprijetno stanje napetosti in nelagodja (posebej, če le-ta ni osvojil potrebnega znanja in veščin za svoje delo). Da je delo v zdravstveni negi povezano z dejavniki, ki povzročajo strah, ugotavljajo tudi raziskovalci na Kitajskem, kjer je bila pojavnost strahu pri medicinskih sestrah višja kot pri učiteljih, študentih medicine, zdravnikih ter po navedbah avtorjev primerljiva s pojavnostjo anksioznosti, ki se pojavlja pri bolnikih, obolelih za rakom (Gao in sod., 2012). Ugotovljeno je bilo, da se pri zaposlenih v največji meri pojavljajo telesni znaki anksioznosti, med katerimi so zaposleni v zdravstveni negi najpogosteje opisovali utrujenost in izčrpanost. Obvladovanje stresnih situacij na delovnem mestu medicinske sestre je sestavni del vsakdana. Ker pacienti od medicinske sestre potrebujejo, želijo in celo zahtevajo visoko stopnjo prilagajanja njihovim potrebam, željam in zahtevam, je obvladovanje stresa zelo pomembno. »Poklic medicinske sestre zahteva visoko stopnjo prilagajanja, saj se od njih pričakuje (raz)dajanje. Vsa ta pričakovanja in prilagajanja pa lahko nekaterim medicinskim sestram povzročajo razočaranje in občutek neučinkovitosti. Drugim pa zopet obveznosti, kot so npr. dokumentiranje, dajejo občutek, da so odmaknjeni od svojega osnovnega poslanstva, to je skrbi za pacienta. Vsi ti razlogi pri medicinskih sestrah lahko povzročijo, da so

ranljivejše in dovzetnejše za izgorevanje.« (Bregar, Peterka Novak in Možgan, 2011, str. 253–262).

Kljub svoji različnosti pa so študije vendarle pokazale, da so zaposleni na področju zdravstvene nege dejansko izpostavljeni dejavnikom tveganja za nastanek izgorevanja (Leskovic in Vukovič, 2010). Kaučič (2002) navaja rezultate raziskave Inštituta za znanost in tehnologijo Univerze v Manchesteru, ki kažejo, da je poklic medicinske sestre med najbolj stresnimi, saj je bil ocenjen z oceno 6,5 na ocenjevalni lestvici od 0 do 10. Tudi v tej raziskavi so bili glavni vzroki, po mnenju oseb, ki so podale tako oceno, preobremenjenost, neprimerni odnosi nadrejenih ter sodelavci. Medicinske sestre so navajale, da nimajo ustrezne podpore pri sodelavcih, na medsebojne odnose pa da v veliki meri vpliva tudi delovno okolje (Kaučič, 2002).

2 Metode

S pomočjo metode kvantitativnega pristopa smo med medicinskimi sestrami, zaposlenimi v zdravstveni negi, z različno stopnjo izobrazbe in zaposlitvijo v različnih zdravstvenih ustanovah (v splošnih bolnišnicah in zdravstvenih domovih, v Univerzitetnem kliničnem centru Ljubljana in domovih za starejše) raziskovali, ali doživljanje strahu povzroča stres in izgorelost na delovnem mestu. K sodelovanju so bili vabljeni samo zaposleni v zdravstveni negi, pozvani pa so bili preko različnih družbenih omrežij. Tehnika zbiranja podatkov je bila anketiranje, kot instrument za raziskovanje pa je bil izdelan strukturiran vprašalnik, ki je bil oblikovan na osnovi pregleda literature in virov. Sodelovanje v raziskavi je bilo prostovoljno, vsem anketirancem pa je bila zagotovljena anonimnost. Glede na potrebe raziskave smo se odločili za priložnostno vzorčenje, ki temelji na izbiri vzorčnih enot, ki so najlažje dosegljive.

Za raziskovanje smo uporabili metodo anketiranja, uporabljen je bil spletni vprašalnik, ki je bil sestavljen po predhodnem pregledu literature. Anketni vprašalniki so bili poslani po metodi snežne kepe, poslužili pa smo se tudi družbenega omrežja Facebook, kjer smo povabili različne (naključne in poznane) medicinske sestre in zaposlene v zdravstveni negi k izpolnjevanju omenjene ankete. Anketni vprašalnik je vseboval 23 vprašanj zaprtega in polodprtega tipa ter vprašanja po Likertovi lestvici, s katerimi smo skušali raziskati prisotnost doživljanja strahu na delovnem mestu. Pri sestavi vprašalnika smo si pomagali z raziskovalnimi vprašanji, ki smo si jih pred tem postavili. Prvi sklop je vseboval demografske podatke, drugi sklop vprašanj pa je vseboval vprašanja o prisotnosti, vzrokih in vrstah strahu na delovnem mestu.

3 Rezultati

V raziskavi je sodelovalo 100 medicinskih sester, od tega 21 % moških ter 79 % žensk, v starostnih obdobjih 20–29 let (42 %), 30–39 let (45 %) ter 40–49 let (13 %). Anketirani so bili v 44 % zdravstveni tehniki ali srednje medicinske sestre, v 46 % diplomirane medicinske sestre ter v 10 % magistri zdravstvene nege. Zaposleni anketirani so imeli po večini do 5 let (34 %), 6–15 let (50 %), 16–25 let (15 %) ter 26 in več let (1 %) delovne dobe. Zaposleni so v zdravstvenem domu (50 %), splošni bolnišnici (14 %) ter drugih zdravstvenih ustanovah (36 %).

Za potrebe pričujočega raziskovalnega dela smo si zastavili 3 raziskovalna vprašanja, in sicer:

- Ali je doživljanje strahu prisotno na delovnem mestu zaposlenih v zdravstveni negi?
- Kaj najpogosteje povzroča doživljanje strahu na delovnem mestu?
- Ali doživljanje strahu povzroča stres in izgorevanje na delovnem mestu zaposlenih v zdravstveni negi?

Odgovor na prvo raziskovalno vprašanje smo dobili s primerjavo deležev anketirancev.

Tabela 1: Prisotnost strahu na delovnem mestu

	<i>redno</i>	<i>pogosto</i>	<i>občasno</i>	<i>nikoli</i>
Ste že kdaj občutili oz. doživeli strah na delovnem mestu?	8 %	32 %	54 %	6 %

Vir: Lastni vir, 2017.

Pri odgovoru upoštevamo anketirance, ki redno in pogosto doživljajo strah. Skupaj jih je 40 %, kar pomeni, da je doživljanje strahu prisotno na delovnem mestu zaposlenih v zdravstveni negi.

Doživljanje strahu med anketiranimi je posledica preobremenjenosti z delom (18,3 %), sledijo strah zaradi agresivnosti pacientov (13,9 %), odnos do zdravnika (11,8 %), odnos do nadrejenih (11,5 %), pomanjkanje časa (10,1 %), neurejeni odnosi v zdravstvenem timu (9,2 %), mobing (7,1 %), pomanjkljiva strokovna usposobljenost (4,4 %), izmensko delo (4,1 %), izguba ali menjave delovnega mesta (3,6 %), nezaupanja vase (3,3 %), neurejeni odnosi v družini (1,2 %) ter drugo (1,5 %). Največji delež anketiranih (46 %) je med opravljanjem dela v zdravstveni negi doživelo strah pred napako, strah pred zmoto (21 %), strah pred neznanim (16 %) ter občutno manj strah pred smrtjo (5 %), strah pred bolečino pacienta (4 %), strah pred nesamostojnostjo (4 %), strah pred invalidnostjo in strah pred anestezijo (1 %). Doživljanje strahu je v 41 % vodilo k popolnemu občutenju stresa, v 54 % k delnemu ter samo v 5 % ni vodilo k stresu. Iz tabele 1 je razvidno, da je kar 94 %

anketirancev občutilo oz. doživelo strah na delovnem mestu (ne glede na to, ali ga doživljajo redno, pogosto ali občasno). Anketiranci največkrat občasno občutijo oz. doživljajo strah na delovnem mestu (54 %), da ga doživljajo pogosto, jih je odgovorilo 32 %, redno 8 % ter nikoli 6 %.

Pri iskanju odgovora na 2 raziskovalno vprašanje smo uporabili sklop dejavnikov, ki povzročajo strah na delovnem mestu. Anketiranci so izmed 12 ponujenih odgovorov obkrožili tistega (enega ali več), ki jim najbolj ustreza. V naslednji tabeli prikazujemo število in delež anketirancev, ki obkrožijo, katere dejavnike strahu so zaznali na svojem delovnem mestu.

Tabela 2: Dejavniki, ki povzročajo strah na delovnem mestu

<i>Dejavniki strahu</i>	<i>Št. anketirancev</i>	<i>Delež anketirancev</i>
1. preobremenjenost	62	18,3 %
2. agresivni pacienti	47	13,9 %
3. odnos zdravnika	40	11,8 %
4. odnos nadrejenih	39	11,5 %
5. pomanjkanje časa	34	10,1 %
6. neurejeni odnosi v zdr. timu	31	9,2 %
7. mobing	24	7,1 %
8. pomanjkljiva strokovna usposobljenost	15	4,4 %
9. izmensko delo	14	4,1 %
10. izguba ali menjava delovnega mesta	12	3,6 %
11. nezaupanje vase	11	3,3 %
12. neurejeni odnosi v družini	4	1,2 %

Vir: Lastni vir, 2017.

Sklepamo, da je preobremenjenost tisti dejavnik, ki najpogosteje povzroča doživljanje strahu na delovnem mestu.

Odgovor na 3 raziskovalno vprašanje nam pokaže, da se anketiranci zelo zavedajo, da dolgotrajni strah lahko povzroča stres in da izgorevanje na delovnem mestu povzroča več bolniške odsotnosti.

Tabela 3: Posledice doživljanja strahu na delovnem mestu

	<i>N</i>	\bar{x}	σ	<i>Min.</i>	<i>Max.</i>
Strah je začetna stopnja stresa.	100	3,75	0,968	1	5
Dolgotrajni strah lahko povzroča stres.	100	4,35	0,957	1	5
Doživljanje strahu na delovnem mestu medicinske sestre je težko odpraviti.	100	3,50	1,193	1	5
Strah in posledično pojav stresa lahko vplivata na bolniško odsotnost zaposlenih v zdravstveni negi.	100	4,13	1,060	1	5
Strah povzroča izgorevanje na delovnem mestu.	100	4,10	0,980	1	5
Izgorevanje na delovnem mestu povzroča več bolniške odsotnosti.	100	4,31	1,022	1	5
Doživljanje strahu, stresa in izgorelosti v zdravstveni negi ovira napredovanje zaposlenih.	100	4,02	1,025	1	5
Dejavnike, ki povzročajo strah, je možno povsem odpraviti.	100	3,24	1,138	1	5
Prepoznavanje in obvladovanje strahu lahko prepreči stres na delovnem mestu.	100	3,95	0,925	1	5
Obvladovanje strahu lahko prepreči izgorevanje na delovnem mestu.	100	3,92	0,907	1	5
Medicinske sestre o doživljanju strahu ne govorijo v timu.	100	3,64	1,069	1	5

Vir: Lastni vir, 2017.

Ker je večina povprečnih vrednosti blizu 4 ali več (4 – pogosto, 5 – vedno), sklepamo, da doživljanje strahu povzroča stres in izgorevanje na delovnem mestu zaposlenih v zdravstveni negi.

4 Razprava

V okviru pričujoče raziskave smo skušali ugotoviti, ali doživljanje strahu povzroča stres in izgorelost medicinske sestre v zdravstveni negi. V raziskavi smo ugotovili, da je kar 94 % anketiranih medicinskih sester že občutilo ali doživelo strah na delovnem mestu, kar so s svojimi raziskavami ugotovili že Gao in sod. (2012), Lambert in sod. (2003), Bregar, Peterka Novak, Možgan (2011) idr. S tem smo pritrtilno odgovorili na prvo raziskovalno vprašanje, saj je naša raziskava potrdila, da je doživljanje strahu prisotno na delovnem mestu zaposlenih v zdravstveni negi, saj je le 6 % anketirancev odgovorilo, da še nikoli ni občutilo oz. doživelo strahu na delovnem mestu. Najbolj pogost vzrok doživljanja strahu med anketiranimi je preobremenjenost, kar lahko primerjamo z ugotovitvijo raziskave, ki so jo opravili Augusto Landa in sod. (2008) ter Kaučič (2002). Vendar pa so anketiranci v naši raziskavi za razliko od raz-

iskave, ki so je opravili Augusto Landa in sod. (2008), večjo težo kot razporedu dela in soočanju s smrtjo pripisovali agresivnosti pacientov, kar pa sovпада z raziskavo, ki so jo opravili Chen in sod. (2005).

Anketiranci so poleg preobremenjenosti in agresivnosti pacientov kot najbolj pogosta vzroka doživljanja strahu na delovnem mestu medicinske sestre izpostavljali še odnos zdravnika, odnos do nadrejenih, pomanjkanje časa, neurejene odnose v zdravstvenem timu, mobing, pomanjkljivo strokovno usposobljenost, izmensko delo, izgubo ali menjavo delovnega mesta, nezaupanje vase ter neurejene odnose v družini. Zanimivo pa je, da je največ anketirancev navajalo doživljanje strahu pred napako oziroma zmoto in doživljanje strahu pred neznanim, precej manj pa doživljanje strahu pred smrtjo, kar pa ne sovпада z ugotovitvijo raziskave Augusta Landa in sod. (2008), ki strah pred smrtjo navajajo kot tretji najbolj pogosti strah pri delu medicinskih sester. Domnevamo, da je razlog izpostavljenih razlik v rezultatih predvsem v analiziranem vzorcu anketirancev, saj medicinske sestre, katerih odgovore smo analizirali v naši raziskavi, niso toliko neposredno izpostavljene vsakodnevnu doživljanju smrti, vendar pa le-tega ne moremo z gotovostjo trditi, ker je bila anketa anonimna in tako nimamo vpogleda v to, s kakšnimi izzivi se vsakodnevno srečujejo naši anketiranci. S tem smo odgovoril tudi na 2. raziskovalno vprašanje, in sicer kaj najpogosteje povzroča doživljanje strahu na delovnem mestu (torej preobremenjenost).

Anketiranci se, podobno kot je v svoji raziskavi ugotovil Milivojević (2008), na stres odzivajo na različne načine, in sicer so najpogosteje navajali, da z občutenjem pospešenega bitja srca, vznemirjenostjo, doživljanjem čustvene stiske ali potenjem. Kar 80 % anketiranih se v celoti ali delno strinja, da doživljanje strahu povzroča izgorevanje na delovnem mestu, kar sovпада z ugotovitvami raziskav avtorjev Bregar, Peterka Novak, Možgan (2011), Chen in sod. (2005), Lambert in sod. (2003) ter Leskovic in Vukovič (2010). S to ugotovitvijo lahko pritrdilno odgovorimo na tretje raziskovalno vprašanje, saj smo ugotovili, da doživljanje strahu povzroča stres in izgorevanje na delovnem mestu medicinske sestre v zdravstveni negi. Medtem ko se raziskave na temo, s katero se ukvarjamo v pričujočem članku, osredotočajo predvsem na negativne vidike prisotnosti strahu, pa se kar 86 % anketirancev v pričujoči razpravi (delno ali v celoti) strinja, da prisotnost doživljanju strahu lahko tudi pozitivno vpliva na delo medicinske sestre v zdravstveni negi, kar sovпада z ugotovitvijo Leahya in Hollanda (2000). Ugotovitev raziskave, da bi se lahko omilil strah na delovnem mestu predvsem z razbremenitvijo medicinske sestre, z urejenimi delovnimi odnosi in urejenimi delovnimi pogoji ter z ustrezno razporejenim delovnim časom, lahko primerjamo z ugotovitvami raziskave, ki jo je opravil Kaučič (2002).

Ugotovitev, da doživljanje strahu povzroča izgorevanje na delovnem mestu, sovпада z ugotovitvami raziskav Lamberta in sod. (2003), saj ima po njihovem mnenju strah uničujoče učinke na medicinske sestre in njihovo delovno okolje. Leskovic in Vukovič (2010) pa ugotavljata, da doživljanje strahu, stresa in izgorelosti v zdravstveni negi ovira napredovanje zaposlenih, kar pa lahko primerjamo z ugotovitvijo

Magnussona in Goodinga (2000), ki sta ugotovila, da zaposleni v zdravstveni negi zaradi doživljanja strahu izgubijo interes za delo in zanimanje za ljudi, ki potrebujejo negovalno pomoč. Rahlo zaskrbljujoča ugotovitev naše raziskave je, da se več kot pol, torej 57 %, anketirancev strinja, da medicinske sestre o doživljanju strahu ne govorijo v timu. Le-to neposredno implicira na nezaupanje med sodelavci in sorazmerno slabo delovno klimo, ki velja v takšnih timih. Menimo, da bi bilo potrebno temu segmentu v prihodnjih raziskavah posvetiti večjo pozornost in razmisliti, kako ustrezno nasloviti takšen problem v prihodnje. Naša raziskava tudi potrjuje, da je kar 81 % anketirancev navedlo izkušnjo občutenja emocionalne izčrpanosti, kar bi lahko neposredno povezali s predhodno navedeno trditvijo, saj lahko takšno občutenje izvira tudi iz medsebojnega nezaupanja in nerazumevanja v timu, zaradi česar posledično anketiranci občutenja zadržijo zase in jih ne delijo s preostalim timom. Anketiranci se prav tako v večji meri strinjajo z naslednjimi trditvami: da medicinska sestra doživlja stres kot posledico neustreznih psiholoških okoliščin dela, kot skupek znakov telesne in duševne izčrpanosti, kot negativno notranjo psihološko izkušnjo, kot posledico izčrpavanja skozi deloholizem oziroma kot neskladje med naravo dela in naravo človeka, kar pa je nedvomno posledica vseh že zaznanih prehodno izpostavljenih problemov, ki rezultirajo skozi primaren problem preobremenjenosti. Zato bo potrebno v prihodnje več pozornosti namenjati tako raziskovanju prisotnosti stresa, doživljanja strahu in izgorevanja pri delu medicinske sestre kot tudi vprašanju nezaupanja v medsebojnih odnosih v zdravstvenih timih, nenazadnje pa tudi razmisleku o primernem načinu ukrepanja z namenom tako zmanjšanja posledic doživljanja strahu in izgorelosti kot tudi izboljšanja medsebojnih odnosov v zdravstvenih timih.

LITERATURA

1. Augusto Landa, J. M. in sod. (2008). The relationship between emotional intelligence, occupational stress and health in nurses: a questionnaire survey. *Int J Nurs Stud.*, 45, št. 6, str. 888–901.
2. Bregar, B. in sod. (2011). Doživljanje stresa pri zaposlenih v zdravstveni negi na področju psihiatrije. *Obzornik zdravstvene nege*, 45, št. 4, str. 253–262.
3. Dovč, Z. (2009). Preobremenjenost, konflikti in stres na delovnem mestu. V: Krivec, I., Karajič, J. in Ovijač, D. (ur.). *Zbornik predavanj*, Bled, 17.–18. april 2009. Ljubljana: Zbornica zdravstvene nege Slovenije, Zveza društev medicinskih sester, babic in zdravstvenih tehnikov Slovenije, Sekcija medicinskih sester in zdravstvenih tehnikov v hematologiji.
4. Gao, Y. in sod. (2012). Anxiety symptoms among Chinese nurses and associated factors: a cross sectional study. *BMC Psychiatry*, 41, št. 12, str. 1–9.
5. Juhant, J. in sod. (2012). Kako iz kulture strahu? Tesnoba in upanje današnjega človeka. Ljubljana: Teološka fakulteta Univerze v Ljubljani.
6. Kaučič, B. M. (2002). Proces izgorevanja pri članih negovalnega tima v patronažnem varstvu. *Obzornik zdravstvene nege*, 36, str. 101–104.
7. Lambert, E. G. in sod. (2003). The impact of distributive and procedural justice on correctional staff job stress, of satisfaction, and organizational commitment. *Journal of Criminal Justice*, 35, št. 6, str. 644–656.
8. Leahy, R. in Holland, S. (2000). *Treatment plans and intervention for depression and anxiety disorders*. New York: The Guilford Press.

9. Leskovic, L. in Vukovič, G. (2010). Psihične obremenitve na delovnem mestu in načini soočanja z njimi v domovih za starejše občane. V: Kern, T., Rajkovič, V., Paape, B. in Ferjan, M. (ur.). *Človek in organizacija*. Kranj: Moderna organizacija, str. 777–783.
10. Magnusson, A. in Gooding, S. (2000). Varovanje zdravja negovalnega tima in varnosti pri delu. Maribor: Kooperativni center SZO za primarno zdravstveno nego.
11. Milivojević, Z. (2008). *Emocije*. Novi Sad: Psihopolis institut, str. 490–584.
12. Moller, C. (2012). *Delo s srcem*. Kamnik: Center za odličnost v managementu, Evoli.
13. Prestor, J. (2007). Zdravstveni reševalec, poklic, poslanstvo ali izziv. V: Posavec, A., Kramar, J. in Vidmar, V. (ur.). *Zbornik predavanj strokovnega seminarja Zdravstveni reševalec – poklic, poslanstvo ali izziv*, Ig, 26. oktober 2007. Ljubljana: Zbornica zdravstvene in babiške nege Slovenije, zveza društev medicinskih sester, babic in zdravstvenih tehnikov Slovenije, sekcija reševalcev v zdravstvu.
14. Ščuka, V. (2008). Premagajmo sindrom izgorelosti na delovnem mestu. Motnje v življenjskem slogu prinašajo izgorelost. *HMR*, 10, str. 50–57.

Konkurenčna klavzula v postjugoslovanskih delovnopravnih zakonodajah

UDK 349.2+346.546(497)

KLJUČNE BESEDE: konkurenčna klavzula, delovno pravo

POVZETEK – Dolžnost delavca, da med trajanjem delovnega razmerja ne konkurira delodajalcu, neposredno izhaja iz zakonskih določb, izjema od te dolžnosti je dovoljena le ob soglasju delodajalca. Po prenehanju delovnega razmerja pa prepoved konkurence velja za bivšega delavca samo na podlagi predhodnega izrecnega dogovora med delavcem in delodajalcem v skladu z zakonom. Prispevek analizira ureditev konkurenčne klavzule v splošnih delovnopravnih predpisih na prostoru bivše Jugoslavije. Čeprav vse zakonodaje (razen kosovske) izrecno urejajo to vprašanje, se normativne rešitve razlikujejo v več vidikih, namreč (1) ali konkurenčna klavzula lahko zajema vsakega delavca ali je le za določene kategorije delavcev, (2) ali se konkurenčna klavzula lahko dogovori za vse ali le za nekatere primere prenehanja delovnega razmerja, (3) za kolikšen čas po prenehanju delovnega razmerja se lahko dogovori konkurenčna klavzula ter (4) koliko znaša minimalno nadomestilo, če je predpisano, za delavca, dokler je vezan s konkurenčno klavzulo.

UDC 349.2+346.546(497)

KEYWORDS: non-competition clause, labour law

ABSTRACT – During the time of employment relationship, the employee's duty not to compete with his employer arises directly from the legislative provisions, the exception to this rule presupposes a written consent of the employer. However, after the employment relationship expires, the duty of former employee not to compete applies only on the basis of an explicit agreement previously concluded between the employee and the employer in accordance with the law. The paper analyses regulation of non-competition agreements within the general labour law legislations in the Post Yugoslav space. All legislations (except in Kosovo) explicitly deal with this issue. Regulations, however, differ in several aspects, namely (1) whether all employees or only certain categories of them may enter into non-competition agreements, (2) whether such an agreement may be foreseen for all or only certain cases of the employment relationship termination, (3) how long thereafter the former employee is not allowed compete, and (4) what is the statutory minimum amount of consideration, if any, for the former employee as long as (s)he is bound by the non-competition agreement.

1 Uvod

V sistemu družbene lastnine in samoupravljanja delavcev, značilnem za Jugoslavijo od začetka petdesetih do konca osemdesetih let preteklega stoletja, so bila delovna razmerja v zakonodaji opredeljena kot medsebojna razmerja enakopravnih delavcev pri delu v določeni organizaciji in ne kot dvostranska razmerja med delodajalcem in od njega osebno odvisnim delavcem. Družbena lastnina kot lastnina vseh in nikogar ni predpostavljala konkurenčne prepovedi po prenehanju delovnega razmerja delavca v eni delovni organizaciji in zaposlitvi v drugi organizaciji, ki je prav tako uporabljala sredstva v družbeni lastnini.

Ob prehodu na zasebnolastniški sistem je Zakon o podjetjih (ZP, 1988) uvedel v podjetništvo pluralizem lastninskih oblik, namreč podjetja v družbeni, zadržni, zasebni in mešani lastnini. Tedaj je zakonodajalec v korporacijskih in delovnopravnih predpisih začel urejati tudi konkurenčne prepovedi.

Tako na primer v Sloveniji korporacijskopravne (statusne) vidike konkurenčne prepovedi ureja Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), delovnopravne pa Zakon o delovnih razmerjih (ZDR-1).

Že od leta 1990 delovnopravna zakonodaja v Sloveniji razlikuje med zakonsko prepovedjo konkuriranja delodajalcu, ki za vse delavce velja po samem zakonu v času trajanja delovnega razmerja, in pogodbeno prepovedjo konkuriranja delavca delodajalcu največ dve leti po prenehanju delovnega razmerja, ki velja samo, če je dogovorjena med delodajalcem in delavcem, ki pridobiva z delom posebna znanja in poslovne zveze (prim. Zakon o delovnih razmerjih, 1990, in Predlog Zakona o delovnih razmerjih, 1990, str. 17).

Naslednji mejnik v razvoju konkurenčne klavzule je leta 1992 postavilo Ustavno sodišče Republike Slovenije, ko je z enoletnim odložnim rokom razveljavilo določbe Zakona o delovnih razmerjih iz leta 1990, ki so uredile konkurenčno klavzulo, ne da bi ob tem bila delodajalcu naložena obveznost, da delavcu plača nadomestilo za čas, ko ga konkurenčna klavzula po prenehanju delovnega razmerja omejuje pri pridobivanju nove zaposlitve in primerljivega zaslužka (Ustavno sodišče Republike Slovenije, 1992).

Opisani razvoj v Sloveniji kaže, kako občutljivo je iskanje ravnovesja med interesi delavca in delodajalca oziroma prevedeno v pravni jezik: med delavčevo svobodo dela in delodajalčevo svobodo gospodarske iniciative. Zato smo se odločili, da analiziramo širši okvir in samo vsebino konkurenčne klavzule v veljavnih splošnih delovnopравnih predpisih na območju nekdanje Jugoslavije.

2 Material in metode

Konkurenčno klavzulo v postjugoslovanskih delovnih zakonodajah smo raziskovali na podlagi analize veljavnih določb v splošnih zakonskih predpisih o individualnem delovnem pravu. Ti predpisi se ponekod imenujejo zakoni o delovnih razmerjih (Republika Severna Makedonija – RSMak, Republika Slovenija – RSlo), drugod zakoni o delu (tako poimenovanje so sprejeli v Bosni in Hercegovini – BiH, Črni gori – ČG, Republiki Hrvaški – RHrv, Republiki Kosovo – RKos in Republiki Srbiji – RSrb). Upoštevali smo tudi dostopno literaturo in sodno prakso s tega področja.

Pogodbeno konkurenčno klavzulo smo raziskovali v okviru prepovedi konkuriranja delavca delodajalcu, zlasti v razmerju do morebitne zakonske konkurenčne prepovedi. Poleg tega smo raziskali tudi več drugih vprašanj, namreč:

- ali se konkurenčna klavzula lahko dogovori za vsakega delavca ali le za delavca, ki izpolnjuje v zakonu določene pogoje,
- koliko časa najdlje lahko takšna klavzula zavezuje delavca po prenehanju delovnega razmerja,
- ali se konkurenčna klavzula »aktivira« v vsakem primeru prenehanja delovnega razmerja,

- ali delodajalec dolguje delavcu za spoštovanje konkurenčne klavzule nadomestilo in
- ali je to nadomestilo z zakonom določeno v neki minimalni višini.

3 Primerjalna analiza konkurenčne klavzule

3.1 Bosna in Hercegovina

Bosna in Hercegovina je država, ki jo po ustavi (Ustav Bosne i Hercegovine, 1995) sestavljata dve entiteti: Federacija Bosna in Hercegovina (FBiH) in Republika Srpska (RSrp), po ustavnem amandmaju iz leta 2009 pa še Distrikt Brčko (DBrč) pod suverenostjo Bosne in Hercegovine in v skupni lasti (kondominiju) obeh entitet. Obe entiteti imata zakonodajne pristojnosti na področju delovnih razmerij, pri čemer se Zakon o delu Federacije Bosne in Hercegovine (ZR FBiH) sklicuje tudi na predpise kantonov. Kot lokalna skupnost ima svoje zakonodajne pristojnosti tudi Distrikt Brčko. Poseben zakon na ravni države pa ureja delovna razmerja zaposlenih v institucijah Bosne in Hercegovine (Zakon o delovnih razmerjih zaposlenih v institucijah Bosne in Hercegovine, ZROZI BiH).

Zakon o delu Federacije Bosne in Hercegovine (ZR FBiH) določa, da delavec v času delovnega razmerja brez predhodnega delodajalčevega dovoljenja ne sme sklepati in opravljati za svoj ali tuj račun poslov iz dejavnosti delodajalca (t. i. zakonska prepoved konkurence, 85. člen), medtem ko se pogodbeni prepoved konkurence po prenehanju delovnega razmerja lahko dogovori s pogodbo med delavcem in delodajalcem za omejen čas, ne dlje od dveh let. Pogodbeni prepoved preprečuje delavcu zaposliti se pri drugem delodajalcu, ki konkurira prejšnjemu delavčevemu delodajalcu, ter sklepati in opravljati posle v svojem imenu ali imenu tretje osebe, s katerimi bi delavec konkuriral prejšnjemu delodajalcu. Pogodbeni prepoved konkurence je lahko določena v posebni, samostojni pogodbi ali pa je sestavni del pogodbe o zaposlitvi, vedno pa mora biti sklenjena v pisni obliki (86. člen ZR FBiH).

Pogodbeni prepoved konkurence zavezuje delavca samo, če se delodajalec zaveže delavcu za čas spoštovanja konkurenčne klavzule po prenehanju delovnega razmerja izplačevati nadomestilo v višini najmanj polovice povprečne plače v zadnjih treh mesecih delovnega razmerja. Izplačila prispejo konec vsakega meseca in se usklajujejo v skladu s kolektivno pogodbo, pravilnikom o delu ali pogodbo o zaposlitvi (87. člen ZR FBiH), medtem ko se pogoji in način prenehanja pogodbene prepovedi konkurence v skladu z 88. členom ZR FBiH določijo s pogodbo med delavcem in delodajalcem.

Zakon FBiH ne določa posebej sankcije za kršitev zakonske ali pogodbene konkurenčne prepovedi, temveč je mogoče šteti, da kršitev pogodbene zaveze sproža odškodninsko odgovornost po splošnih predpisih (Zakon o obveznih odnosima). V času veljavnosti prejšnjega Zakona o delu Federacije Bosne in Hercegovine je

Vrhovno sodišče FBiH dopustilo tudi dogovor o pogodbeni kazni za primer kršitve pogodbene prepovedi konkurence (Vrhovni sud FBiH, 2011).

Po Zakonu o delu Republike Srpske (ZR RSrp) delavec, ki je sklenil delovno razmerje za polni delovni čas, ne sme v svojem ali tujem imenu opravljati dela iz dejavnosti delodajalca brez delodajalčevega soglasja (167. člen). Delodajalec se lahko dogovori z delavcem, da se delavec tudi po prenehanju delovnega razmerja, vendar največ eno leto, ne bo zaposlil pri drugem delodajalcu ali v svojem ali tujem imenu opravljal del, s katerimi bi konkuriral delodajalcu. Konkurenčna klavzula se lahko nanaša na območje republike ali ožje območje. Zakon predpisuje tudi najnižje nadomestilo, ki ga mora plačevati delodajalec delavcu v času, ko delavcu konkurenčna klavzula preprečuje prosto zaposlovanje, in sicer najmanj v znesku polovice povprečne plače, ki jo je delavec prejemal v 6 mesecih dela pri delodajalcu. Če se stranki ne dogovorita drugače, se nadomestilo izplača v enkratnem znesku. Delavec ni dolžan spoštovati konkurenčne klavzule, če je prišlo do prenehanja delovnega razmerja zaradi kršitve pogodbe o zaposlitvi s strani delodajalca (169. člen).

Tudi Zakon o delu Distrikta Brčko (ZR DBrč) iz leta 2019 razlikuje zakonsko in pogodbeno prepoved konkurence. Zakonska prepoved konkurence zavezuje delavca, ki je sklenil delovno razmerje s polnim delovnim časom, da v svojem ali tujem imenu ne sme sklepati in opravljati poslov iz dejavnosti, ki jih opravlja delodajalec, če delodajalec tega ne dovoli (99. člen). Prepoved konkuriranja po prenehanju delovnega razmerja pa se lahko dogovori za največ eno leto v pogodbi o zaposlitvi ali v drugi pogodbi in preprečuje delavcu, da sklene delovno razmerje pri drugem delodajalcu, ki v Bosni in Hercegovini konkurira prejšnjemu delodajalcu, ali sklepa in opravlja posle, ki konkurirajo prejšnjemu delodajalcu (konkurenčna klavzula po ZR DBrč ima bistveno širši teritorialni obseg veljavnosti kot po ZR RSrp). Delodajalec mora delavcu, ki ga veže pogodbeno konkurenčna prepoved, plačati nadomestilo v višini ene polovice povprečne plače v obdobju treh mesecev pred prenehanjem delovnega razmerja. Nadomestilo se usklajuje v skladu s splošnim aktom in pogodbo o zaposlitvi, ta pogodba pa določa tudi pogoje in način prenehanja pogodbene prepovedi konkurence (101. člen). Iz slednjih določb lahko sklenemo, da se omenjene zakonske določbe Distrikta Brčko v precejšnji meri zgledujejo po ustreznih določbah ZR FBiH.

3.2 Črna gora

Po Zakonu o delu Črne gore (ZR ČG) prepoved konkuriranja delodajalcu za delavca niti v času delovnega razmerja niti po prenehanju delovnega razmerja ne velja po samem zakonu, temveč le na podlagi izrecnega dogovora med delavcem in delodajalcem ob dodatnem pogoju, da delavec z delom pridobiva »nova, posebno pomembna tehnološka znanja in druga specifična znanja in spretnosti«, »širok« krog poslovnih partnerjev in izve za »pomembne poslovne informacije in poslovne skrivnosti« (drugi odstavek 161. člena). Prepoved konkurence v času po prenehanju delovnega razmerja je časovno omejena na največ dve leti, vsaka prepoved konkurence pa je

tudi ozemeljsko omejena v skladu s kolektivno pogodbo ali pogodbo o zaposlitvi, odvisno od vrste poslov, na katere se nanaša.

Prepoved konkurence po prenehanju delovnega razmerja se po zakonu lahko dogovori ob sklenitvi pogodbe o zaposlitvi oziroma aneksa k tej pogodbi ali pa s sklenitvijo sporazuma o prenehanju pogodbe o zaposlitvi. Pogodba je veljavna pod dodatnim pogojem, da delodajalec plača nadomestilo delavcu v dogovorjeni višini, vendar zakon ne določa najnižjega zneska nadomestila (162. člen ZR ČG). Kot bomo videli, sta Črna gora in Republika Srbija v svojih zakonih o delu konkurenčno klavzulo dobesedno enako uredili.

3.3 Republika Hrvaška

Zakon o delu Republike Hrvaške (ZR RH) razlikuje med zakonsko prepovedjo konkurence in pogodbeno prepovedjo konkurence delavca delodajalcu. Zakonska prepoved nalaga delavcu dolžnost, da brez odobritve delodajalca v času delovnega razmerja za svoj ali tuj račun ne opravlja del iz dejavnosti delodajalca. Pogodbena prepoved pa temelji na pogodbi med delavcem in delodajalcem, s katero se delavec zaveže delodajalcu, da se določen čas po prenehanju delovnega razmerja, ki ne sme biti daljši od dveh let, ne bo zaposlil pri konkurenčnem delodajalcu in da za svoj ali tuj račun ne bo opravljal dela, s katerim bi konkuriral delodajalcu. Zakon dodatno varuje delavca z načelno določbo, da pogodbeno prepoved ne zavezuje delavca, če njen cilj ni varstvo utemeljenih poslovnih koristi delodajalca ali če pogodbeno prepoved konkuriranja glede na čas, območje ali cilj prepovedi nesorazmerno omejuje delo in napredovanje delavca.

Pogodbena prepoved mora biti dogovorjena v pisni obliki in se lahko dogovori samo s polnoletnim delavcem, ki prejema najmanj povprečno plačo v državi, sicer je dogovor ničen, vendar se na ničnost ne more sklicevati delodajalec (103. člen ZR RH).

Za spoštovanje pogodbene konkurenčne prepovedi mora delodajalec delavcu najkasneje do 15. v mesecu za pretekli mesec izplačevati nadomestilo, ki ne sme biti nižje od polovice povprečne plače v zadnjih treh mesecih dela pri delodajalcu (103. člen).

Konkurenčna klavzula preneha veljati:

- če delavec odpove pogodbo o zaposlitvi zaradi težje kršitve pogodbenih obveznosti s strani delodajalca in v enem mesecu po prenehanju pogodbe pisno izjavi, da se ne čuti vezanega s pogodbo,
- če delodajalec odpove pogodbo o zaposlitvi brez utemeljenega razloga, razen če v 15 dneh po odpovedi obvesti delavca, da mu bo izplačeval nadomestilo za ves čas veljavnosti konkurenčne klavzule,
- če delodajalec enostransko odstopi od konkurenčne klavzule in o tem pisno obvesti delavca, vendar mora še tri mesece, potem ko je delavec prejel obvestilo, delavcu izplačevati denarno nadomestilo (104. in 105. člen ZR RH).

V primeru kršitve pogodbene prepovedi lahko delodajalec zahteva od delavca plačilo odškodnine in prepoved konkurence (izpolnitveni zahtevki). Če pa se delodajalec

in delavec dogovorita o prepovedi konkurence po prenehanju delovnega razmerja tako, da mora delavec v primeru kršitve plačati pogodbeno kazen, velja pogodbeno kazen tudi, če se delodajalec ni zavezal k izplačevanju nadomestila delavcu, vendar v tem primeru tudi delodajalec ne sme zahtevati razlike med višino dejanske škode in pogodbeno kaznijo (106. člen ZR RH), kar je sicer po splošnih obligacijskih predpisih dopustno (prim. drugi odstavek 355. člena hrvaškega Zakona o obligacijskih razmerjih (ZOO RHrv)).

ZR RHrv ureja tudi prenehanje pogodbene prepovedi. Če gre za izredno odpoved pogodbe o zaposlitvi s strani delavca zaradi kršitev pogodbe delodajalca, pogodbeno konkurenčna prepoved preneha veljati, če delavec v enem mesecu po prenehanju delovnega razmerja pisno izjavi delodajalcu, da se ne čuti vezanega s pogodbo.

3.4 Republika Kosovo

Veljavni Zakon o delu Republike Kosovo (ZR ZKos) iz leta 2011 ne ureja prepovedi konkuriranja delavca delodajalcu niti med trajanjem niti po prenehanju delovnega razmerja. Predlog novega Zakona o delu (Predlog Zakona o radu, 2019), ki (še) ni bil sprejet, pa izrecno ureja tako zakonsko kot pogodbeno konkurenčno prepoved. V času delovnega razmerja, ko velja zakonska prepoved konkurence, se molk delodajalca, ki ga je delavec zaprosil za pisno soglasje k opravljanju konkurenčne dejavnosti, šteje kot privolitev, medtem ko zakonska konkurenčna prepoved sploh ne bi veljala za opravljanje znanstveno-pedagoških dejavnosti, novinarstvo, književno in umetniško dejavnost (53. člen). Zelo podrobno je urejena pogodbeno prepoved konkuriranja po prenehanju delovnega razmerja, ki se lahko dogovori samo z delavcem, ki pridobiva takšna znanja in informacije pri delu, ki niso splošno dostopni in katerih uporaba bi v delavčevi konkurenčni dejavnosti povzročila prejšnjemu delodajalcu škodo. Konkurenčna prepoved po prenehanju delovnega razmerja lahko traja najdlje eno leto, delodajalec pa mora delavcu izplačevati nadomestilo najmanj v višini povprečne plače. Takšna klavzula se lahko dogovori samo s pogodbo o zaposlitvi, sicer je nična. V primeru kršitve konkurenčne prepovedi se delavec in delodajalec lahko dogovorita o zmanjšanem denarnem nadomestilu in konkurenčna prepoved preneha veljati z dnem izplačila dogovorjenega nadomestila, ki ne sme biti višje od minimalnega zakonskega nadomestila (54. člen).

3.5 Republika Severna Makedonija

Zakon o delovnih razmerjih Republike Severne Makedonije (ZRO RSMak) razlikuje zakonsko in pogodbeno prepoved konkurence: zakonska prepoved velja po samem zakonu v času delovnega razmerja za vsakega delavca tako, da delavec brez soglasja delodajalca ne sme bodisi za svoj bodisi za tuj račun opravljati in sklepati poslov, ki spadajo v dejavnost delodajalca in so ali bi lahko pomenili konkurenco za delodajalca. Pogodbena prepoved konkurence pa se lahko dogovori z delavcem, ki pridobiva pri delu ali v zvezi z delom tehnična, proizvodna in poslovna znanja ter poslovne zveze, in delavcu nalaga, da določen čas po prenehanju delovnega razmer-

ja ne konkurira delodajalcu. Takšno pogodbeno prepoved makedonski zakon podobno kot slovenski izrecno poimenuje konkurenčna klavzula (makedonsko: »konkurenčna klavzula«). Konkurenčna klavzula se lahko dogovori za največ dve leti od prenehanja delovnega razmerja in to pod pogojem, da je delovno razmerje prenehalo po volji (na primer z odpovedjo delavca ali sporazumom med delavcem in delodajalcem) ali krivdi delavca. Če spoštovanje konkurenčne klavzule onemogoča ustrezno zaposlitev delavca, mu je delodajalec dolžan plačati nadomestilo v času spoštovanja konkurenčne klavzule v višini najmanj polovice povprečne mesečne plače delavca v času treh mesecev pred prenehanjem delovnega razmerja (38. člen). Če delavec odpove delovno razmerje, ker delodajalec krši svoje obveznosti, konkurenčna klavzula ne velja, če delavec v enem mesecu po prenehanju delovnega razmerja pisno izjavi delodajalcu, da ga konkurenčna klavzula ne zavezuje. Vsebinsko enako določbo (38. člen ZRO RSMak) najdemo tudi v hrvaškem Zakonu o delu.

Makedonska literatura opozarja, da se v zvezi z ureditvijo konkurenčne klavzule v Makedoniji v praksi pojavljajo težave pri interpretaciji, kar vodi v neizenačeno sodno prakso. Zato bi zakonodajalec moral podrobneje analizirati in doreči zakonske rešitve (Kalamitiev in Ristovski, 2017).

3.6 Republika Slovenija

Zakon o delovnih razmerjih Republike Slovenije (ZDR RSlo) ostro razlikuje med zakonsko prepovedjo konkurenčne dejavnosti, ki jo imenuje »konkurenčna prepoved«, in pogodbeno prepovedjo konkurenčne dejavnosti, za katero uporablja izraz »konkurenčna klavzula«. Za konkurenčno klavzulo se lahko delodajalec dogovori v pogodbi o zaposlitvi samo z delavcem, ki pri svojem delu ali v zvezi z delom pridobiva tehnična, proizvodna ali poslovna znanja ali poslovne zveze, in lahko traja največ dve leti od prenehanja delovnega razmerja.

Dodatna omejitev za konkurenčno klavzulo je pogoj, da se lahko konkurenčna klavzula aktivira samo v določenih primerih prenehanja pogodbe o zaposlitvi, in sicer v primerih sporazumnega prenehanja pogodbe o zaposlitvi, redne odpovedi delavca, redne odpovedi delavcu iz krivdnega razloga, izredne odpovedi delavcu s strani delodajalca (razen v primeru, ko delavec odkloni prehod in delo pri novem delodajalcu – prevzemniku). Za konkurenčno klavzulo se lahko dogovori tudi za primer, ko pogodba o zaposlitvi, sklenjena za določen čas z vodilnim delavcem, poslovodno osebo ali prokuristom ali za opravljanje projektne dela, preneha zaradi izteka določenega časa.

Zakon še načelno zahteva razumne časovne omejitve konkurenčne klavzule, ki ne sme izključiti primerne zaposlitve delavca, poleg tega pa mora biti klavzula dogovorjena v pisni obliki, sicer se šteje za neobstoječo (40. člen).

Če spoštovanje konkurenčne klavzule delavcu onemogoča pridobitev zaslužka, ki bi bil primerljiv prejšnji plači, mora delodajalec za ves čas spoštovanja te klavzule delavcu mesečno izplačevati nadomestilo najmanj v višini ene tretjine povprečne

mesečne plače v zadnjih treh mesecih pred prenehanjem delovnega razmerja. Če denarno nadomestilo ni določeno s pogodbo o zaposlitvi, konkurenčna klavzula ne velja (41. člen).

Delodajalec in delavec se lahko dogovorita, da konkurenčna klavzula preneha veljati. Konkurenčna klavzula preneha veljati tudi, če delavec, ki je izjavil odpoved pogodbe o zaposlitvi zaradi hujše kršitve s strani delodajalca, v enem mesecu od prenehanja pogodbe o zaposlitvi izjavi, da ni vezan s konkurenčno klavzulo (42. člen).

V slovenski teoriji in sodni praksi ni enotnih pogledov na več vprašanj v zvezi s konkurenčno klavzulo. Tako na primer na vprašanje, ali je dopusten sodni zahtevek delodajalca za opustitev konkurenčnega ravnanja, če delavec krši veljavno konkurenčno klavzulo, nekateri avtorji odgovarjajo pritrdilno in priznavajo delodajalcu ob odškodninskem zahtevku izbiro med opustitvenim zahtevkom in odstopom od pogodbe (Šetinc Tekavc, 2006, str. 203; Senčur Peček, 2019, str. 250), medtem ko drugi poudarjajo, da v takšnem primeru delodajalec ne more zahtevati od delavca prenehanja konkurenčne dejavnosti, temveč le odškodnino (Gerbec Rozman, 2015, str. 28, s sklicevanjem na sodno prakso).

3.7 Republika Srbija

Zakon o delu Republike Srbije (ZR RSrb) ureja samo pogodbeno prepoved konkurence za delavce, in sicer v samo dveh členih. Prepoved opravljanja del, s katerimi delavec konkurira delodajalcu, brez dovoljenja delodajalca tako v času trajanja delovnega razmerja kakor tudi določen čas po njem v nobenem primeru ne velja neposredno po samem zakonu, temveč samo, če je izrecno dogovorjena v pogodbi o zaposlitvi. Srbska teorija šteje kakršno koli prepoved konkuriranja delavca delodajalcu kot stransko obveznost, ki mora biti posebej dogovorjena in lahko traja le omejen čas po prenehanju delovnega razmerja, ko preneha glavna obveznost delavca – opravljanje dela (Šunderić in Kovačević, 2017, str. 157). Prepoved konkuriranja se namreč lahko dogovori samo z delavcem, ki z delom pridobiva nova, posebno pomembna tehnološka znanja, širok krog poslovnih partnerjev in pomembne poslovne informacije in skrivnosti. Poleg tega morata splošni akt delodajalca in pogodba o zaposlitvi določati ozemeljske meje konkurenčne prepovedi. Srbski zakon torej izhaja iz izrazito restriktivnega pristopa v skladu z načelom in favorem laboratoris (v korist delavca). Zakon določa tudi odškodninsko odgovornost delavca za kršitev prepovedi konkurence (161. člen ZR RSrb). Prepoved konkurence, ki se dogovori za čas po prenehanju delovnega razmerja, ne sme trajati več kot dve leti po prenehanju delovnega razmerja, delodajalec pa je dolžan delavcu plačati tudi nadomestilo v dogovorjeni višini, ne da bi zakon določal minimalni znesek nadomestila (162. člen ZR RSrb). V literaturi zlasti kritizirajo, da zakon ne opredeljuje minimalnega zneska nadomestila delodajalca za delavčevo spoštovanje konkurenčne klavzule in da zakon ne oprošča delavca konkurenčne klavzule v primeru nezakonite odpovedi pogodbe o zaposlitvi (Todorović, 2016).

4 Sklep

Regulativni pristopi k prepovedi konkuriranja delavca delodajalcu v okviru splošnih delovnopравnih zakonodaj na območju nekdanje Jugoslavije so različni. Nekateri predpisi ostro razlikujejo med zakonsko in pogodbeno prepovedjo s tem, da se prva uporablja v času delovnega razmerja, druga pa določen čas po prenehanju tega razmerja (DBrč, RHrv, RSlo, RSMak, RSrp), medtem ko kosovska delovnopравna zakonodaja trenutno tega vprašanja izrecno ne ureja in dopustnost konkurenčnih klavzul presoja sodišča, čeprav naj bi po zakonskem predlogu de lege ferenda (v prihodnje) zakon celovito urejal prepoved konkuriranja delavca delodajalcu (RKos). Vmesno rešitev predstavlja ureditev, v kateri zakon ureja samo pogodbeno prepoved konkuriranja za čas delovnega razmerja in/ali določen čas po njegovem prenehanju (tako RCG in RSrb).

Zakonska ureditev konkurenčne klavzule izhaja iz tehtanja dveh ustavnopravno zajamčenih svoboščin: na eni strani svobode dela delavca (49. člen Ustave Republike Slovenije – URS) in na drugi strani svobodne gospodarske pobude na podlagi ustavno zajamčene lastnine (prim. 74. in 33. člen URS). Dokler je delavec zaposlen in pridobiva sredstva za življenje z delom pri delodajalcu, je zakonska prepoved konkurence razumljiva, ker takšna prepoved posredno varuje tudi interese delavca. Če pa delovno razmerje preneha, sta si omenjeni ustavnopravni svoboščini in tudi interesi delavca in delodajalca v povsem odkritem nasprotju. Zato predpisi za konkurenčno klavzulo določajo bistveno večje omejitve kot za zakonsko prepoved konkurence.

Strožja narava teh pogojev je razvidna iz tega, da konkurenčne klavzule ni mogoče dogovoriti z vsemi delavci, temveč le z delavci, ki pri svojem delu pridobivajo tehnična, proizvodna ali poslovna znanja in poslovne zveze (RSMak in RSlo), ali le s polnoletnim delavcem, ki ob sklenitvi konkurenčne klavzule prejema najmanj povprečno plačo v državi (RHrv), medtem ko ponekod tovrstni strožji pogoj za konkurenčno klavzulo ni določen (FBiH, DBrč). V nekaterih ureditvah zakon ureja samo pogodbeno prepoved konkuriranja v času delovnega razmerja ali določen čas po njegovem prenehanju, in sicer samo za tiste delavce, ki pridobivajo nova, posebej pomembna tehnična, proizvodna znanja in širok krog poslovnih zvez ter poslovne informacije in skrivnosti (RCG in RSrb).

Še pomembnejša je časovna omejitev: po prenehanju delovnega razmerja pogodbeno konkurenčna prepoved delavca zavezuje le najdlje z zakonom omejen čas, ki lahko traja največ eno leto (RSrp) ali do največ dveh let (DBrč, FBiH, RCG, RSMak, RHrv, RSrb, RSlo).

Po zakonu ima delavec v času upoštevanja konkurenčne klavzule pravico do prejetja nadomestila, ki mu ga mora izplačevati delodajalec (RSrb), pri tem posamezni zakoni predpisujejo tudi minimalno višino nadomestila v višini od 1/3 (RSlo) do 1/2 (RHrv, RSrp, FBiH, RSMak) povprečne plače zadevnega delavca v določenem obdobju.

Bremena konkurenčne klavzule poskušajo nekatere zakonodaje uravnesiti tudi z omejitvijo uporabe te klavzule samo na nekatere primere prenehanja delovnega razmerja, ki jih je mogoče pripisati sferi delavca in ne delodajalca (RSlo in RSMak, delno tudi RHrv).

Omenjene zakonske določbe zarisujejo le temeljni pravni okvir ureditve pogodbene konkurenčne klavzule v delovnem pravu. S sklicevanjem na načelo sorazmernosti (na primer pri časovnih omejitvah konkurenčne klavzule in določanju višine nadomestila za čas spoštovanja konkurenčne klavzule) te določbe postavljajo abstraktne pravne standarde, ki jih mora napolniti sodna praksa glede na vse okoliščine posameznega primera. Zato so praktična vprašanja konkurenčne klavzule mnogo bolj zapletena, kot bi na prvi pogled sklepali po sicer skromnih določbah v zakonodaji. Vsekakor bodo morali zakonodajalci ob pregledu zakonodaje nameniti posebno pozornost vprašanju, kako se konkurenčna klavzula uresničuje v sodni in siceršnji praksi.

LITERATURA

1. Gerbec Rozman, B. (2015). Konkurenčna klavzula – njena uspešnost in neuspešnost. HRM, 13, št. 66, str. 26–28.
2. Kalamitiev, T. in Ristovski, A. (2017). Dogovornata zabrana za konkurentsko delovanje (konkurenčna klavzula) v dogovorot za vrabotuvanje. Pravnik, 26, št. 300, str. 10–16.
3. Predlog Zakona o delovnih razmerjih. (1990). Poročevalec Skupščine Republike Slovenije in Skupščine SFR Jugoslavije za delegacije in delegate, 16, št. 7, str. 2–23.
4. Predlog Zakona o radu. (2019). Spletna stran: <http://www.assembly-kosova.org/srb/predlozi-zakona-i-zakoni/predlozi-zakona/?draftlaw=175> [Citirano 28. 2. 2020 ob 17.30 uri].
5. Senčur Peček, D. (2019). Komentar 39. do 42. členu. V: Belopavlovič, N. in drugi (ur.). Zakon o delovnih razmerjih s komentarjem. Ljubljana: GV založba.
6. Šetinc Tekavc, M. (2006). Konkurenčna prepoved. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
7. Šunderić, B. in Kovačević, Lj. (2017). Radno pravo. Beograd: Službeni glasnik.
8. Todorović, I. (2016). Klavzula zabrane konkurencije. Radno-pravni svetnik, 1, št. 9, str. 5–14.
9. Ustav Bosne i Hercegovine. (2009). Aneks IV Opšteg okvirnog sporazuma za mir u Bosni i Hercegovini i »Sl. glasnik BiH«, br. 25/2009 – Amandman I. Spletna stran: <https://www.paragraf.ba/propisi/bih/ustav-bosne-i-hercegovine.html> [Citirano 28. 2. 2020 ob 17.30 uri].
10. Ustavno sodišče Republike Slovenije. (1992). Odločba U-I-51-90 z dne 14. 5. 1992. Uradni list Republike Slovenije, št. 29.
11. Vrhovni sud Federacije Bosne i Hercegovine. (2011). Presuda broj 70 0 Rs 000587 10 Rev od 21. 4. 2011. godine. V: Bilten sudske prakse Vrhovnog suda Federacije Bosne i Hercegovine (ured. Jaganjac, A.). Sarajevo: Službeni list Bosne i Hercegovine, št. 1-2, str. 61–62.
12. Zakon o delovnih razmerjih. (ZDR 1990). Uradni list RS, št. 14/90, 5/91, 29/92 – odl. US, 71/93, 2/94 – popr., 19/94, 38/94 – ZID, 29/95 – ZPDF, 12/99 – odl. US, 36/00 – ZPDZC, 97/01 – ZSDP, 42/02 – ZDR, 43/06 – ZKoliP.
13. Zakon o obligacionim odnosima (1978). Službeni list SFRJ, št. 29/1978, 39/1985, 45/1989 – odluka USJ, 57/1989, Sl. list RBiH, št. 2/1992, 13/1993, 13/1994, in Sl. novine FBiH, št. 29/2003, 42/2011.
14. Zakon o podjetjih (ZP). Uradni list SFRJ, št. 77/1988, 40/1989, 40/1989, 83/1989, 46/1990, 61/1990, RS 42/1990, 10/1991, 17/1991-I - ZUDE, 55/1992 - ZVDK, 55/1992 - ZLPP, 13/1993 - ZP-G, 30/1993 - ZGD, 66/1993 - ZP-H, 66/1993 - ZVDK-A, 31/2000 - ZP-L.

15. Zakon o radu Brčko distrikta Bosne i Hercegovine (ZR DBrč). Službeni glasnik Brčko distrikta BiH, št. 34/2019.
16. Zakon o radu Federacije BiH (ZR FBiH). Službene novine Federacije BiH, št. 26/2016 i 89/2018.
17. Zakon o radu (ZR ČG). Službeni list CG, št. 49/2008, 59/2011, 66/2012, 31/2014.
18. Zakon o radu (ZR RH). Narodne novine, št. 93/2014, 127/2017, 98/2019.
19. Zakon o radu u institucijama Bosne i Hercegovine (ZROZI BiH). Službeni glasnik BiH, št. 26/2004, 7/2005, 48/2005, 50/2008 - dr. zakon, 60/2010, 32/2013, 93/2017.
20. Zakon o radu. Zakon br. 03 L- 212. (ZR RKos). Spletna stran: http://projuris.org/zakoni_kosova.html [Citirano 28. 2. 2020 ob 17.30 uri].
21. Zakon za radobnite odnosi (ZRO RSMak). Služben glasnik na Republika Severna Makedonija, št. 129/2015, 27/2016, 120/2018, 110/2019.

Kritična presoja organizacijske strukture društva X z vidika tveganja prevar

UDK 343.53:657

KLJUČNE BESEDE: družba, organizacijska struktura, tveganje prevar

POVZETEK - V članku opisujemo organizacijsko strukturo družbe X in jo kritično ocenjujemo z vidika goljufij. Podjetje X se financira iz javnih sredstev (državni proračun), članarin, odškodnin, pristojbin, prihodkov od organizacij prireditelj in sponzorstva. Predstavljamo organizacijsko strukturo, organigram, posamezne funkcije in njihove naloge v podjetja X. Na podlagi organizacijske strukture so opredeljene nekatere možne točke tveganja. Za ta tveganja se ocenjuje možnost prevar. Na koncu so predlagane nekatere rešitve za zmanjšanje teh tveganj.

UDC 343.53:657

KEYWORDS: society, organizational structure, risk of fraud

ABSTRACT - The author outlines the organizational structure of Society X and critically evaluates it in terms of fraud risk. Company X is funded by public funds (state budget), membership fees, damages, fees, revenues from event organizations and sponsorship. The article presents the organizational structure, organization chart, individual functions and their tasks. Based on the organizational structure, some possible risk points are found. For these risks, a fraud risk assesment is made and commented. Finally, some solutions are proposed to reduce these risks.

1 Uvod

V prispevku bomo predstavili organizacijsko strukturo društva X in jo poskusili kritično presoditi z vidika tveganja prevar. Društvo X se financira iz javnih sredstev (državnega proračuna), s članarinami, odškodninami, taksami, prihodki od organizacij dogodkov in sponzorskimi sredstvi. V prispevku bomo predstavili organizacijsko strukturo, organigram, posamezne funkcije in naloge le-teh. Na podlagi organizacijske strukture bomo poiskali nekaj možnih kritičnih točk za tveganje. Za ta tveganja bomo poskušali izdelati oceno tveganja prevar (angl. Fraud Risk Assessment) in jo nato komentirati. Na koncu bomo predlagali nekaj rešitev za zmanjšanje teh tveganj.

2 Predstavitev prevar in njihovega preprečevanja

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE, Združenje certificiranih preiskovalcev prevar) poklicne prevare opredeljuje kot »zlorabo posameznikovega poklica za osebno obogatitev skozi namerno zlorabo virov ali sredstev organizacije, za katero dela posameznik. Pri tem gre za to, da zaposleni, manager ali lastnik stori prevaro na škodo te organizacije.« (Bergant in Medvedović, 2015). »Temeljni elementi prevar so naklep, prikriti namen, zanašanje storilca na ignoranco ali neprevidnost žrtve, prostovoljno ravnanje žrtve s ciljem pomagati storilcu ter prikrivanje kaznivega de-

janja.« (Bergant in Međedović, 2015). Preprečevanje prevar temelji na povezanosti ključnih dejavnosti, ki so:

- preprečevanje,
- odkrivanje,
- preiskovnje,
- odzivanje in poročanje.

»Preprečevanje prevar na ravni organizacije temelji na ustreznem upravljanju (ang. Fraud Risk Governance), ustreznem poslovanju (angl. Fraud Risk Management) in spremljanju opozorilnih znakov (angl. Red Flags).« (Bergant, 2019).

Slika 1: Trikotnik prevar



Vir: Bergant, Ž. (2019). Prevare in njihovo preprečevanje (Študijsko gradivo). Ljubljana: Visoka šola za računovodstvo.

Na sliki 1 so prikazani temeljni dejavniki prevar. Do prevare pride, če se ujemajo vsi trije kraki (dejavniki) trikotnika prevar. Zato je z vidika preprečevanja prevar smiselno omejevati priložnosti (s preventivnimi ukrepi), pravočasno prepoznavati motive in pritiske ter prepoznavati možnosti osmišljanja.

»Uvedba programa za upravljanje s tveganji prevar je sklop dobro premišljenih ukrepov, ki morajo biti skladni z lastnostmi konkretne organizacije, istočasno pa morajo slediti smernicam na področju upravljanja s tveganji prevar.« (Bergant in Međedović, 2015). Koraki pri uvedbi programa upravljanja s tveganji prevar so prikazani na sliki 2. V prispevku se osredotočamo na oceno tveganja prevar in njene elemente.

Slika 2: Koraki pri uvajanju sistema upravljanja s tveganji prevar



Vir: Bergant, Ž. in Međedović, M. (2015). *Preware in njihovo preprečevanje*. Ljubljana: Institut za poslovodno računovodstvo.

3 Društvo X

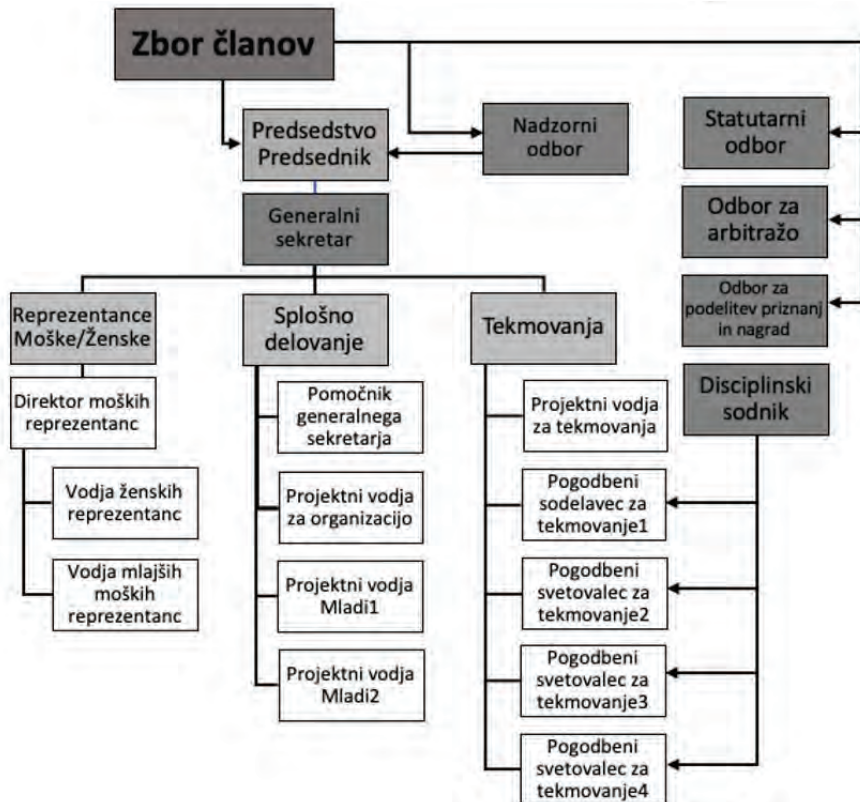
3.1 Organizacijska struktura društva X

Organizacijska struktura je okvir za delitev in razporeditev nalog znotraj družbe ter njihovo razporejanje in povezovanje v organizacijske enote na podlagi različnih kriterijev. Oblike in mehanizmi delitev, razporejanja in medsebojnih povezovanj so denimo hierarhije, združevanja, komunikacije, koordinacije, kontrole itd. (Bergant in Međedović, 2015).

O delovanju društva X odločajo: zbor članov kot najvišji organ, predsedstvo kot operativno izvršni organ zbora članov in generalni sekretar, ki vodi poslovanje društva in ga zastopa po pooblastilu predsedstva. Tričlanski nadzorni odbor spremlja delo predsedstva ter materialno in finančno poslovanje društva.

Na sliki 3 je prikazana matrična struktura društva X. Organi društva so poleg zbora članov, predsedstva, predsednika in nadzornega odbora še: statutarni odbor, odbor za arbitražo in odbor za podelitev nagrad in priznanj. Organe društva voli zbor članov za mandat štirih let, razen članov predsedstva – predstavnikov združenj tekmovanj.

Slika 3: Matrična struktura društva X



Vir: Letno poročilo, 2019.

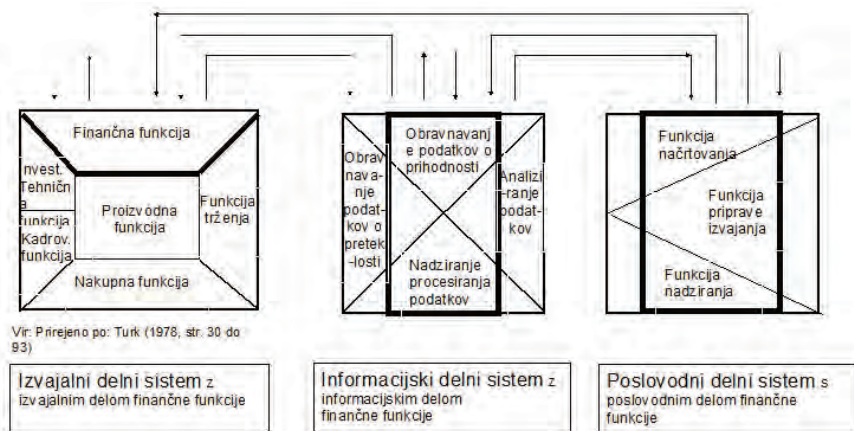
Društvo zaposluje sedem delavcev za polni delovni čas (Letno poročilo, 2019). Poleg tega so v društvu preko različnih javnih projektov zaposlene še tri osebe (direktor moških reprezentanc, vodja ženskih reprezentanc, vodja mlajših moških reprezentanc). Ostali sodelavci z društvom sodelujejo pogodbeno kot samostojni podjetniki. Društvo sodeluje tudi z zunanjimi izvajalci – podjetji (marketing agencija, računovodski servis, izobraževalni programi, sodniki). Samo strokovnih sodelavcev sodeluje z društvom okoli 40, skupaj pa jih je še precej več.

3.2 Funkcije društva kot delni sistemi

»Združbo lahko s procesnega vidika obravnavamo kot povezanost izvajalnega, informacijskega in upravljalnega delnega sistema. Vsak zaposlenec pripada vsem delnim sistemom, vendar z različno stopnjo pripadnosti. Vsi delni sistemi se raztezajo čez vse organizacijske enote v združbi.« (Bergant in Međedović, 2015). Delni sistemi in temeljne poslovne funkcije so prikazani na sliki 4.

V prispevku se najbolj osredotočamo na finančno funkcijo društva X ter na računovodstvo in na povezave med obema sistemoma. Računovodski delni sistem moramo razumeti kot največji del informacijskega sistema.

Slika 4: Delni sistemi in temeljne poslovne funkcije



Vir: Bergant, Ž. in Medvedović, M. (2015). Prevare in njihovo preprečevanje. Ljubljana: Institut za poslovodno računovodstvo.

To pomeni, da je računovodstvo zadolženo le za pripravo informacij kot podlage za odločanje v organizaciji. Računovodstvo ni funkcija organizacije, saj lahko, kot v primeru društva X, deluje zunaj organizacije. Naloga računovodstva bi morala biti le oblikovanje in posredovanje informacij vsem funkcijam organizacije. Po drugi strani pa je finančna funkcija (na sliki 4 odebeltjena) zadolžena za plačilno sposobnost organizacije. Finančna funkcija in računovodstvo se kot delna sistema raztezata čez informacijski, izvajalni in poslovodni del. Tako kot računovodstvo se tudi finančna funkcija izraža vrednostno (denarno), vendar pa poleg računovodskih informacij potrebuje in uporablja tudi neračunovodske podatke.

Za društvo računovodske naloge opravlja zunanji izvajalec, računovodski servis. Za posredovanje informacij računovodski službi v društvu skrbi vsak zaposleni v okviru svojih zadolžitvev, poleg tega pa v večji meri tudi projektni vodja za tekmovanja. Finančno funkcijo upravlja generalni sekretar kot poslovodja, seveda s pomočjo in pod nadzorom predsednika in podpredsednika, zadolženega za finance. Generalni sekretar upravlja s proračunom, ki mu ga nameni predsedstvo, v okviru smernic, ki so mu dane. Pri finančni funkciji ima poleg generalnega sekretarja napomembnejšo vlogo projektni vodja za organizacijo poslovanja. Generalni sekretar nima visoke izobrazbe, ima pa praktične izkušnje, saj je na položaju že od leta 2010, ko je prevzel operativno vodenje društva, ko je bilo to v zelo slabem finančnem stanju. Pri tem lahko komentiramo, da generalni sekretar nima visoke izobrazbe s področja poslovanja in financ, zato je v tem delu pomembnost projektne vodje za organizacijo poslovanja in

podpredsednika, zadolženega za finance, zelo visoka. Projektni vodja za organizacijo poslovanja je na društvu zaposlen že od leta 1998 in med sodelavci uživa velik ugled in spoštovanje. Podpredsednik, zadolžen za finance, je operativnemu vodstvu in predsedniku v pomoč le kot svetovalec, sam pa ne sprejema odločitev ali razpola-ga s sredstvi. Pri finančni funkciji ima pri razpolaganju z delom proračuna, namenje-nega delovanju reprezentanc, direktor moških reprezentanc precej proste roke. Ker je v preteklosti vsakokrat upravičil zaupanje in organiziranost ter finančno delovanje reprezentanc spravil na zelo visoko raven, uživa visoko zaupanje tako predsedstva kot tudi generalnega sekretarja. Ker so pri svojem delovanju reprezentance sofinan-cirane iz javnih sredstev, kot kontrolna mehanizma poleg internih kontrol obstajata tudi kontrola in inšpekcija Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport, ki prever-jata upravičenost porabe namenskih sredstev.

Po predstavljenem je torej videti, da je v društvu največ finančnih odločitev v rokah generalnega sekretarja in direktorja moških reprezentanc. Ko gre za poslovanje in razpolaganje s sredstvi, je za podpisovanje pogodb v imenu društva pooblaščen generalni sekretar. Za podpisovanje pogodb s pokrovitelji, ko gre za velike projekte, zaposlitve ali določanje namembnosti sredstev, pa je pooblaščen predsednik.

Glede na zapisano, tak pa je tudi splošen konsenz, so vodje društva razen predsedni-ka, ki pa ni vpleten v dnevno delo, generalni sekretar, direktor moških reprezentanc in projektni vodja za organizacijo poslovanja. Vsi trije so že dokaj dolgo na svojih delovnih mestih. Pri svojem delu imajo precej svobode, ki pa je doslej niso izkoriš-čali za osebne interese. S svojim delovanjem so precej popravili poslovanje in ugled organizacije v zadnjih letih.

Vodenje je del poslovanja in sposobnost posloводства, da vpliva na doseganje ciljev družbe z motiviranjem ljudi in omogočanjem njihovega sodelovanja. Temeljni cilj vodenja je zmanjševanje pritiska na zaposlene in oblikovanje podobe poštene družbe (Bergant, 2019). Po letu 2010, ko je posloводство prevzela sedanja skupina sodelavcev, v društvu vlada večje zadovoljstvo zaposlenih, večja je učinkovitost in bolj smotrna poraba sredstev. Fluktuacije zaposlenih razen novih sodelavcev ni bilo. Do leta 2010 so bili stroški poslovanja veliko višji, saj se sredstva niso porabljala dovolj racionalno. Zaradi racionalnejšega poslovanja društva so se izboljšali pogoji za delo in člane društva. Povečal se je tudi ugled društva v panogi.

3.3 Finančno poslovanje društva X

Društvo pridobiva finančna sredstva iz pridobitnih in nepridobitnih dejavnosti. Med pridobitne dejavnosti štejemo predvsem pridobivanje sponzorskih sredstev. Za pri-dobivanje sponzorskih sredstev je s pomočjo sodelavcev iz predsedstva zadolžen predsednik. Pri pridobivanju sponzorjev sta predsednikov ugled med menedžerji slo-venskih podjetij in njegova sposobnost prepričevanja in pogajanj ključna. Glavni del sredstev iz nepridobitnih dejavnosti predstavljajo dotacije iz proračunskih sredstev, ki so namenjene za različne namene.

Ker cilj delovanja društva ni dobiček, se morebitni presežek prihodkov v obračunskem obdobju nameni za pokritje izgube preteklih obdobj ali se ga prenese v društveni sklad. Na višino negativnega stanja društvenega sklada in kratkoročnih poslovnih obveznosti je, ne da bi izrazilo mnenje s pridržki, opozorilo revizijsko poročilo. S tem je po mnenju revizorja izpostavljeno tveganju plačilne sposobnosti, kar bi lahko vplivalo na nadaljnje delovanje (Letno poročilo, 2019).

3.4 Finančna funkcija in računovodstvo v društvu X

V društvu X računovodske izkaze podpisuje vodja računovodske službe (zunanji izvajalec). Ob tem je drugi podpisnik računovodskih izkazov predsednik kot zastopnik društva, ki je navzven (nasproti tretjim osebam) odgovoren za pravočasno zunanje poročanje. To pomeni, da vodja računovodske službe prevzema odgovornost za pravilnost računovodskih izkazov neposredno nasproti predsedniku. Generalni sekretar kot vodja finančne službe v društvu je vodji računovodske službe nadrejen le v pogledu organiziranja poslovnega procesa in vzpostavljanja procesa notranjega poročanja, nikakor pa ne v pogledu neposrednega vpliva na resničnost in poštenost računovodskih obračunov. S tem se društvo drži enega temeljnih načel organiziranja računovodstva, načela ločevanja odločanja od evidence (povzeto po Bergant in Međedović, 2015).

Neračunovodska opravila, ki jih opravlja računovodska služba društva X, so predvsem:

- izdelava obračunov plač, plačilne liste,
- izdelava obračunov potnih stroškov,
- izdajanje faktur,
- izterjava (redko) in
- arhiviranje dokumentacije.

3.5 Kontrolne točke za preprečevanje prevar

Kontrolno okolje je pomembna prvina organizacijske kulture družbe. Temeljni namen kontrolnega okolja je ustvariti vzdušje, kjer je kontrola samoumevna sestavina poslovanja (Bergant in Međedović, 2015).

Kontrolno okolje poleg osnovnih organizacijskih pogojev sestavljajo tudi: sistema načrtovanja in notranjega kontroliranja, načini in vsebine analiz in poročil, organizacijska klima in vrednote podjetja.

Materialno in finančno poslovanje društva X ter delovanje strokovnih stanovskih organizacij nadzira nadzorni odbor. Nadzorni odbor prav tako spremlja delo predsedstva med dvema sklicema skupščine in o tem poroča na rednih zasedanjih skupščine, ki ji je tudi odgovoren (Letno poročilo, 2019). Interne kontrole predstavljajo daleč najpomembnejši vzvod za učinkovito upravljanje s tveganji prevar, predvsem na področju preprečevanja in odkrivanja prevar (Bergant in Međedović, 2015).

Društvo X je od 1. 1. 2007 zavezano k zunanji reviziji računovodskih izkazov. Revizija računovodskih izkazov je pomembna z vidika presojanja poštenosti in resničnosti v izkazih, usklajenosti letnega poročila s temi izkazi in ustreznosti informacij.

Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport redno opravlja kontrole porabe namenskih sredstev, ki jih nameni delovanju društva. Za porabo teh sredstev zahteva jasna dokazila in poročila. Ministrstvo občasno opravi tudi inšpekcijski nadzor, s katerim naknadno preverja porabo namenskih javnih sredstev.

Ena od temeljnih oblik ustreznega kontrolnega okolja je opredelitev poslovne etike. Ta je v društvu X opredeljena v Kodeksu ravnanja Društva X. Kodeks obsega smernice za vse, ki delujejo za ali v imenu društva ali so z njim povezani. Pomembni so integriteta, poštenost, objektivnost in natančnost (Kodeks ravnanja Društva X). Kodeks opredeljuje tudi poročanje o morebitnih kršitvah ali prevarah (Kodeks ravnanja Društva X, 11. člen).

Pravila ravnanja Društva X opredeljujejo predvsem prepovedi določenih ravnanj, kot so uporaba sredstev društva za lastno korist, korupcija, sprejemanje daril in konflikti interesov (Pravila ravnanja Društva X, 2. člen).

Organizacijska kontrolna točka je vsekakor ločitev finančne in računovodske službe v društvu, kar smo že spoznali preko pooblastil za podpisovanje računovodskih izkazov ter za razpolaganje s sredstvi. Pooblastila za razpolaganje s sredstvi so jasno opredeljena.

Inventuro zalog letno opravlja ekonom društva (honorarni sodelavec), ki z izdajanjem reverzov in s sprotno evidenco skrbi za nadzor nad opremo v lasti ali uporabi društva.

Predsedstvo štirikrat letno na rednih sejah pregleduje računovodske izkaze in analizira delovanje. Ravno tako se najmanj štirikrat letno sestaja nadzorni odbor, ki ravno tako preverja računovodske izkaze in se o mogočih nejasnostih posvetuje z generalnim sekretarjem, z računovodjo in s podpredsednikom, zadolženim za finance.

Poslovni prostori društva se nahajajo v varovani stavbi in so zaščiteni z alarmnim sistemom, ki preprečuje vstop nepooblaščenim osebam. Čeprav društvo ne posluje z gotovino, pa je vrednost sredstev v prostorih društva (športna, medicinska, računalniška oprema, evidence) precej velika.

»Opozorilni znaki (angl. Warning Sign, Red Flag) so vsaka sprememba, ki je ni mogoče logično in enolično pojasniti.« (Bergant in Međedović, 2015). Sistem opozorilnih znakov pomaga odkrivati prevare, poleg tega pa pomaga prevare tudi preprečevati. Opozorilne znake delimo na predhodne ter na akutno stanje. Opozorilni znaki še ne pomenijo, da gre za prevaro. Prihajajo lahko iz različnih virov (mediji, pritožbe, žvižgači itd.).

Nekaj potencialnih opozorilnih znakov pri delovanju društva X, ki so povezani z organizacijsko strukturo:

- potencialno neučinkovit nadzorni odbor,
- preveč kompleksna, nejasna organizacijska struktura,
- poslovodstvo nima celotnega pregleda nad poslovanjem,
- možen konflikt interesov zaposlenih, poslovodstva,
- prevlada nekaj posameznikov,
- možnost vključevanja oseb brez stalnih pooblastil v poslovne transakcije,
- nepregledna shema organiziranosti zlasti v pogledu pristojnosti in odgovornosti,
- pomembne transakcije s povezanimi osebami.

Dejavniki tveganja so kazalniki ranljivosti sistema v pogledu prevar. Ti dejavniki so lahko poslovodski, zaposlitveni, zunanji ali državni (Koder, 2017). Dejavniki tveganja so pogosto že opozorilni znaki. Nekaj možnih dejavnikov tveganja pri delovanju društva X:

- nadziranje in spremljanje delovanja zaposlencev je šibko;
- poslovodja nima menedžerskih izkušenj, izobrazbe;
- ne obstajajo pravila proti prevaram;
- previsoko je zaupanje v ključne kadre;
- ni ločitve nezdružljivih funkcij;
- največji delež skupnih stroškov so stroški storitev;
- močna konkurenca za pridobivanje sredstev (tako javnih kot sponzorskih);
- vpliv države (javni razpisi).

Tveganje za nevnovčitev terjatev do kupcev društvo vsako leto oceni in oceno upošteva pri oblikovanju popravka vrednosti (ni posebej zavarovano). V letu 2018 društvo ni oblikovalo popravka vrednosti terjatev do kupcev iz naslova tveganja.

4 Ocena tveganosti prevar

»Izvedba ocene tveganosti za prevare je ključen korak pri vpeljavi ustreznega sistema preprečevanja prevar.« (Bergant in Mededović, 2015). Pomeni nenehen proces ocenjevanja ranljivosti poslovnega sistema za prevare (Koder, 2017).

Seznam nekaterih potencialnih prevar glede na organizacijsko strukturo društva X:

- goljufiga izplačila (financiranje osebnih nakupov, poraba sredstev za osebne namene, vračilo sponzorskih sredstev, fiktivni nakupi, potni stroški);
- odtujitev opreme iz prostorov društva;
- prevarantsko poročanje (napihovanje odhodkov za pridobitev sredstev);
- prevarantsko poročanje (nenamenska poraba sredstev, predvsem pri delovanju mlajših reprezentanc, posledice so lahko katastrofalne: ukinitve javnega financiranja, zmanjšan ugled, posledično tudi zmanjšanje sponzorskih prihodkov);
- navzkrižje interesov (ključna oseba ima interes pri dobavitelju, kot npr. hotel, potovalna agencija);
- podkupovanje (za izbiro dobaviteljev, kot so hoteli, opremljevalec, izvajalci prevozov in drugih storitev);

- odtujitev sredstev pri joint venture dogodkih (partner – soorganizator dogodka ne deli dogovorjene višine dobička, skrivanje faktur ali neuporaba računov pri prodaji storitev ali vstopnic – skimming, prenizko prikazovanje prihodkov).

Na splošno so daleč najbolj pogosta oblika poklicnih prevar zlorabe sredstev, vendar so te tudi najmanjše vrednosti. Po drugi strani pa je najmanj primerov prevarantskega poročanja, vendar imajo te prevare, ko do njih pride, enormni učinek na poslovnanje organizacije (Bergant in Mededović, 2015).

4.1 Načrt tveganj prevar

Načrt tveganj prevar (angl. Fraud Risk Map, slika 7) pomaga poenotiti kriterije in na pregleden način spoznati tveganja prevar v organizaciji. V načrtu tveganj prevar ugotovljena tveganja ocenimo, opišemo z enotnimi kriteriji in prikažemo na pregleden način.

Ocena verjetnosti tveganja prevare, ovrednotena z ocenami 1 (za najmanj verjetno), 2 (malo verjetno, 3 (srednje verjetno), 4 (precej verjetno) in 5 (za zelo verjetno), upošteva pretekle primere, verjetnost tveganja, kompleksnost tveganj, nadzor in druge dejavnike.

Odzivi na tveganje v podjetju so lahko izogibanje tveganju (velik nadzor), sprejetje tveganja (brez reakcije), razporejanje tveganja (npr. varovanje, zavarovanje) ali zmanjševanje tveganja. Večinoma se podjetja odločajo za zmanjševanje tveganja s pomočjo preprečevanja, odkrivanja, odzivanja, informiranja in spremljanja učinkovitosti zmanjševanja tveganja.

Slika 7: Načrt tveganj prevar

Ugotovljena tveganja	Verjetnost	Pomenbn.	Ljudje ali oddelek	Obstoječe kontrole	Učinkovitost kontrol	Preostalo tveganje	Odziv na tveganje
goljufiva izplačila (potni stroški, fiktivni odhodki, osebna poraba)	4	4	zaposleni, računovodstvo, zunanji sodelavec	menedžerski pregled izkazov, nadzorni odbor, kodeks, pravila ravnanja	2	4	zmanjševanje
odtujitev, kraja in neupravičena uporaba opreme	3	2	zaposleni, ekonom, uporabniki opreme	inventura, varovanje, alarm, reverzi, kodeks, pravila ravnanja	3	2	zmanjševanje, razporejanje
prevarantsko poročanje – napihovanje odhodkov za pridobitev sredstev	2	4	predsedstvo, generalni sekretar, direktor, reprezentanec	nadzorni odbor, menedžerski pregled, kontrola in inšpekcija ministrstva, revizija računovodskih izkazov, kodeks, pravila ravnanja	4	2	zmanjševanje
prevarantsko poročanje – nenamenska poraba sredstev	3	5	generalni sekretar, direktor, reprezentanec	menedžerski pregled, nadzorni odbor, kontrola in inšpekcija ministrstva, kodeks, pravila ravnanja	3	3	zmanjševanje
navzkrižje interesov – ključna oseba ima interes pri dobavitelju	3	3	predsedstvo, direktor, reprezentanec	menedžerski pregled, nadzorni odbor, kodeks, pravila ravnanja	2	4	sprejemanje
podkupovanje za izbiro dobavitelja	3	2	generalni sekretar, direktor, reprezentanec	menedžerski pregled, nadzorni odbor, kodeks, pravila ravnanja	2	4	zmanjševanje
odtujitev sredstev – dobička pri joint venture dogodkih	3	3	pogodbeni partner	menedžerski pregled, nadzorni odbor	3	3	zmanjševanje

4.2 Matrika tveganj

Slika 8: Matrika tveganja za prevare v društvu X z vidika organizacijske strukture

Pomembnost

5					Nenamenska poraba sredstev		
4				Napihovanje odhodkov		Goljufiva izplačila	
3					Navzkrižje interesov Odtujitev dobička		
2					Odtujitev opreme Podkupovanje		
1							
			1	2	3	4	5

Verjetnost

Ključna tveganja za prevare glede na organizacijsko strukturo društva X

Goljufiva izplačila: pomembnost: 4/5, verjetnost: 4/5, učinkovitost kontrol: 2/5, preostalo tveganje: 4/5, možni storilci: zaposleni, računovodstvo; obstoječe kontrole so menedžerski pregled, nadzorni odbor, kodeks in pravila ravnanja.

Goljufiva izplačila imajo pri delovanju društva X lahko zmerno visoko tveganje, saj daleč največji delež stroškov predstavljajo različne storitve. Pri teh storitvah gre pogosto za zelo visoke zneske, torej so posledice ob pogostosti takih dejanj lahko finančno drastične. Kljub obstoječim kontrolam je ključnim osebam pri sklepanju poslov in delu prepuščene veliko svobode, kontrolni mehanizmi ne zagotavljajo dovolj zaščite. Pri delovanju ključnih zaposlenih se predvideva, da se bodo držali načel poštenosti in etičnosti. Zaradi visokega preostalega tveganja bi moralo društvo poostriiti oziroma uvesti nove kontrole, predvsem bi bilo primerno sledenje vsem transakcijam in trendom, ko gre za izplačila in povračila različnih stroškov, z ustreznim informacijskim sistemom oziroma s programsko opremo.

Nenamenska poraba sredstev: pomembnost: 5/5, verjetnost: 3/5, učinkovitost kontrol: 3/5, preostalo tveganje: 3/5; možna storilca: generalni sekretar, direktor reprezentanc. Obstoječe kontrole so: menedžerski pregled, nadzorni odbor, kontrola in inšpekcija Ministrstva za znanost, izobraževanje in šport, kodeks in pravila ravnanja.

Nenamenska poraba sredstev je za društvo X lahko zelo nevarna. Ob morebitnih nepravilnostih lahko država (ministrstvo) ukine sredstva, ki so znašala 726.802,36 € za leto 2018 (Letno poročilo, 2019). Sredstva države so zelo pomemben del financiranja delovanja predvsem mlajših reprezentančnih selekcij in izobraževanj. Poleg nevarnosti izgube tega financiranja bi nenamenska poraba sredstev zelo močno vplivala na zmanjšanje ugleda društva. Posledično bi zagotovo prišlo do številnih preki-

nitev pogodb s sponzorji in partnerji. Do nenamenske porabe sredstev bi lahko prišlo zaradi pokrivanja drugih, do javnih sredstev neupravičenih dejavnosti v društvu. Te dejavnosti so lahko plačevanje zapadlih obveznosti iz preteklosti ali celo pokrivanje izgube obdobja ali posamezne dejavnosti. Pogosto je v organizaciji zahtevno koordinirati porabo sredstev, saj le-ta, ko so na bančnem računu organizacije kot društva, vseeno ne smejo biti porabljeni za splošno tekoče poslovanje. Ravno tako določene aktivnosti po koncu obdobja izkazujejo izgubo, druge pa presežek, zato bi se namenska sredstva lahko neupravičeno porabila za pokritje izgube. Obstaja tveganje, da bi se s temi sredstvi osebe lahko tudi goljufivo okoristile, ko bi šlo za kombinacijo nenamenske porabe sredstev in goljufivih izplačil. Obstoječe kontrole za tveganje prevar z vidika nenamenske porabe sredstev so: kodeks in pravila ravnanja, menedžerski pregled (predsedstvo), nadzorni odbor in redne napovedane in nenapovedane kontrole in inšpekcijski pregledi pristojnega ministrstva. Kontrole so po našem mnenju solidne, vendar bi jih bilo ravno zaradi možnih zelo pomembnih posledic smiselno še okrepiti. Tukaj bi morda lahko večjo vlogo prevzel nadzorni odbor s še pogostejšimi in natančnejšimi kontrolami.

Tveganje prevar z vidika organizacijske sheme društva X obstaja. Tveganje je v večini primerov smiselno zmanjševati z dodatnimi kontrolnimi mehanizmi ali z izboljšanjem obstoječih. Organizacijska struktura društva bi lahko bila malo manj zapletena, sploh, ker gre za z vidika števila zaposlenih dokaj majhno organizacijo. Predvsem bi bila smiselna uvedba natančnejših protokolov, ko gre za izvrševanje dejanj. Velika odgovornost in svoboda pripada ključnim zaposlenim, predvsem generalnemu sekretarju in direktorju reprezentanc. Morda bi bilo smiselno uvesti delovno mesto finančnega direktorja, ki bi imel ustrezno izobrazbo in izkušnje ter bi bil zadolžen za razpolaganje s sredstvi. Za podpisovanje računovodskih izkazov bi bila še vedno zadolžena računovodja in generalni sekretar, vse finančne transakcije pa bi šle preko finančnega direktorja. V organizacijski strukturi društva je delovno mesto pomočnika generalnega sekretarja nepomembno, saj bi njegovo delo lahko opravljal zunanji sodelavec honorarno, višina tega honorarja pa bi bila glede na višino plače pomočnika veliko nižja. Z uvedbo finančnega direktorja bi se delovanje društva po mojem mnenju še racionaliziralo in postalo bolj učinkovito.

5 Zaključek

Za društva je značilno drugačno poslovanje kot za podjetja in ne zasledujejo doseganja dobička. Društvo X je dokaj učinkovita organizacija z majhnim številom zaposlenih, ki upravlja s precejšnjimi sredstvi. Veliko večino teh sredstev društvo porabi za plačilo različnih storitev. Pri storitvah za visoke zneske obstaja tveganje za različne prevare. Ker imajo ključni zaposleni (predvsem generalni sekretar in direktor reprezentanc) pri razpolaganju s sredstvi in pri izbiri dobaviteljev ključno vlogo, so najbolj ranljivi za morebitne prevare. Prevlada nekaj posameznikov v organizaciji je že sama po sebi opozorilni znak. Previsoko zaupanje v ključne kadre je eden izmed

dejavnikov tveganja za prevare. Dejavniki tveganja so kazalniki ranljivosti sistema glede prevar.

Ključna tveganja za prevare glede na organizacijsko strukturo društva X so goljufiga izplačila in nenamenska poraba sredstev. Goljufiga izplačila so zaradi potencialne pogostosti in možnih visokih zneskov nevarna za finančno poslovanje društva. Ugotovljena nenamenska poraba sredstev pa je lahko za finančni položaj društva in njegov ugled katastrofalna. S tem bi društvo izgubilo dostop do javnih sredstev, ki so ključna za delovanje mlajših kategorij. Nenamenska poraba sredstev kot prevara bi se zgodila zaradi porabe teh sredstev za drug, neupravičen namen, ob tem pa bi istočasno lahko prišlo tudi do goljufigivih izplačil, kot so neupravičena povračila stroškov.

Pomembni kontrolni mehanizmi v društvu X so: revizija računovodskih izkazov, nadzorni odbor, menedžerski pregled (predsedstvo), kontrole in inšpekcije Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport, kodeks in pravila ravnanja, fizično varovanje in inventura sredstev.

Za še boljšo kontrolo okolja bi bilo smiselno izboljšati delo oziroma povečati frekvenco sej nadzornega odbora ter namesto delovnega mesta pomočnika generalnega sekretarja uvesti delovno mesto finančnega direktorja. Načelo ločevanja odločanja od evidence je v društvu X že dobro urejeno, z uvedbo funkcije finančnega direktorja pa bi se izboljšalo delovanje in tudi kontrola procesa odločanja. Ravno tako bi s finančnim direktorjem društvo dobilo strokovnjaka s področja financ, ki bi lahko bil sodelavcem in organizaciji v veliko pomoč.

LITERATURA

1. Bergant, Ž. (2019). Prevare in njihovo preprečevanje (Študijsko gradivo). Ljubljana: Visoka šola za računovodstvo.
2. Bergant, Ž. in Međedović, M. (2015). Prevare in njihovo preprečevanje. Ljubljana: Institut za poslovodno računovodstvo.
3. Kodeks ravnanja Društva X.
4. Koder, M. (2017). Prevare in njihovo preprečevanje (Študijsko gradivo). Ljubljana: Visoka šola za računovodstvo.
5. Letno poročilo Društva X.
6. Pravila ravnanja Društva X.

Uticaj korupcije na ekonomski sistem u Bosni i Hercegovini

UDK 343.352:330.342(497.6)

KLJUČNE RIJEČI: Korupcija, ekonomski sistem, Bosna i Hercegovina

POVZETEK - Korupcija je izuzetno negativna i rasprostranjena asocijalna pojava, posebno prisutna i izražena u složenim, pravno nepotpuno uređenim državama. Korupcija negativno utiče na ekonomski sistem i privredu države, te ima izrazito negativan uticaj na razvoj istih. Prisutnost i izraženost korupcije je jedan od elemenata po kojima međunarodne institucije vrednuju države i po čemu se inostrani ulagači vode prilikom donošenja odluka o mogućim investicijama u datoj državi. Korupcija se pojavljuje u različitim oblicima ispoljavanja i moguća je u svim sferama poslovanja, finansija, djelovanja javnih institucija i slično. Stoga je neophodno stalno praćenje stanja, stvaranje jakog institucionalnog okvira za suprostavljanje pojavnim oblicima, te preduzimanje konkretnih mjera u cilju poboljšanja stanja. U ovom radu će prvo biti obrađeni pojam korupcije i njeni pojavni oblici, a zatim će biti ukazano na uticaj korupcije na trenutno stanje ekonomskog sistema i društveno – ekonomski razvoj Bosne i Hercegovine. U zaključku će biti riječi o mjerama suprostavljanja i mjerama unapređenja stanja.

UDC 343.352:330.342(497.6)

KEYWORDS: corruption, economic system, Bosnia and Herzegovina

ABSTRACT - Corruption is an extremely negative and widespread asocial phenomenon, especially present and noticeable in complex and, in legal terms, incompletely regulated countries. Corruption produces a negative effect on the economic system and the economy of the state and exerts an extremely negative impact on their development. The presence and severity of corruption is one of the elements according to which international institutions evaluate countries and which foreign investors take into account when making decisions about possible investments in a given country. The phenomenon of corruption manifests itself in various forms and its manifestations cannot be disregarded in all spheres of business, finance, activities of public institutions and the like. Therefore, it is necessary to constantly monitor the situation regarding the issue of corruption, create a strong institutional framework to counteract the manifestations of corruption and take concrete measures to improve the situation. This paper will first deal with the concept of corruption and its manifestations, after which the emphasis will be placed on the impact of corruption on the current state of the economic system and socio-economic development of Bosnia and Herzegovina. In the conclusion of this paper, countermeasures and measures for improvement of the situation will be discussed.

1 Uvod

Korupcija predstavlja izuzetno negativnu i rasprostranjenu asocijalnu pojavu, koja pogađa sve pore društva, odnosno pojavljuje se svugdje gdje postoje faktori koji pogoduju nastanku i širenju koruptivnih aktivnosti. Pojam korupcija je veoma širok pojam i danas se koristi za različite pojave i aktivnosti. Definisanje korupcije nije jednostavno i danas ne postoji jedinstveno određenje korupcije, upravo zbog toga što se koruptivne radnje pojavljuju u raznovrsnim oblicima i veoma su prilagodljive svim promjenama u društvenim, ekonomskim i političkim odnosima. Jedno od najopštijih određenja ovog pojma je da je korupcija zloupotreba povjerenog jav-

nog ovlaštenja radi sticanja privatne koristi (Senturia, 1993). Ova definicija jeste sveobuhvatna, ali sam mišljenja da je za potrebe ovog rada, a i uopšteno, potrebno preciznije određenje ovog pojma.

Zloupotreba »povjerenja« javnog ovlaštenja radi sticanja privatne koristi jeste neprihvatljivo i nedozvoljeno ponašanje i sasvim sigurno se u svim državama pojavljuju različiti oblici određenih krivičnih djela koja su počinjena zloupotrebom javnih ovlaštenja radi sticanja privatne koristi. Međutim, ta krivična djela ne moraju samim tim biti i krivična djela korupcije, kada korupciju posmatramo sa aspekta užeg i preciznijeg definisanja. Jedno od malo preciznijih i užih određenja korupcije je dato u Građansko – pravnoj konvenciji o korupciji, koje kaže da korupcija podrazumijeva traženje, nuđenje, davanje ili prihvatanje, direktno ili indirektno, mita ili neke druge nedopustive koristi ili mogućnosti koja izobličava valjano vršenje dužnosti ili ponašanje onoga koji prima mito ili nedopustivu korist od toga (Građanskopravna konvencija o korupciji, 1999) Ova definicija je, kao što vidimo, uža u određivanju pojma korupcije u odnosu na prethodnu, s obzirom da pod pojmom korupcije podrazumijeva aktivnosti koje su vezane sa davanjem/primanjem mita ili druge nedopustive koristi. Ovakvo pojmovno određenje korupcije je svrsishodnije za potrebe ovog rada, a i uopšteno, s obzirom da se pred pravosudnim organima i agencijama i službama specijalizovanim za borbu protiv korupcije u Bosni i Hercegovini, kao koruptivna krivična djela i aktivnosti posmatraju i kao takve prate djela i aktivnosti kod kojih postoji aktivnosti obećanja, nuđenja, davanja i primanja ili prihvatanja mita ili druge nedopustive koristi.

Bosna i Hercegovina je država koja je nastala nakon građanskog rata koji se vodio u istoj u periodu od 1992. do 1995. godine i ista je i danas država u tranziciji, sa izraženim problemima nacionalnog državnog identiteta i funkcionisanja sistema pravne države. Bosna i Hercegovina se sastoji od dva entiteta i to Republike Srpske i Federacije Bosne i Hercegovine, pored kojih postoji i Brčko distrik BiH, kao dio državnog uređenja Bosne i Hercegovine, koji je nezavisan u odnosu na prethodno pomenute entitete. Bosna i Hercegovina ima svoje institucije, a entiteti i Brčko distrikt svoje, te su svi nivoi vlasti u BiH u stanju međuzavisnosti. Članom 3. Ustava BiH, određene su nadležnosti Bosne i Hercegovine i to su: vanjska politika, spoljnotrgovinska politika, carinska politika, monetarna politika, finansiranje institucija i međunarodnih obaveza Bosne i Hercegovine; politika i regulisanje pitanja imigracije, izbjeglica i azila, provođenje međunarodnih i međuentitetskih krivičnopravnih propisa, uključujući odnose s Interpolom, uspostavljanje i funkcioniranje zajedničkih i međunarodnih komunikacijskih sredstava, regulisanje međuentitetskog transporta i kontrola zračnog saobraćaja (Ustav Bosne i Hercegovine, 1995).

Sve funkcije i ovlaštenja koja Ustavom BiH nisu izričito povjerena institucijama Bosne i Hercegovine pripadaju entitetima, ali isto tako je predviđeno i da će Bosna i Hercegovina, dakle državni nivo vlasti, preuzeti nadležnost u svim pitanjima u kojima se o tome postigne saglasnost entiteta, potom u pitanjima koja su predviđena u aneksima od 5 do 8 Dejtonskog sporazuma ili u pitanjima koja su potrebna za oču-

vanje suvereniteta, teritorijalnog integriteta, političke nezavisnosti i međunarodnog subjektiviteta Bosne i Hercegovine.

Upravo iz ove složene državne strukture, proizilazi i složenost ekonomskog i privrednog sistema Bosne i Hercegovine, te iz iste proističu i mnogi faktori koji pogoduju pojavi i razvoju različitih oblika koruptivnog ponašanja, a posebno zbog izreženih nesuglasica između različitih nivoa vlasti, odnosno između zajedničkih institucija BiH i entiteta i/ili entiteta.

Korupcija se u ekonomskom i privrednom sistemu Bosne i Hercegovine može pojaviti u svim segmentima tog sistema: bankarskom i deviznom poslovanju, javnim nabavkama, privatizaciji, porezima i oporezivanju, stranim investicijama i ulaganjima, spoljnotrgovinskom prometu, carinama, osnivanju i redovnom djelovanju poslovnih subjekata, izdavanju dozvola i odobrenja za različite djelatnosti i namjene privatnim subjektima od strane javnih institucija i sl.

Bosna i Hercegovina, kao država u tranziciji je do danas prošla, te još uvijek prolazi kroz određene faze privatizacije državnog kapitala, odnosno postupak pretvaranja državnog kapitala (ranije državnih preduzeća) u privatno vlasništvo. Sam postupak privatizacije se u ogromnoj mjeri održava na funkcionisanje i stabilnost ekonomskog sistema svake države u tranziciji, pa tako i Bosne i Hercegovine. U postupku privatizacije postoje mnogobrojni rizici koji pogoduju pojavi raznih oblika koruptivnog ponašanja, a sve u cilju da zainteresovani pojedinci ili grupe sa što manje ulaganja otkupe državna preduzeća, često bez ikakve namjere da nastave proizvodne i druge procese istih. Ranjivost procesa privatizacije na korupciju i druge oblike zloupotreba u kritičnoj mjeri je determinisana izabranim metodom i modalitetima privatizacije, opštim političkim i upravnim okruženjem u zemlji, karakterom i kvalitetom osnovne ekonomske strukture (da li ekonomija funkcioniše na bazi konkurencije, kontrolisana je i regulisana od strane države, ili čak „zarobljena“ od strane oligarhijskih elemenata), kvalitetom zakona i institucija, pravilima i regulativom koja se odnosi na privatizacioni program i njegovu kontrolu i kao najvažnije, nivoom transparentnosti privatizacionih pravila i svih koraka privatizacionog procesa (Divjak i Martinović, 2009). Kao što vidimo razni faktori utiču na podložnost procesa privatizacije pojavi korupcije, a većina navedenih faktora se u Bosni i Hercegovini upravo negativno odražava na zakonitost i ekonomsku efikasnost postupka privatizacije, kao što je mala transparentnost, neusklađenost propisa i dr.

2 Teorijska razmatranja

Ranija teorijska razmatranja o uticaju korupcije na ekonomski sistem države i na društveno – ekonomski razvoj države su brojna i daju dovoljno polaznih osnova za sagledavanje problema istraživanja. U ranijem periodu, posebno u drugoj polovini prošloga vijeka i početkom ovoga, mnogi naučni i stručni radnici su se bavili istraživanjem korupcije i njenog uticaja na ekonomski sistem države, društveno – ekonom-

ski razvoj, te preventivnim i represivnim mjerama i aktivnostima suprostavljanja korupciji. Ovdje će biti navedeni neki od zaključaka i konstatacija tih ranijih naučnih i stručnih teorijskih razmatranja.

U Konvenciji Ujedinjenih Nacija protiv transnacionalnog organizovanog kriminala korupcija, odnosno koruptivna krivična djela postoje kada su učinjena sa namjerom obećanja, ponude ili davanje državnom službeniku, posredno ili neposredno, neprikladne koristi, namjenjene njemu lično ili nekom drugom licu ili entitetu, kako bi taj službenik djelovao, ili se uzdržao od djelovanja u obavljanju svojih službenih dužnosti i sa druge strane traženju ili prihvatanju od strane državnog službenika posredno ili neposredno, neprikladne koristi namjenjene njemu lično ili drugom licu ili entitetu, kako bi taj službenik djelovao ili se uzdržao od djelovanja u obavljanju svojih službenih dužnosti (Konvencija Ujedinjenih Nacija protiv transnacionalnog organizovanog kriminala, 2000)

Borba protiv korupcije u koju su, osim institucija javnog sektora i civilnog društva, uključeni i subjekti iz privatnog (poslovnog) sektora koji predstavljaju ekonomsku snagu svakog društva i države sadrži potencijal da se na multisektorski, inkluzivni i kooperativni način efikasno suprotstavi ovom fenomenu. Korupcija direktno utiče na razvoj privatnog sektora, nejednak pristup tržištu i dovodi do uspostavljanja diskriminatorskih pravila poslovanja što u konačnici utječe na ekonomski razvoj i prosperitet u društvu (Strategija za borbu protiv korupcije Federacija BiH 2016–2019). Kao što vidimo i u Strategiji Federacije Bosne i Hercegovine za borbu protiv korupcije u periodu 2016–2019 godina, korupcija je prepoznata kao izuzetno negativna pojava i kao faktor koji bitno i direktno utiče na razvoj privatnog sektora, a što za rezultat ima i negativan uticaj na razvoj ekonomskog sistema države. Takođe, vidimo da je u izradi predmetne Strategije prepoznat i značaj privatnog, odnosno poslovnog sektora, kao nosioca ekonomske snage države u borbi protiv korupcije i potreba uključivanja predstavnika privatnog sektora u preventivne aktivnosti na suprostavljanju korupciji, a prije svega otklanjanju faktora koji doprinose pojavi korupcije.

Procese velikih i malih društvenih promjena, političkih prevrata i ekonomskih »lomova« nužno prate procesi socijalne dezintegracije, koji obuhvataju ne samo urušavanje institucija i kidanje društvenih veza, već i krizu postojećeg sistema vrijednosti, moralnih normi i standarda. Tranzicija iz starog u novi politički, pravni i ekonomski poredak prati, po pravilu, oštar konflikt vrijednosti, tj. stanje društvene anomije (grč. anomia – bezakonje, nezakonitost, neobuzdanost). Dakle, poremećaj »moralne klime« i porast društvene anomije javlja se kao zakoniti pratilac tranzicije bivših socijalističkih zemalja (Pejanović, 2012).

Korupcija, ako je raširena i učestala pojava, pogađa čitav društveno – ekonomski sistem, pri čemu se mali broj lica uključenih prije svega u krupnu korupciju nezakonito i nerealno bogati, na štetu velike većine drugih građana i državnog sistema, a prije svega državnog budžeta iz kojeg bi trebalo da se obezbijede sredstva za ekonomsko – socijalni prosperitet društva.

Korupcija najviše pogađa javni sektor jer smanjuje prihode države i na taj način dovodi do velikog broja štetnih posljedica na društveno – ekonomski razvoj: primjerice, izravno utječe na smanjenje financiranja obrazovanja, zdravstvene i socijalne skrbi te izgradnje i održavanja infrastrukture (Tanzii i Davoodi, 1997).

Kao propratnu posljedicu raširene korupcije, imamo i uticaj korupcije na sistem moralnih društvenih vrijednosti, gdje se usljed jake prisutnosti koruptivnih ponašanja ona počinju posmatrati više kao neka uobičajena pojava, sa više prihvatanja iste kao i ne baš tako negativne pojave. Pri tome takav uticaj korupcije i dalje doprinosi stvaranju društvene nejednakosti i bogaćenju određenih manjih grupa, dok su siromašniji slojevi društva time što nemaju dovoljno sredstava a učestvuju u takvim aktivnostima, potpuno isključeni iz istih i učestvuju u privrednom sistemu samo kao radna snaga ili su nezaposleni.

Dodatne prihode od korupcijskih aktivnosti ubire manja društvena skupina koja se nesrazmjerno bogati, iskorištava povlastice i privatizira javne aspekte društvenih djelatnosti, dok siromašniji slojevi stanovništva, zbog okolnosti u kojima žive i niskog životnog standarda, ne mogu sudjelovati ni u jednom obliku korupcije (Hassan, 2004).

U ranijim teorijskim razmatranjima identifikovani su i najčešći uzroci pojave i širenja korupcije, kao što su: nedovoljno izgrađen privredni sistem, neusklađen sa ekonomskim zakonitostima, političkim, pravnim i drugim uslovima, birokratske zloupotrebe diskrecionih ovlašćenja od strane poslovnih i upravljačkih struktura, nizak nivo svijesti i stručnih znanja rukovodilaca i radnika na ključnim mjestima, loša organizacija procesa poslovanja, nedostatak lične odgovornosti, nepostojanje ili loša organizacija kontrole, zatvorenost prema javnosti i netransparentnost donošenja i sprovođenja odluka, kumulacija više nespojivih funkcija u jednoj ličnosti i drugo (Đukić et.al., 2019).

Veza između uticaja korupcije i nazadovanja društveno – ekonomskog sistema je takođe očigledna, pa se uočava da u je u državama gdje je korupcija veoma ispoljena, rast bruto društvenog proizvoda slab ili stagnira.

Istraživanja ukazuju na obrnutu korelaciju između razine korupcije i rasta BDP-a u nekoj ekonomiji (Letunic, 2011).

3 Metodologija

Cilj istraživanja je ukazati na korupciju kao negativnu asocijalnu pojavu, koja direktno pogađa i društveno – ekonomske odnose i ekonomski sistem države, u konkretnom slučaju Bosne i Hercegovine. Polazeći od pretpostavke da je i ekonomska stabilnost države jedan od pokazatelja da li u istoj u većoj mjeri postoji izražena korupcija u istraživanju su obrađeni već postojeći pokazatelji o kreditnom rejtingu država

koji jasno ukazuju na stabilnost ekonomskog sistema države i podaci o percepciji korupcije u tim državama.

Korupcija jeste najizraženija u radu javnih organa, ali se njene negativne posljedice ogledaju u svim segmentima društva, od nepostojanja dovoljno sredstava za servisiranje javnog duga, preko pada proizvodnje i stvaranja novih vrijednosti za izvoz, do nezadovoljstva građana ekonomsko – socijalnim statusom i ekonomskih migracija stanovništva u druge stabilnije ekonomije.

Za potrebe ovog istraživanja kao preovlađujući metod korišten je metod analize sadržaja prethodnih istraživanja i teorijskih razmatranja, te analize sadržaja deklarativnih i zakonskih akata u Bosni i Hercegovini koji se odnose na borbu protiv korupcije, procjenu stanja i stabilnosti ekonomskog sistema Bosne i Hercegovine i odnos korupcije i ekonomske stabilnosti i privrede.

Kao polazna osnova poslužili su podaci o percepciji prisutnosti korupcije koje svake godine nakon sprovedenog istraživanja objavi Transparency international, a koji su dijelom prikazani u Tabeli broj 1.

Tabela 1: Indeks percepcije korupcije

<i>Pozicija od ukupno 180</i>	<i>Država</i>	<i>Indeks percepcije korupcije za 2018. godinu</i>
1	Danska	88
2	Novi Zeland	87
3	Švedska	85
7	Norveška	84
8	Holandija	82
9	Kanada	81
11	Njemačka	80
17	Belgija	75
87	Srbija	39
89	Bosna i Hercegovina	38
93	Makedonija	37
180	Somalija	10

Izvor: [http: www.ti-bih.org](http://www.ti-bih.org).

Transparency international svake godine objavljuje rezultate o izvršenom istraživanju percepcije korupcije, izražene kroz Globalni indeks percepcije korupcije (CPI – Corruption Perceptions Index). To je međunarodno priznat parametar o saznanju za postojanje i raširenost korupcije u državama. Rezultati se indeksiraju u rasponu od 0 do 100, pri čemu je rezultat bliži 100 pokazatelj manje prisutnosti, rasprostranjenosti i uticaja korupcije. Kao što vidimo iz prikazanih rezultata Bosna i Hercegovina se nalazi na 89 mjestu, sa indeksom percepcije korupcije od 38, što je veoma negativan i poražavajući podatak, o čemu će biti više riječi u raspravi.

Dalje su prikupljeni, analizirani i statistički obrađeni podaci o kreditnom rejtingu država, a koji su dijelom prikazani u Tabeli broj 2.

Tabela 2: Kreditni rejting država

<i>Država</i>	<i>Kreditni rejting po Standard & poor's za 2018.</i>
Danska	AAA
Novi Zeland	AA+
Švedska	AAA
Norveška	AAA
Holandija	AAA
Kanada	AAA
Njemačka	AAA
Belgija	AA+
Srbija	BB-
Bosna i Hercegovina	B
Makedonija	BB-
Somalija	C/D

Izvor: <http://www.bankfs.ru/>.

Kreditni rejting država je zvanični podatak o procjeni stabilnosti ekonomskog sistema države koji za potrebe međunarodnih institucija, prije svega Svjetske banke, Međunarodnog monetarnog fonda i drugih, izrađuju za to specijalizovane agencije poput Standard & Poor's i Moody's Investors Service. Kreditni rejting države je pokazatelj stabilnosti ekonomskog sistema te države i često je reper kojim se države i transnacionalne kompanije, pa i manje kompanije, rukovode da li će investirati u pokretanje proizvodnje ili otvaranje pogona u nekoj državi. Između ostalih parametara koji se uzimaju u obzir prilikom procjene i utvrđivanja rejtinga države, pored čisto ekonomskih parametara uzimaju se u obzir i politička sigurnost u državi, nasljeđivanje vlasti, državna bezbjednost, prisutnost i raširenost korupcije i dr. Kreditni rejting država se u sistemu vrednovanja Standard & Poor's Agencije kreće od izuzetna kreditna sposobnost (AAA) do bankrot (D). Dugoročnim posmatranjem kreditnog rejtinga države, moguće je pratiti stabilnost i ekonomski razvoj iste.

U okviru istraživanja analizirani su i rezultati istraživanja o stavovima građana o prisutnosti i oblicima ispoljavanja korupcije.

S obzirom na državno uređenje Bosne i Hercegovine, sagledavanje uticaja korupcije na ekonomski sistem i identifikovanje faktora koji doprinose pojavi korupcije, u istraživanju je izvršena i uporedno pravna analiza deklarativnih i obavezujućih pravnih akata Bosne i Hercegovine i entiteta, kao što su Strategije za borbu protiv korupcije, zakoni iz oblasti ekonomskih odnosa, trgovine, transporta, poreza i dr., te zakoni iz oblasti krivičnog prava.

4 Rasprava

Rezultati svih do sada provedenih istraživanja nedvosmisleno pokazuju da korupcija negativno utiče na ekonomski razvoj i stabilnost države, te da je u državama gdje je korupcija rasprostranjenija ekonomski napredak upitan i stabilnost države ugrožena.

Ovdje moramo imati u vidu i uslove nastanka i razvoja država, odnosno sistema državne vlasti. One države koje su se razvijale na principima zdrave ekonomije i kroz duge periode mira, danas imaju stabilne ekonomije i manje prisutnu korupciju, dok države koje su nastale nakon nasilnih promjena i raspadom većih država, odnosno države koje su danas u postupku tranzicije, su uglavnom države sa slabije razvijanom ekonomijom i rasprostranjenom korupcijom. U takvim državama, korupcija se brzo širi i čak postaje pojava koja se smatra donekle prihvatljivom i to iz razloga što se kroz fenomen »obostrane koristi« povećava interes svih lica uključenih u poslovno – pravni odnos, a samim time smanjuje i mogućnost otkrivanja. Kod korupcije, suština je u diskreciji prilikom samog dogovaranja i realizacije. Rizik od otkrivanja je smanjen, jer je obostran i djelotvoran i krajnje efikasan. Rezultat korupcije je uvijek izvjestan i bezrezervno siguran: »Ja tebi – ti meni – sad i ovdje« (Milivojević i Gredelj, 2002). O korupciji kao pojavi se u takvim društvima priča otvoreno među građanima, ali kao nečemu opšte prisutnom, bez pominjanja konkretnih događaja. O samim, konkretnim radnjama koje bi mogle biti inkriminišuće se ne priča. Korupciji u tranzicionim procesima posebno doprinose sledeće okolnosti: smanjivanje proizvodnje i ponude; pad standarda građana; nezaposlenost; nekonvertibilnost domaće valute i nerealan devizni kurs; neefikasnost pravnog sistema; neadekvatno funkcionisanje državnih organa gonjenja; hiperinflacija; ekonomska blokada i sankcije, monopolistički položaj velikih poslovnih sistema; vlasnička transformacija i privatizacija društvene imovine; raspad države; oružani sukobi i ratovi i dr. (Skakavac, 2010). Korupcija spušta razinu morala u političkom odlučivanju, ugrožava stabilnost i povjerenje u institucije te i podiže razinu nezadovoljstva građana. Već i sama sumnja u korumpiranost političkog sistema je izrazito opasna jer, bez obzira na stvarne razmjere, dovodi u pitanje vjerodostojnost svake vlasti. Postojanje korupcije pridonosi i osjećaju nesigurnosti u poslovnoj klimi (Letunic, 2011). Pored klasičnih oblika korupcije gdje postoji podmićivanje lica zaposlenih u državnim i javnim institucijama pojavljuju se i šire i oblici korupcije u isključivo privatnom sektoru. Korupcija ostavlja dalekosežne negativne posledice u svim sferama društva. Tako na primer, porast troškova preduzeća usled korupcije dovodi do obaranja nivoa (stope) investicija, usled bežanja domaćeg kapitala, kao i smanjenog dotoka stranih (direktnih) investicija. To dovodi do usporavanja privrednog rasta (Pejanović, 2012).

Bosna i Hercegovina je država koja je nastala nakon disolucije Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije i građanskog rata, u toku koga je Bosna i Hercegovina (stanovništvo, infrastruktura, preduzeća i institucije i dr.) pretrpila značajna stradanja i razaranja. Nakon okončanja ratnog sukoba i sklapanja mira u Dejtonu 1995. godine, počinje postupak tranzicije državnog uređenja i ekonomskog sistema Bosne

i Hercegovine iz nekada socijalističkog sistema, zasnovanog gotovo isključivo na privredi orjentisanoj kao državnom i društvenom vlasništvu, u savremenu državu zasnovanu na vladavini prava i principima slobodne tržišne ekonomije. Upravo u ovoj promjeni sistema državnog uređenja i ekonomskog sistema, i u Bosni i Hercegovini se pojavljuju rizici i faktori koje smo prethodno identifikovali, a koji doprinose pojavi i širenju različitih oblika koruptivnih ponašanja. U istražvanju provedenom od Transparency international BiH tokom 2009. godine, više od trećine anketiranih građana je proces privatizacije identifikovalo kao segment u kome je korupcija najizraženija (Transparency international BiH, 2009). Kada su u pitanju koruptivne aktivnosti, najugroženiji sektori u BiH su javne institucije, odnosno ministarstva, agencije, fondovi, javna preduzeća, zatim zdravstvo, pravosuđe, policija. Najdominantnija krivična djela su zloupotreba službenog položaja ili ovlaštenja, primanje i davanje mita i drugih oblika koristi, sklapanje štetnih ugovora, nesavjesno poslovanje. Prema podacima Agencije za prevenciju korupcije BiH, najčešći načini plaćanja mita su novac i protivusluge – uglavnom kroz javne nabavke i zaposlenje. Kada je u pitanju ekonomski sistem Bosne i Hercegovine koruptivne radnje se pojavljuju i rasprostranjene su u oblasti prometa usluga i roba, i to i u unutrašnjem i spoljnotrgovinskom prometu roba i usluga, gdje se isti ispoljavaju kroz nezakonita i diskriminatorna pribavljanja odobrenja, nelojalnu konkurenciju, izbjegavanje plaćanja poreza, carina, podmićivanje u postupku kontrole i nadzora i dr. Dalje se koruptivne radnje posebno ispoljavaju u postupku svojinske transformacije, odnosno privatizacije i to u obliku raznih oblika podmićivanja i zloupotreba u privrednom poslovanju kako bi se državna imovina nezakonito i ispod svake realne tržišne vrijednosti privatizovala od strane zainteresovanih privatnih lica. Posebno kritično područje u ekonomskom sistemu Bosne i Hercegovine, koje je izloženo koruptivnim aktivnostima su postupci javnih nabavki, gdje se koruptivne aktivnosti ispoljavaju u vidu namještanja tendera, favorizovanju određenih izvođača radova, dobavljača i dr. Takođe, korupcija je svakako prisutna i u oblasti bankarskog i deviznog poslovanja, kao i u oblasti građevinarstva i građevinske industrije.

Prisutnost i raširenost korupcije u Bosni i Hercegovini potvrđuju brojni pokazatelji, a među njima i zvanični pokazatelji na osnovu kojih se npr. formira kreditni rejting države. Visok kreditni rejting zemlje svakako ima pozitivan uticaj na njen položaj na međunarodnom tržištu kapitala, na kretanje kamatnih stopa i na priliv stranih investicija, te daje uvid i u stabilnost ekonomskog sistema. Bosna i Hercegovina se prema ocjeni kreditnog rejtinga nalazi u grupi država čija je kreditna sposobnost spekulativna, odnosno upitna i gdje postoji visok kreditni rizik. Pored niza ekonomskih i finansijskih faktora koji utiču na ovakvo rangiranje, tu su i politički i društveni faktori, među kojima je i rasprostranjenost korupcije. Bosna i Hercegovina je od strane Agencije Standard & Poor's prvi put dobila procjenu kreditnog rejtinga 2008. godine i tada je procjen kreditnog rejtinga indeksirana oznakom B+, da bi 2011. godine kreditni rejting bio smanjen na B i od tada je taj isti rejting svake godine potvrđivan. U sledećoj tabeli je prikazano kretanje kreditnog rejtinga BiH od 2008. godine do 2019. godine.

Tabela 3: Povijest rejtinga BiH – Agencija Standard & Poor's

<i>Rejting</i>	<i>Datum</i>	<i>Aktivnost</i>
B /pozitivni izgledi	6.9.2019.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	7.9.2018.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	10.3.2017.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	9.9.2016.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	13.3.2015.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	19.9.2014.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	27. 3. 2013.	potvrđen rejting
B / stabilni izgledi	28. 3. 2012.	potvrđen rejting / izmijenjen izgled
B / na promatranju -negativno	30.11.2011.	snizen rejting
B+ / stabilni izgledi	8. 12. 2009.	potvrđen rejting
B+ / stabilni izgledi	22.12.2008.	dodijeljen rejting

Izvor: <http://www.cbbh.ba>.

Istovremeno, kada posmatramo Globalni indeks percepcije korupcije, uočavamo da i po tom pokazatelju Bosna i Hercegovina u periodu od 2012. godine nazaduje, odnosno da indeks percepcije korpcije pokazuje veću prisutnost korupcije u Bosni i Hercegovini u poslednjih par godina. Bosna i Hercegovina se na listi od ukupno 180 zemalja, 2012. i 2013. godine nalazila na 72. mjestu, sa indeksom percepcije korupcije 42., da bi 2014. godine bila rangirana na 80. mjesto, sa indeksom percepcije korupcije 39. Provedenim istraživanjem percepcije korupcije u 2017. godini, utvrđen je indeks percepcije korupcije 38, te je Bosna i Hercegovina pozicionirana na 91. mjesto, te je 2018. godine ponovo potvrđen indeks percepcije korupcije 38,a Bosna i Hercegovina je pozicionirana na 89 mjesto (Transparency international). Ovdje moramo imati u vidu da se prilikom pozicioniranje država na određenom rednom mjestu na listi vrši tako što se države sa istim pokazateljima pozicioniraju na ista redna mjesta.

Takođe i druga zvanična istaživanja pokazuju da je u Bosni i Hercegovini raširena korupcija i da ista znatno utiče na ekonomski razvoj i stabilnost Bosne i Hercegovine. U istraživanju Evropske banke za rekonstrukciju i razvoj, od 25 zemalja u tranziciji BiH je na 20. mjestu sa 29,6 bodova u kategoriji početnog nivoa, a na osnovu indeksa spremnosti za javno-privatno partnerstvo (eng.: Public-Private Partnership, PPP). Kriteriji indeksa uključuju šest područja, a jedno od njih je investiciona klima. Evropska banka navodi da pravne prepreke, poreska administracija i korupcija sa kojima se strani ulagači suočavaju, predstavljaju najznačajniji razlog zbog kojeg je BiH i dalje neprivlačna stranim investitorima (Nićin i Suljagić, 2014).

Bosna i Hercegovina je 2016. godine podnijela zahtjev za članstov u Evropskoj uniji, te je Evropska komisija razmatrajući zahtjev izvršila procjenu stanja u Bosni i Hercegovini i utvrđene činjenice i stavove iznijela u Mišljenju o zahtjevu Bosne i Hercegovine za članstvo u Evropskoj uniji iz 2019. godine. U prethodno navedenom

dokumentu Evropske komisije, između ostaloga konstatovano je da borbu protiv korupcije i organiziranog kriminala ometaju nedovoljno usklađeni propisi u zemlji i slaba institucionalna saradnja i koordinacija. Raširena je korupcija i svi nivoi vlasti pokazuju znakove da su pod kontrolom politike, što izravno utiče na svakodnevni život građana, posebno u oblastima zdravstva, obrazovanja, zapošljavanja i javnih nabavki. Okvir strateške politike, te institucionalni i pravni okvir za sprečavanje korupcije su fragmentirani i imaju značajne nedostatke. Agencije za provođenje zakona su fragmentirane i podložne neprimjerenom političkom uplitanju. Tužioci nisu dovoljno proaktivni. Finansijske istrage i zapljena imovine su uglavnom neefikasni. (Evropska komisija, 2019). U istom dokumentu Evropska komisija je dala i određene preporuke za poboljšanje stanja u borbi protiv korupcije, a koje se sastoje u tome da Bosna i Hercegovina treba usvojiti i provesti propise o sukobu interesa i zaštiti prijavitelja korupcije (uzbunjivača), osigurati učinkovito funkcioniranje i koordinaciju tijela za borbu protiv korupcije, uskladiti propise i ojačati kapacitete za javne nabavke, osigurati efikasnu saradnju između agencija za provođenje zakona i tužilaštava, pokazati napredak u ostvarivanju rezultata proaktivnih istraga, potvrđenih optužnica, kaznenih progona i pravosnažnih osuđujućih presuda u predmetima organiziranog kriminala i korupcije, uključujući i one na visokom nivou, te depolitizirati i restrukturirati javna preduzeća i osigurati transparentnost procesa privatizacije (Evropska komisija, 2019).

U Bosni i Hercegovini i njenim entitetima i Brčko distriktu BiH su zakonskim i podzakonskim propisima uređeni svi bitni ekonomsko društveni odnosi bitni za funkcionisanje države i ekonomskog sistema, kao što su trgovina, spoljna trgovina, porezi, zaštita radnika i potrošača, carina, inspeksijske službe, javne nabavke i dr. Međutim, postoji problem stalnog i čestog mijenjanja zakona i podzakonskih propisa, te nepotpuna usklađenost svih propisa koji uređuju određenu materiju. Često se izmjene zakona i podzakonskih propisa vrše upravo pod uticajem interesnih grupa i umjesto da doprinose smanjenju rizika od korupcije, isti zapravo povećavaju. Navedeno jasno govori da državna regulacija tržišta, zakon ili javni program, otvaraju prostor da se manipuliše u korist određenih interesnih grupa. Preduzetnici u takvim situacijama nisu podstaknuti (motivisani) da svoje napore ulažu u poboljšanje tehnologije, organizacije, kvaliteta, odnosno tržišne konkurentnosti, nego pokušavaju da svoje interese nametnu kao globalne – indukovanje rent seeking (Pejanović, 2012). Takođe, propisima iz oblasti krivičnog prava jasno su propisana koruptivna krivična djela i krivični postupak za procesuiranje počinilaca istih. Pokazatelji prijavljivanja i procesuiranja koruptivnih krivičnih djela ukazuju na mali broj uopšte prijavljenih slučajeva koruptivnih aktivnosti, a srazmjerno tome, uzimajući u obzir sve teškoće dokazivanja takvih krivičnih djela, još je manji broj procesuiranih slučajeva i osuđenih lica. Tako na primjer, u prvih šest mjeseci 2018. godine udio prijave koruptivnih krivičnih djela (s tim da se tu radi i o koruptivnim krivičnim djelima u širem smislu, koja obuhvataju i krivična djela zloupotrebe službenog položaja, nesavjesnog postupanja i dr., bez elemenata podmićivanja) je svega 5 % u ukupnom broju prijave pred svim tužilaštvima u BiH (Transparency international, Izvještaj o monitoringu

procesuiranja korupcije pred sudovima i tužilaštvima u Bosni i Hercegovini, 2018). U istom istraživanju je utvrđeno da je čak u 59 % slučajeva po prijavama donesena odluka o nesprovođenju istrage, te da je u ukupnom broju otvorenih istraga pred tužilaštvima u Bosni i Hercegovini, udio istraga za koruptivna krivična djela u posmatranom periodu svega 2,8 %. Iz rezultata prethodno navedenog istraživanja uočava se da su ti podaci približno proporcionalni i slični podacima o broju prijave korupcije i broju procesuiranih koruptivnih krivičnih djela u 2016. i 2017. godini. U izvještaju Transparency international BiH o monitoringu procesuiranja korupcije pred sudovima i tužilaštvima u Bosni i Hercegovini 2017. konstatovano je da je na nivou cjelokupnog pravosudnog sistema, u toku 2017 godine je doneseno ukupno 156 osuđujućih presuda za korupcijska krivična djela što predstavlja loš rezultat uzimajući u obzir sveprisutnost korupcije u Bosni i Hercegovini, te da je na nivou cjelokupnog pravosudnog sistema u 2017. godini je doneseno ukupno 43 presude sa krivično pravnom sankcijom kazne zatvora, ili 27,5 % naspram svih osuđujućih presuda za korupcijska krivična djela. Ovakav podatak predstavlja vrlo loš rezultat uzimajući u obzir da su zapriječene kazne za veliki broj korupcijskih krivičnih djela i do 10 godina zatvora. Ali je svakako najznačajniji podatak, a ujedno i veoma zabrinjavajući, da je a nivou cjelokupnog pravosudnog sistema je tokom 2017. godine za korupcijska krivična djela donesen najveći broj uslovnih presuda, i to 103 presude te vrste što predstavlja čak 65,6 % u odnosu na ukupan broj osuđujućih presuda (Izvještaj o monitoringu procesuiranja korupcije pred sudovima i tužilaštvima u Bosni i Hercegovini, 2017).

5 Zaključak

Bosna i Hercegovina je relativno mlada država, sa složenim državnim uređenjem, koja je nastala nakon građanskog rata i disolucije Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije. Bosna i Hercegovina je u periodu od 1995. godine započela postupke promjene svojinskih odnosa i promjene u cilju uspostavljanja novog ekonomskog sistema. U tom postupku tranzicije pojavili su se rizici i faktori koji su pogodovali pojavi korupcije u većem obliku i širenju iste. Korupcija u Bosni i Hercegovini je danas izuzetno raširena negativna pojava, koja koči ekonomski razvoj i prosperitet Bosne i Hercegovine. Rezultati svih istraživanja pokazuju da je korupcija u Bosni i Hercegovini veoma raširena i to u svim oblicima, od sitne do krupne korupcije i od korupcije u javnom sektoru, do korupcije u privatnom sektoru. Brojni su segmenti i oblici u kojima se koruptivne aktivnosti ispoljavaju u tim segmentima ekonomskog sistema, a u Bosni i Hercegovini korupcija je najizraženija u funkcionisanju javnih službi, privatizaciji, inspekcijским službama i javnim nabavkama. Raširena korupcija u Bosni i Hercegovini negativno utiče na sve pojedinačne segmente ekonomskog sistema, a i na čitav ekonomski sistem. Zbog velike prisutnosti korupcije Bosna i Hercegovina kao država i njen ekonomski sistem su negativno ocijenjeni u mnogim zvaničnim dokumentima međunarodnih institucija. Takvo stanje negativno utiče na

strane investicije u BiH, odnosno zbog lošeg stanja u BiH strani investitori izbjegavaju direktna investiranja u Bosni i Hercegovini. Zbog visoko prisutne korupcije, Bosna i Hercegovina ima loš kreditni rejting, a što osim na strane investicije, utiče i na bankarsko, devizno i kreditno poslovanje, a što dalje negativno utiče i na sve učesnike u privrednom poslovanju. Zbog visoke raširenosti korupcije, određene koruptivne aktivnosti se posmatraju kao dobrodošle u privrednom poslovanju, a zbog slabog odgovora države na prijavljene slučajeve, učesnici u privrednom poslovanju se radije odlučuju da učestvuju u koruptivnim aktivnostima, nego da ih prijave. Ovakom odnosu privrednika ka korupciji, doprinosi i slaba reakcija države i nedosljedna i blaga kaznena politika. Nažalost, kao konačan zaključak iz svega prezentovanoga, proizilazi da je korupcija u Bosni i Hercegovini veoma raširena i da ista izuzetno negativno i nepovoljno utiče na ekonomski sistem Bosne i Hercegovine, te da koči njegov dalji napredak i razvoj. Raširenost korupcije i stagniranje ekonomskog sistema povećavaju nezadovoljstvo među građanima i sve više postaju razlog zbog koga dio stanovništva Bosne i Hercegovine migrira u stabilnije ekonomije, poput Slovenije i drugih država, tražeći ne samo bolje plaćene poslove, već i sigurnije životno okruženje. To migriranje stanovništva dodatno opterećuje ekonomski sistem BiH, zbog odliva radne snage i povećanja troškova proizvodnje.

LITERATURA

1. Divjak, B. in Martinović, A. (2009). Privatizacija državnog kapitala u BiH. Banjaluka: Transparency international BiH.
2. Đukić, S., Ivetić, S. i Mrdak, G. (2019). Aktuelno stanje korupcije u Republici Srbiji i korupcija u privredi. Banja Luka: Bezbjednost policija građani.
3. Evropska komisija (2019). Mišljenje o zahtjevu Bosne i Hercegovine za članstvo u Evropskoj uniji. Brisel.
4. Građanskopravna konvencija o korupciji (1999). Strazbur: Savjet Evrope.
5. Hassan, S. (2004). Corruption and the Development. *Journal of Development Policy and Practice*, str. 25–41.
6. <http://www.cbbh.ba> [Citirano 27. 2. 2020].
7. <http://www.ti-bih.org> [Citirano 25. 2. 2020].
8. <http://www.bankfs.ru/> [Citirano 27. 2. 2020].
9. Letunić, P. (2011). Korupcija i društveno – ekonomski razvoj. *Politička Misao*, str. 186–204.
10. Milivojević, Z. in Gredelj, S. (2002). Uputstvo za upotrebu korupcije. Beograd: Argument.
11. Nićin, N. in Suljagić, E. (2014). Utjecaj korupcije na investicionu klimu u Bosni i Hercegovini. V: *Zbornik sa naučnog skupa Korupcija*. Brčko, str. 141–152.
12. Pejanović, R. (2012). Korupcija kao društveno – ekonomski fenomen. *Glasnik antropološkog društva Srbije*, št. 47, str. 229–238.
13. Senturia, J. J. (1993). *Encyclopedia of Social Sciences*. New York City, USA.
14. Skakavac, Z. (2010). Korupcija u procesu privatizacije – situacija u Srbiji, Metodologija izgradnje sistema integriteta u institucijama za suzbijanje korupcije. Banja Luka.
15. Strategija za borbu protiv korupcije 2016-2019 Federacije BiH (2016). Sarajevo: Vlada Federacije BiH.
16. Tanzi, V. in Davoodi, H. (1997). Corruption, Public Investment, and Growth, *International Monetary Fund Working Paper*, 97/139.

17. Transparency international BiH (2018). Izvještaj o monitoringu procesuiranja korupcije pred sudovima i tužilaštvima u Bosni i Hercegovini za period 1. 1. 2018 – 30. 6. 2018. Sarajevo.
18. Transparency international BiH (2018). Izvještaj o monitoringu procesuiranja korupcije pred sudovima i tužilaštvima u Bosni i Hercegovini 2017. Sarajevo.
19. Ustav Bosne i Hercegovine, Aneks 4. Opšteg okvirnog sporazuma za mir u Bosni i Hercegovini.
20. Zakon o potvrđivanju Konvencije ujedinjenih Nacija protiv transnacionalnog organizovanog kriminala i dopunskih protokola (2001). Sl. list SRJ - Međunarodni ugovori št. 6.

Študenti zaključnega in tretjega letnika splošne medicine – ali obstaja razlika v znanju praktičnih kliničnih veščin

UDK 616:378.091.212.6

KLJUČNE BESEDE: izobraževanje v medicini, klinične veščine, kompetence, napredek v znanju

POVZETEK - Klinične veščine predstavljajo pomemben del znanja vsakega študenta medicine in zdravnika pri opravljanju vsakodnevnega dela. Obvladanje jemanja kakovostne anamneze in izvedba kliničnega pregleda predstavljata temelj za postavitve pravilne diagnoze, na podlagi katere se zdravnik odloči za ustrezno zdravljenje. Od medicinskih fakultet se pričakuje, da svoje študente naučijo številnih kliničnih veščin, ki naj bi jih obvladal vsak diplomant. Cilj naše raziskave je bil preučiti znanje in napredek v izvedbi kliničnih veščin pri študentih 3. in 6. letnika splošne medicine v sklopu kliničnih vaj pri predmetu Interna medicina. Rezultati raziskave kažejo, da študenti zaključnega letnika medicine obvladajo samostojno izvajanje praktičnih kliničnih veščin in so pripravljeni na vstop v klinično okolje.

UDC 616:378.091.212.6

KEYWORDS: Medical education, clinical skills, competencies, progress test

ABSTRACT - Clinical skills are important for medical students and doctors for their everyday work. Proper history taking and clinical examination are foundation for proper diagnose and treatment. Hence, medical faculties are expected to teach students several practical clinical skills that medical graduate should know how to perform. The aim of this study was to measure in a low-stakes formative assessment the clinical skills knowledge and development in 3rd and 6th year medical students prior and after their Internal medicine clerkship. Results show that final year medical students have a lot of practical skills and are well prepared for the clinical environment. They are prepared to perform tested clinical skills on their own.

1 Uvod

Izobraževanje v medicini je dinamičen proces, ki se nenehno spreminja kot odgovor na spreminjanje temeljev medicine, klinične prakse in zdravstvenega sistema. Ohranjanje dinamičnosti procesa je mogoče, kadar imamo vpogled v trenutno stanje znanja in usposobljenosti študentov ter diplomantov medicinskih fakultet. V sklopu izobraževanja v medicini je potrebno obširno teoretično znanje kombinirati s pridobivanjem praktičnih izkušenj, ki jih vsak študent medicine in zdravnik potrebuje pri vsakodnevnem delu, z namenom zagotovitve čim boljšega izida za pacienta (Friedrichs in sod., 2018).

Ocenjevanje znanja predstavlja temelj vsakršnega izobraževanja in tako je tudi na področju izobraževanja v medicini. Dandanes je ena najpomembnejših nalog medicinskih fakultet iskanje ustreznih načinov ocenjevanja znanja. Informacije o znanju lahko pridobimo z različnimi oblikami ocenjevanj, dve glavni skupini ocenjevanj, ki

se uporabljata v izobraževanju v medicini, sta formativno in sumativno ocenjevanje (Friederichs in sod., 2018; Epstein, 2007).

Formativno ocenjevanje je oblika sprotnega preverjanja znanja, pri katerem je poučilec na vmesnem spremljanju znanja in odzivanju na le-to s ciljem izboljšati proces učenja ter omogočiti čim boljši rezultat. Vpogled v uspešnost študijskega procesa, ki ga omogoča, je lahko pripomoček za usklajevanje tehnik poučevanja s potrebami študentov. Povratna informacija služi tako učiteljem pri izbiri in izboljševanju metod poučevanja kot tudi učencem pri iskanju najustrežnejšega sloga učenja. V zadnjem času je formativno ocenjevanje vse bolj priljubljeno, saj je znano, da je ocenjevanje pri merjenju znanja pomembno vsaj toliko, kot je pomembno za spodbujanje učenja. Za razliko od formativnega ocenjevanja pa je sumativno ocenjevanje formalna oz. obvezna oblika ocenjevanja. Uporablja se za končno preverjanje znanja ob zaključku neke večje enote. Namen sumativnega ocenjevanja je preveriti le končne dosežke in določiti, ali so bili izpolnjeni cilji izobraževanja (Friederichs in sod., Black in Wiliam, 2005; Rolfe in McPherson, 1995).

Na medicinskih fakultetah v večini primerov še vedno prevladuje sumativno ocenjevanje, ki se izvaja v obliki pisnega in/ali ustnega ocenjevanja, redkeje del ocene predstavlja tudi praktični izpit. Ob prehodu iz predkliničnega v klinično obdobje izobraževanja postane vse pomembnejše učenje in obvladanje različnih kliničnih veščin. Ocenjevanje znanja iz kliničnih veščin in napredka na tem področju pa se pogosto smatra za subjektivno. Objektivnost pri ocenjevanju znanja iz kliničnih veščin lahko povečamo z vnaprej določenimi in strukturiranimi ocenjevalnimi shemami, s preverjanjem različnih veščin na različnih postajah ter z omejeno pristranskostjo posameznega ocenjevalca. Našteti pogoji so lastnosti objektivnega strukturiranega kliničnega izpita (OSKI). OSKI je orodje sodobnega načina preverjanja znanja iz kliničnih veščin, kliničnega pregleda, komunikacijskih sposobnosti, praktičnih posegov, kliničnega odločanja, reševanja problemov itd. Študenti med izpitom OSKI krožijo med posameznimi postajami, na vsaki postaji pa se nahaja eden oziroma več ocenjevalcev, ki s pomočjo vnaprej pripravljene ocenjevalnega obrazca ocenjujejo znanje posameznega študenta. Na vsaki postaji dobi študent določeno nalogo, ki jo mora opraviti v za to predvidenem časovnem okvirju. Zahtevano nalogo študent opravi na resničnih ali simuliranih bolnikih. Izpit OSKI omogoča objektivno ocenjevanje, saj vsi študenti dobijo enake naloge v enakih okoliščinah in so ocenjeni po enakem vnaprej pripravljenem ocenjevalnem obrazcu. Tako se zmanjša variabilnost med ocenjevalci. OSKI tako preverja aplikacijo kliničnega in teoretičnega znanja študenta medicine (Harden, 1998; Zdravkovič in sod., 2012).

Test napredka znanja oz. »progress test« predstavlja obliko formativnega spremljanja znanja, ki se je uveljavila v zadnjih letih. Na področju izobraževanja v medicini se uporablja za longitudinalno spremljanje pridobivanja in ohranjanja pridobljenega znanja tekom študija. Test napredka se nanaša na periodično ocenjevanje znanja, ki ga med študijem mora pridobiti študent medicine, in preverja postopno napredovanje pri posamezniku, ne pa enkratno obvladovanje majhne količine snovi, kot ga

srečamo pri tradicionalnih oblikah preverjanja znanja. Dandanes je test napredka v izobraževanju v medicini pogosto (npr. v Avstriji in Nemčiji) del formativnega ocenjevanja, zaradi česar rezultat na ocenjevanju za ocenjenega nima posledic, ki so prisotne pri izpitih v okviru sumativnega ocenjevanja (Gold in sod., 2015; Schuwirth in van der Vleuten, 2012).

Namen naše raziskave je bil izvesti test napredka znanja študentov medicine in preučiti znanje in napredek v izvedbi kliničnih veščin pri študentih 3. in 6. letnika splošne medicine v sklopu kliničnih vaj pri predmetu Interna medicina.

2 Metode

V raziskavi je prostovoljno sodelovalo 78 študentov 3. letnika splošne medicine in 88 študentov 6. letnika splošne medicine Medicinske fakultete Univerze v Mariboru. Raziskavo smo izvedli v sklopu 9-tedenskih vaj pri predmetu Interna medicina – delo ob bolniku pri študentih 6. letnika medicine ter v sklopu vaj v letnem semestru pri predmetu Interna medicina s propedeutiko za študente 3. letnika medicine. Vsi študenti so v raziskavi sodelovali prostovoljno.

Vsak študent je bil ocenjen iz prikaza praktičnega znanja izvedbe treh različnih kliničnih veščin – anamneze, odvzema venske krvi in izvedbe rektalnega pregleda. Klinične veščine so se izvajale na kliničnih simulatorjih – model roke za odvzem venske krvi in simulator za izvedbo rektalnega pregleda. Pri izvedbi anamneze je tutor igral pacienta po vnaprej pripravljenem scenariju, hkrati pa je bil tudi ocenjevalec. OSKI je bil uporabljen za ocenjevanje študentov. Ocenjevanje so izvedli študenti tutorji, ki so uporabljali vnaprej pripravljene ocenjevalne obrazce, ki so bili predhodno pripravljene in pregledani s strani specialista iz kliničnega okolja.

Vsi študenti, ki so sodelovali v raziskavi, so bili dvakrat ocenjeni iz izvedbe kliničnih veščin, pri čemer so na obeh testiranjih bili ocenjeni iz istih kliničnih veščin. Študenti 6. letnika so bili prvič ocenjeni na prvi dan pričetka obveznih 9-tedenskih vaj pri predmetu Interna medicina – delo ob bolniku, drugič pa so bili testirani na zadnji dan opravljanja vaj. Študenti 3. letnika so bili prvič ocenjeni v začetku letnega semestra, drugič pa so bili testirani po izvedbi zadnje vaje pri predmetu Interna medicina s propedeutiko v letnem semestru.

Vsaka klinična veščina je imela predvideno časovno omejitev za izvedbo le-te. Tako je bilo za izvedbo anamneze predvidenih 12 minut, za odvzem venske krvi 6 minut in za rektalni pregled 4 minute. Vsak študent je bil eno minuto pred potekom časa opozorjen s strani študenta tutorja ocenjevalca in v kolikor je študentu potekel predvideni čas izvedbe posamezne klinične veščine, ga je tutor ustavil in študent ni prejel točk za morebitne neopravljene postavke na ocenjevalnem obrazcu pri dotični klinični veščini.

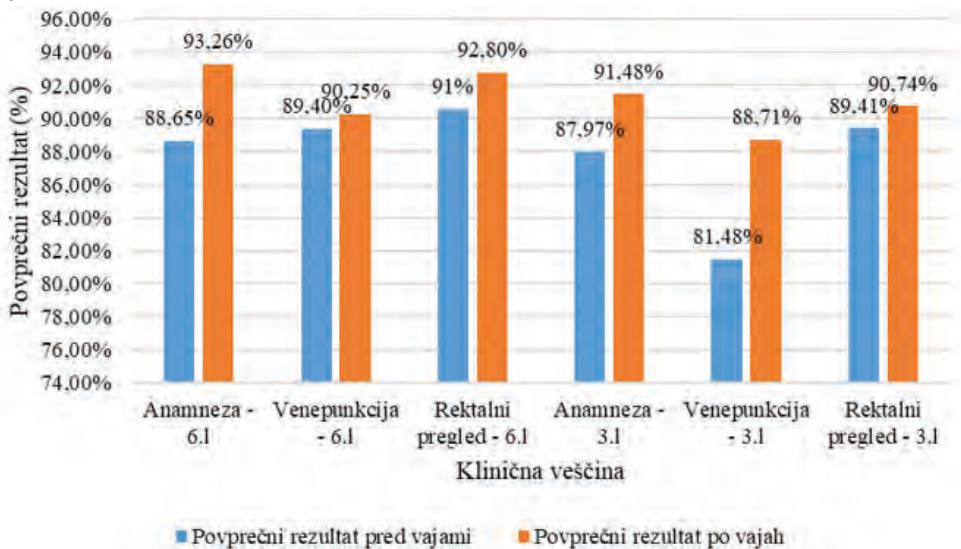
Rezultati, pridobljeni v raziskavi, so bili statistično obdelani in interpretirani s pomočjo programa za statistično obdelavo podatkov IBM SPSS Statistics program. Uporabljene so bile deskriptivne statistične metode, ANCOVA ter Mann-Whitney U test. Pri preizkušanju hipotez smo upoštevali za statistično pomembno vrednost $p < 0,05$.

3 Rezultati

V raziskavi je sodelovalo 166 študentov, od tega 88 (30 moških in 58 žensk) študentov 6. letnika ter 78 (20 moških in 58 žensk) študentov 3. letnika splošne medicine.

Povprečni rezultati točk, ki so jih študenti prejeli pri ocenjevanju posamezne klinične veščine, so prikazani na grafu 1.

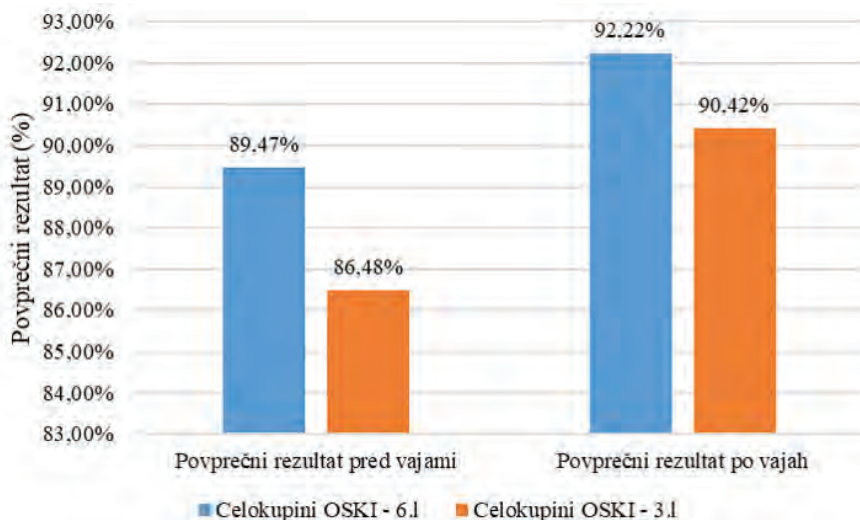
Graf 1: Povprečni rezultat pri posamezni klinični veščini pred in po opravljenih vajah



Vir: Lastni vir, 2019.

Študenti 3. in 6. letnika so prejeli celokupno gledano zelo visoko število točk pri kliničnih veščinah. Celokupni OSKI rezultat prvega testiranja znaša 89,47 % za študente 6. letnika in 86,48 % za študente 3. letnika. Pri obeh skupinah je prišlo do izboljšanja celokupnega OSKI rezultata pri drugem testiranju (92,22 % in 90,42 %). Celokupni OSKI rezultati so prikazani na grafu 2.

Graf 2: Celokupni OSKI rezultat

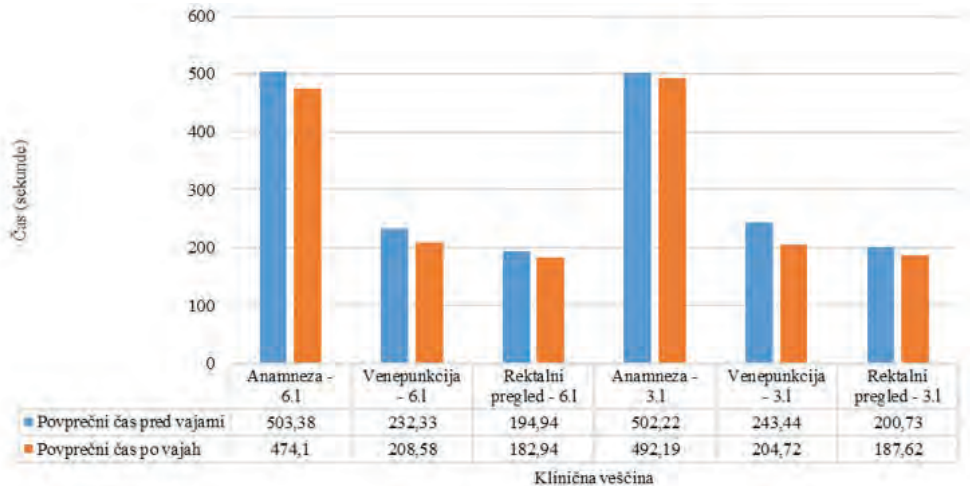


Vir: Lastni vir, 2019.

Rezultati kažejo na signifikantno izboljšanje rezultatov anamneze ($p = 0,001$), rektalnega pregleda ($p = 0,023$) in celokupnega OSKI rezultata ($p = 0,001$) pri drugem testiranju pri študentih 6. letnika in na signifikantno izboljšanje celokupnega OSKI rezultata ($p = 0,001$), anamneze ($p = 0,001$) in venepunkcije ($p = 0,001$) pri študentih 3. letnika pri drugem testiranju.

Vsaka klinična veščina je imela časovno omejitev. Tako je bilo za izvedbo anamneze predvidenih 12 minut, za odvzem venske krvi 6 minut in za rektalni pregled 4 minute. Rezultati kažejo na signifikantno zmanjšanje potrebnega časa za izvedbo vseh treh kliničnih veščin (anamneza: $p = 0,020$; rektalni pregled: $p = 0,001$; venepunkcija: $p = 0,001$) pri drugem testiranju pri študentih 6. letnika in na signifikantno zmanjšanje potrebnega časa za izvedbo rektalnega pregleda ($p = 0,017$) in venepunkcije ($p = 0,001$) pri študentih 3. letnika v primerjavi s prvim testiranjem pred pričetkom kliničnih vaj. Povprečni časi izvedbe posamezne klinične veščine pri obeh skupinah pred opravljenimi vajami in po zaključku vaj so prikazani na grafu 3.

Graf 3: Povprečni čas izvedbe posamezne klinične veščine pred opravljenimi vajami in po koncu le-teh



Vir: Lastni vir, 2019.

4 Diskusija

Pilotna študija, ki smo jo izvedli, je raziskovala napredek v znanju izvedbe kliničnih veščin pri študentih medicine v času opravljanja kliničnih vaj v sklopu predmetov Interna medicina s propedeutiko (študenti 3. letnika) in Interna medicina – delo ob bolniku (študenti 6. letnika). Ugotovitve kažejo, da sta obe skupini študentov signifikantno izboljšali celotni OSKI rezultat ter signifikantno zmanjšali čas, potreben za izvedbo posamezne klinične veščine.

Temelj za postavitev pravilne diagnoze, na podlagi katere se zdravnik odloči za ustrezno zdravljenje, predstavljata obvladanje jemanja kakovostne anamneze in kakovostna izvedba kliničnega pregleda. Ravno zato je glavni poudarek v fazi izobraževanja študenta medicine na usvojitvi principov jemanja kakovostne anamneze, ki je osnova za vse nadaljnje delo. Rezultati anamneze so se signifikantno izboljšali, kar je posledica neprestanega učenja veščin jemanja anamneze na vsakih vajah v 3. letniku, prav tako pa tudi v času prakse v 6. letniku študija. Poleg neprestanega ponavljanja izvedbe klinične veščine na izboljšanje rezultatov vpliva tudi dodatno pridobljeno teoretično znanje v času vaj, saj lahko tako študent bolj usmerjeno proizvede o pacientovih težavah in posledično hitreje pride do pravilne diagnoze. Do podobnih ugotovitev so prišli tudi ostali raziskovalci, ki pravijo, da ponavljajoče aktivnosti ne samo izboljšajo kakovost izvedbe posamezne klinične veščine, temveč tudi skrajšajo potreben čas za izvedbo le-te (Bowen, 2011; Pinnock in sod., 2019). Do podobnih ugotovitev smo prišli tudi sami, saj so rezultati pokazali statistično

pomembno redukcijo potrebnega časa za izvedbo vseh treh kliničnih veščin pri študentih 6. letnika in statistično pomembno zmanjšanje časa pri izvedbi venepunkcije in rektalnega pregleda pri študentih 3. letnika.

Rezultati kliničnih veščin, ki se pri drugem testiranju niso signifikantno izboljšali, so po našem mnenju posledica tega, da študenti niso dovolj vadili dotične klinične veščine. Na osnovi tega lahko sklepamo, katerim aktivnostim je v bodoče potrebno posvetiti več časa.

Študenti 3. letnika so v primerjavi s študenti 6. letnika dosegli nižji celokupni OSKI rezultat na obeh testiranjih. Kljub vsemu se je tudi pri njih signifikantno poznal napredek pri drugem testiranju, saj je celokupni OSKI rezultat znašal 90,42 %. Sklepamo lahko, da tudi manjši obseg ur, namenjen vajam, lahko privede do ustrezne pridobitve znanja za izvedbo posamezne klinične veščine.

5 Zaključek

Pilotna študija predstavlja prve informacije o vplivu izobraževalnega procesa na usvojitev znanja iz kliničnih veščin pri študentih medicine. Ugotovitve kažejo, da sta učna načrta predmetov Interna medicina s propedeutiko in Interna medicina – delo ob bolniku na Medicinski fakulteti Univerze v Mariboru ustrezno zasnovana in da študenti v času izobraževalnega procesa poleg ustreznega teoretičnega znanja pridobijo tudi dovolj praktičnega znanja. Ponavljajoče se aktivnosti in teoretično znanje doprinesejo k izboljšanju izvedbe posamezne veščine, hkrati pa je za izvedbo slednje potrebnega manj časa. Študenti zaključnega letnika medicine tako obvladajo samostojno izvajanje praktičnih kliničnih veščin in so pripravljeni na vstop v klinično okolje. Kljub vsemu pa še vedno obstaja prostor za izboljšavo in dodatne aktivnosti so potrebne za še boljše izvajanje pedagoškega procesa na fakulteti z namenom edukacije kompetentnih diplomantov, ki so pripravljeni za samostojno delo v kliničnem okolju.

LITERATURA

1. Black, P. in Wiliam, D. (2005). Developing the theory of formative assessment. *Educ Assess Eval Account*, 21, št. 1, str. 5–31.
2. Bowen, J. M. (2011). Learning effect of repeat clinical skill performance in a CBRN suit. *Emergency Medicine Journal*, 28, št. 3.
3. Epstein, R. M. (2007). Assessment in medical education. *New Wngland Journal of Medicine*, 356, št. 4, str. 387–396.
4. Friederichs, H., Marschall, B. in Weissenstein, A. (2019). Simulation-based mastery learning in medical students: Skill retention at 1-year follow up. *Med Teach*, 41, št. 5, str. 1–8.
5. Gold, J., DeMuth, R., Mavis, B. in Wagner, D. (2015). Progress testing 2.0: clinical skills meets necessary science. *Med Educ Online*. Spletna stran: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25948045/>.
6. Harden, R. M. (1988). What is an OSCE? *Med Teach*, 10, št. 1, str. 19–22.

7. Pinnock, R., Anakin, M. in Jouart, M. (2019). Clinical reasoning as a threshold skill. *Med Teach*, 41, št. 6, str. 683–689.
8. Rolfe, I. in McPherson, J. (1995). Formative assessment: how am I doing? *Lancet*, 345, št. 8953, str. 837–839.
9. Schuwirth, L. W.T. in Van der Vleuten, C. P. M. (2012). The use of progress testing. *Perspect Med Educ*, 1, št. 1, str. 24–30.
10. Zdravković, M., Todorović, M. in Bevc, S. (2012). Na sledi svetovnim trendom izobraževanja v medicini: Objektivni strukturiran klinični izpit. *Revija ISIS*, 21, št. 11, str. 74–79.

Uzroci mortaliteta u srednjobosanskom kantonu u 2019. godini

UDK 314.14(497.6)"2019"

KLJUČNE RIJEČI: smrtnost, moždani udar, infarkt miokarda

POVZETEK - Smrtnost stanovništva je negativna komponenta u kretanju stanovništva čiji uzroci mogu biti mnogobrojni, kako prirodni, tako i nasilni. Prema mnogobrojnim istraživanjima mortalitet u Bosni i Hercegovini je veći u odnosu na natalitet, čija je stopa godinama izrazito niska. Cilj rada bio je prikazati stopu umrlih u Srednjobosanskom kantonu, navesti vodeće uzroke smrti, dob i spol u kojoj se smrtnost najčešće javljala, te ispitati u kojim općinama Srednjobosanskog kantona je zabilježen najveći broj umrlih. Poseban akcent stavlja se na to koliko je osoba umrlo prirodnom smrću, te zbog kojeg uzroka, a koliko je bilo osoba koje su umrle nasilnom smrću. Istraživačka metoda koja je korištena u radu je retrospektivna sa analizom od ukupno 2432 slučaja mortaliteta u našem kantonu u posmatranom periodu. Rezultati rada pokazuju da su u 2019. godini nešto češće umirale osobe muškog spola (50,2 %), dok je dozna skupina u kojoj se javljao najveći broj umrlih osoba bila od 61 do 80 godina sa učešćem od 51,1 %. Vodeći zabilježeni uzroci smrti su moždani udar (CVI) sa učešćem od 27,8 %, infarkt miokarda (25,7 %), i kardiomiopatija (24,8 %).

UDK 314.14(497.6)"2019"

KEYWORDS: death rate, stroke, heart attack

ABSTRACT - Population death rate is a negative component of population movement which can be caused by different factors, natural and violent. According to research, the death rate in Bosnia and Herzegovina is higher than the birth rate, which has been extremely low for many years. The goal of this research was to show the death rate in the Central Bosnia Canton, identify the leading causes, age and gender in which the death rate was the highest, and to examine in which municipalities of CBC deaths were the most often registered. A special emphasis was put on the number of people who died from natural causes, and which causes, and on how many people died of violent causes. A retrospective method was used with an analysis of a total of 2432 death cases in our canton in the research period. The results show that, in the year 2019, more men than women were affected by death (50.2%), and the age group in which the death was most commonly registered was 61-80 years (51.1%). The leading registered causes of death were stroke (27.8%), heart attack (25.7%) and cardiomyopathy (24.8%).

1 Uvod

Smrt je prestanak svih bioloških funkcija koje definiraju živi organizam. Prema uzroku i porijeklu smrt se dijeli na prirodnu smrt i nasilnu smrt. Prirodna smrt nastupa nakon otkazivanja vitalnih organa, najčešće usljed bolesti koja može biti akutna ili hronična ili prouzrokovana istrošenošću vitalnih organa usljed starosti. Prirodna smrt može biti nagla ili naprasna, te kao takva postaje predmet forenzičke istrage. Nasilna smrt produkt je djelovanja različitih vanjskih faktora. Po porijeklu nasilna smrt može biti zadesna ubilačka i samoubilačka. (Damjanov i sur., 1986).

Hronične bolesti pokazuju rast stope obolijevanja, što se posebno odnosi na hipertenzivna oboljenja, dijabetes i dorzopatije. Vodeći uzroci smrti stanovništva Federacije BiH 2015. godine su oboljenja cirkulacijskog sustava i maligne neoplazme

Ove dvije grupe oboljenja čine oko tri četvrtine svih uzroka smrti. Na trećem mjestu među vodećim uzrocima smrti su endokrina oboljenja, odnosno metabolički poremećaji, ponajprije Diabetes mellitus.

Među uzrocima smrti u Federaciji BiH još uvijek postoji velik broj nepoznatih uzroka smrti, što se dovodi u svezu sa propustima u šifriranju uzroka smrti. Vodeći uzroci smrti stanovništva Federacije BiH su iz grupe nezaraznih oboljenja, svaki drugi stanovnik umire od bolesti srca i krvnih žila, a svaki peti od malignih neoplazmi. (Zavod za javno zdravstvo FBiH, 2016).

2 Metodologija rada

2.1 Cilj istraživanja

Glavni cilj istraživanja je bio utvrditi vodeće uzroke smrtnosi u Srednjobosanskom kantonu u 2019. godini. Ostali ciljevi su bili:

- Utvrditi stopu umiranja u odnosu na dob, spol i zanimanje,
- Ispitati uzroke smrti u odnosu na način nastanka smrti,
- Ispitati vodeće uzroke nasilne smrti,
- Utvrditi stopu umiranja u odnosu na općine u Srednjobosanskom kantonu.

2.2 Metodologija istraživanja

Za ovo istraživanje korištena je retrospektivna metoda, komparativna metoda, te statistička metoda. Obavljena je sinteza i analiza podataka prikupljenih u Zavodu za Javno Zdravstvo SBK/KSB. Izvori podataka su bile prijave smrti za 2019. godinu. Prikupljeni podaci su statistički obrađeni, te u konačnici prikazani tabelarno i grafički.

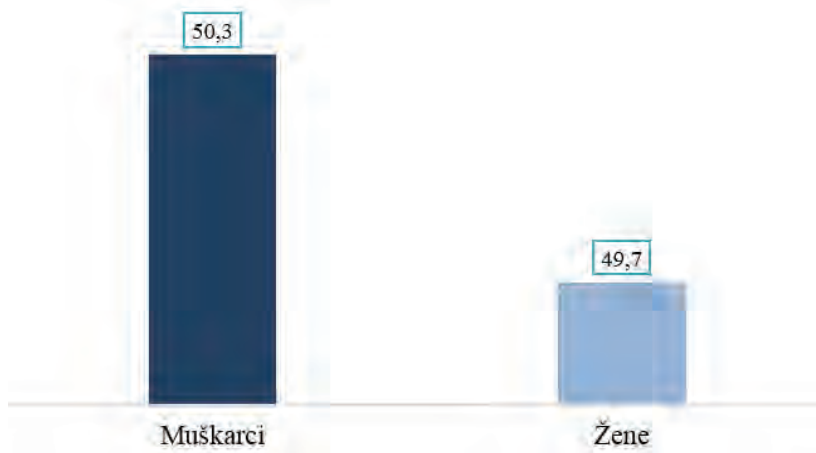
2.3 Rezultati istraživanja

U nastavku rada slijede rezultati istraživanja u kojima se grafički prikazuju utvrđeni uzroci smrti u odnosu na ispitivane faktore.

3 Rezultati istraživanja

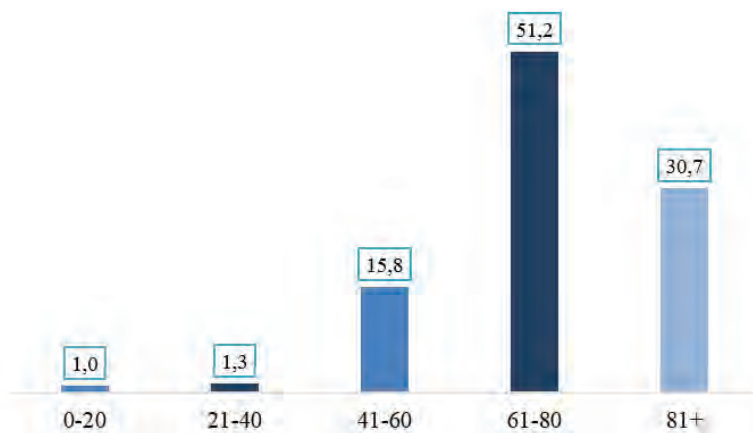
Ukupan broj umrlih osoba u Srednjobosanskom kantonu u 2019. godini bio je 2432. Od toga je bilo 1223 osoba muškog spola, te 1209 osoba ženskog spola.

Graf 1: Smrtnost u odnosu na spol



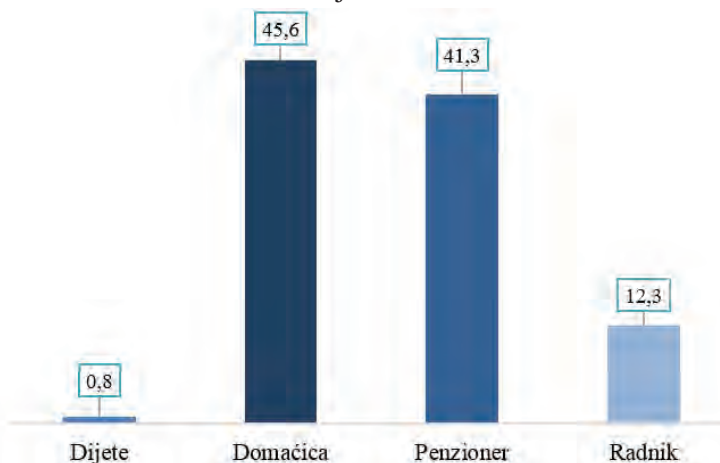
Udio umrlih muškaraca bio je 50,3 %, dok je učešće umrlih osoba ženskog spola bilo 49,7 %. U 2019. godini najčešće su umirale osobe u dobnoj skupini od 61 do 80 godina sa učešćem od 51,2 %.

Graf 2: Smrtnost u odnosu na dob



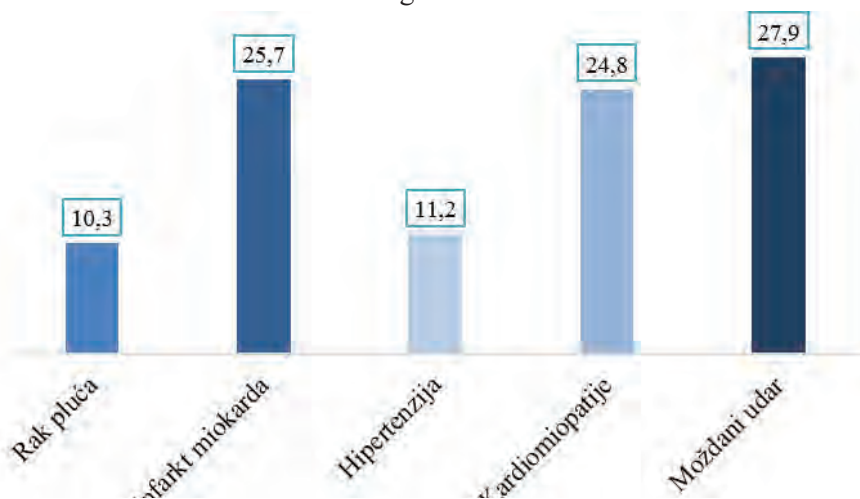
Najmanje učešće umrlih bilo je u dobnim skupinama od 0 do 20 godina sa učešćem od 1 %, potom u dobnoj skupini od 21–40 godina sa 1,3 %. Osobe starije od 81 godine umirale su sa učešćem od 30,7 %.

Graf 3: Smrtnost u odnosu na zanimanje



U odnosu na zanimanje najčešće su umirale domaćice sa učešćem od 45,6 %, potom penzioneri sa učešćem od 41,3 %. Djeca su umirala sa najmanjim učešćem od 0,8 %, te radnici sa 12,3 %.

Graf 4: Vodeći uzroci smrtnosti u 2019. godini



Vodeći uzroci smrtnosti u 2019. godini u Srednjobosanskom kantonu bili su: moždani udar (27,9 %), infarkt miokarda (25,7 %), kardiomiopatije (24,8 %), hipertenzija (11,2 %), a od malignih oboljenja vodeći uzrok smrtnosti je bio rak pluća sa učešćem od 10,3 %.

U odnosu na općine u Srednjobosanskom kantonu, najveći udio umrlih osoba zabilježen je u Općini Travnik (23,5 %), potom u Općini Bugojno (13,1 %) i u općinama

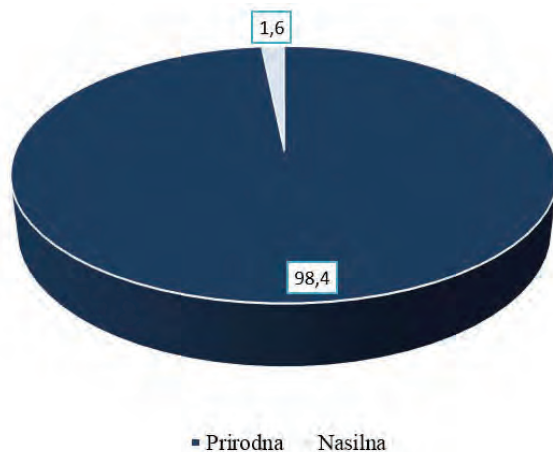
Jajce i Dobretići sa učešćem od 10,6 %. Najmanje učešće umrlih osoba u 2019. godini bilo je u Općini Kreševo (2,2 %).

Graf 5: Stopa umiranja u odnosu na općine u Srednjobosanskom kantonu



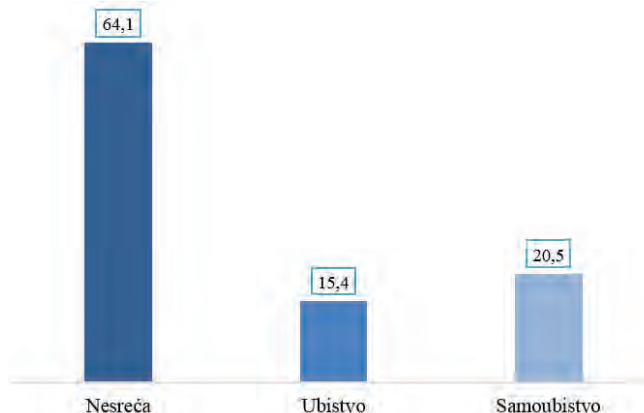
U odnosu na način na koji je smrt nastala zabilježene su prirodna i nasilna smrt. Od nasilnih smrti zabilježe su nesreća, ubistvo i samoubistvo.

Graf 6: Način nastanka smrti



Prirodna smrt je zabilježena u 98,4 % slučajeva, dok je udio nasilnih smrti bio 1,6 %.

Graf 7: Uzroci nasilne smrti



Najčešći uzrok nasilne smrti bila je nesreća, sa učešćem od 64,1 %, potom samoubistvo sa 20,5 %, dok je ubistvo najrjeđe zabilježena vrsta nasilne smrti sa učešćem od 15,4 %.

4 Zaključak

U Federaciji Bosne i Hercegovine za 2015. godinu, prema podacima Federalnog Zavoda za javno zdravstvo, vodeći uzroci smrtnosti bila su oboljenja kardiovaskularnog sistema, potom maligne neoplazme, te poremećaji endokrinog sistema.

Rezultati ovog istraživanja su pokazali da su u 2019. godini u Srednjobosanskom kantonu nešto češće umirale osobe muškog spola (50,3 %) u odnosu na ženski spol (49,7 %), dok je dobna skupina u kojoj se javljao najveći broj umrlih osoba bila od 61 do 80 godina sa učešćem od 51,2 %. Vodeći zabilježeni uzroci smrti su bili moždani udar sa učešćem od 27,9 %, infarkt miokarda (25,7 %), i kardiomiopatije (24,8 %). U odnosu na način na koji se smrt javila, u 98,4 % slučajeva zabilježena je prirodna smrt, dok su vodeći uzroci nasilne smrti bili nesreća, ubistvo i samoubistvo.

Zdravstveno stanje stanovništva se, između ostalog, ogleda i u stopama umiranja i vodećim uzrocima smrtnosti, zbog toga je potrebno raditi na prevenciji oboljenja koji su bili najčešći uzroci smrti sa ciljem poboljšanja zdravstvenog stanja stanovništva i smanjena generalne stope smrtnosti, kako u Srednjobosanskom kantonu, tako i u Federaciji Bosne i Hercegovine.

LITERATURA

1. Damjanov, I., Jukić, S. in Nola, M. (1986). Patologija. Zagreb.
2. Kralj, V. in Brkić, I. (2013). Mortalitet i morbiditet od kardiovaskularnih bolesti. *Cardiologia Croatica*, 8, št. 10–11.

3. Murray, C. J. and Lopez, A. D. (1999). On the comparable quantification of health risks: lessons from the Global Burden of Disease Study. *Epidemiology-Baltimore*, 10, št. 5, str. 594–605.
4. WHO. Global status report on noncommunicable diseases 2010 (2011). Geneva.
5. Zavod za javno zdravstvo FBiH. Zdravstveno stanje stanovništva i zdravstvena zaštita u Federaciji Bosne i Hercegovine za 2015. godinu (2016). Sarajevo.

Pristup eksternim izvorima financiranja malih i srednjih poduzeća

UDK 334.012.63/.64:658.14

KLJUČNE RIJEČI: mala i srednja poduzeća, eksterni izvori financiranja, pristup financiranju, MSP u Hrvatskoj i EU

POVZETEK - Sektor mikro, malih i srednjih poduzeća (MSP) čini više od 99 % svih poslovnih subjekata u Europskoj uniji te predstavlja ključni generator zapošljavanja, ekonomskog rasta, inovacija i socijalne integracije. Stvaranje odgovarajućih regulatornih i drugih uvjeta te dostupnost i pravovremeni pristup eksternim izvorima financiranja od izuzetnog su značaja za rast i razvoj MSP-a i cjelokupnog gospodarstva. Tako sektor MSP-ova u Hrvatskoj 2019. godine ostvaruje 59,4 % ukupne dodane vrijednosti te zapošljava 68,9 % radne snage što je iznad navedenih prosječnih veličina za EU (56,4 % dodane vrijednosti i 66,6 % zaposlenosti). Stoga je osnovni cilj rada dati prikaz pojmovnog određenja te značaja i uloge MSP-ova u ekonomskim kretanjima na razini Republike Hrvatske i Europske unije. Poseban naglasak u radu dat će se prikazu vrsta i podataka o dostupnosti eksternih izvora financiranja potrebnih za poslovanje MSP-ova na odabranom broju država članica EU-a. Također, u analizi će se dati kratak osvrt na način trošenja, odnosno na namjenu pribavljenih izvora financiranja u poslovanju MSP-ova. Pregled osnovnih zaključaka i rezultata analize bit će izloženi u zaključnom dijelu rada.

UDC 334.012.63/.64:658.14

KEYWORDS: SMEs, external financing sources, access to finance, SMEs in Croatia and the EU

ABSTRACT - The sector of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs) accounts for more than 99% of all businesses in the European Union and it is a key generator of employment, economic growth, innovation and social integration. Creating the proper regulatory and other conditions, as well as the availability and timely access to external sources of financing, are crucial for the growth and development of SMEs, and the overall economy. Thus, the SME sector in Croatia achieved in 2019 59.4% of total added value and employed 68.9% of the workforce, which is above the EU average (56.4% of added value and 66.6% of employment). Therefore, the main purpose of the paper is to give an overview of the conceptual definition as well as the importance and the role of SMEs in economic developments at the level of the Republic of Croatia and the European Union. A special emphasis will be given to the types and data on the availability of external financing, which is needed for SMEs to operate in a selected number of the EU Member States. In addition, a brief overview will be given of the way of spending, i.e. the purpose of the obtained finances in the SMEs' business. An overview of the basic conclusions and results of the analysis will be presented in the concluding section of the paper.

1 Uvod

Mikro, mala i srednja poduzeća (MSP) predstavljaju ključni generator zapošljavanja, ekonomskog rasta, inovacija i socijalne integracije u svakom gospodarstvu. Brojčano promatrano, MSP-ovi imaju najveći udio u ukupnom broju aktivnih poduzeća pa tako u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj čine više od 99 % svih poslovnih subjekata. Stvaranje odgovarajućih regulatornih i drugih uvjeta za njihovo poslovanje, institucionalna potpora i poduzetnička infrastruktura te dostupnost i pravovremeni pristup eksternim izvorima financiranja od izuzetnog su značaja za rast i razvoj MSP-a i cjelokupnog gospodarstva. U Europskoj uniji su 2018. godine MSP-ovi u nefinancijskom sektoru stvorili 56,4% ukupne dodane vrijednosti i zapošljavali 66,6%

ukupne radne snage, dok su u Hrvatskoj stvorili 59,4% ukupne dodane vrijednosti te zapošljavali 68,9% od ukupnog broja zaposlenih. Ovakav značaj MSP-ova za ukupne ekonomske aktivnosti zahtijeva istraživanje različitih faktora koji utječu na njihovo rast i razvoj od kojih je pristup izvorima financiranja jedan od presudnih faktora. Stoga je osnovni cilj rada dati prikaz pojmovnog određenja te značaja i uloge MSP-ova u ekonomskim kretanjima na razini Republike Hrvatske i Europske unije, pri čemu će se poseban naglasak dati prikazu vrsta eksternih izvora financiranja kao i podacima o njihovoj dostupnosti na prostoru Europske unije i Republike Hrvatske. U radu će se također dati i kratak osvrt na način trošenja, odnosno korištenja pribavljenih izvora financiranja u poslovanju MSP-ova.

2 Pojmovno određenje malih i srednjih poduzeća

Sektor malih i srednjih poduzeća jest ključni pokretač jednog gospodarstva jer predstavlja izvor novih radnih mjesta, potiče inovacije i ukupni gospodarski rast te omogućuje društvenu stabilnost. Tako primjerice mikro, mala i srednja poduzeća (MSP) čine više od 99 % svih poslovnih subjekta u gospodarstvu Europske unije. Upravo zbog njihovog ključnog značaja za učinkovito funkcioniranje gospodarstva, važno je definirati MSP-ove na odgovarajući način kako bi zakonodavac kreirao adekvatne regulatorne i druge uvjete za njihov razvoj te oblikovao specifične vrste potpora čija primjena će u konačnici doprinijeti ostvarenju zacrtanih ciljeva i politika usmjerenih na sektor MSP-ova. Prema Zakonu o računovodstvu (Narodne novine, br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18) poduzetnici (poslovni subjekti) se u Republici Hrvatskoj razvrstavaju na mikro, male, srednje i velike i to na osnovu pokazatelja koji se mogu utvrditi na zadnji dan poslovne godine. Pokazatelji prema kojima se razvrstavaju poduzetnici su (1) iznos ukupne aktive, (2) iznos prihoda i (3) prosječan broj radnika tijekom poslovne godine. Poduzetnik se klasificira u određenu skupinu ukoliko ne prelazi dva od tri navedena kriterija za određenu kategoriju poduzetnika. Ukoliko poduzetnik prelazi dva od tri kriterija za srednja poduzeća, tada pripada u skupinu velikih poduzetnika. Razvrstavanje poduzetnika na mikro, male, srednje i velike prema kriterijima prosječnog broja zaposlenih, iznosa aktive i iznosa godišnjih prihoda prikazano je u tablici 1.

Tabela 1: Podjela MSP-ova u Republici Hrvatskoj prema Zakonu o računovodstvu

<i>Kategorija poduzeća</i>	<i>Prosječan broj zaposlenih</i>	<i>Ukupna aktiva (u mil. kuna)</i>	<i>Godišnji prihod (u mil. kuna)</i>
Mikro	10	2,6	5,2
Mala	50	30	60
Srednja	250	150	300

Izvor: izrada autora prema Zakonu o računovodstvu (NN broj 78/15, 134/15, 120/16, 116/18).

Sve kategorije poduzeća dužne su prikupljati podatke i sastavljati knjigovodstvene isprave, voditi poslovne knjige te sastavljati financijske izvještaje sukladno Zakonu o računovodstvu, kao i poštovati standarde financijskog izvještavanja i temeljna načela urednog knjigovodstva. Poduzeća imaju obvezu sastavljati i prezentirati godišnje financijske izvještaje, pri čemu mikro, mala i srednja poduzeća primjenjuju Hrvatske standarde financijskog izvještavanja (HSFI), a velika poduzeća Međunarodne standarde financijskog izvještavanja (MSFI). Nadalje, prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva (Narodne novine, br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16) malo gospodarstvo čine poslovni subjekti koji godišnje zapošljavaju prosječno manje od 250 zaposlenika, u svom poslovanju su neovisni subjekti koji nisu klasificirani kao partnerski, odnosno povezani subjekti, te ostvaruju godišnji poslovni prihod u protivrijednosti do 50 mil. eura, ili imaju ukupnu aktivu ako su obveznici poreza na dobit, odnosno dugotrajnu imovinu ako su obveznici poreza na dohodak, u iznosu do 43 mil. eura. Razvrstavanje subjekata malog gospodarstva na mikro, male i srednje subjekte sukladno Zakonu o poticanju malog gospodarstva prikazano je u tablici 2.

Tabela 2: Podjela MSP-ova u Republici Hrvatskoj prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva

<i>Subjekti malog gospodarstva</i>	<i>Broj zaposlenika</i>	<i>Godišnji promet (u mil. eura)</i>	<i>Ukupna godišnja bilanca (u mil. eura)</i>
Mikro	< 10	≤ 2	≤ 2
Mali	< 50	≤ 10	≤ 10
Srednji	< 250	≤ 50	≤ 43

Izvor: izrada autora prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva (NN br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16).

Podjela poslovnih subjekata na mikro, male i srednje prema Zakonu o poticanju malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj usklađena je s Preporukom Europske Komisije (2003/361/EZ) kojom su definirani kriteriji za podjelu poduzeća prema veličini na razini Europske unije. Navedeni kriteriji nisu jedini čimbenici za utvrđivanje veličine poslovnog subjekta. Naime, ako poduzeće ima pristup znatnim dodatnim resursima, npr. u vlasništvu je većeg poduzeća, ili se nalazi u povezanim, odnosno partnerskim odnosima, ono možda nema pravo na ostvarivanje statusa MSP-a (EK, 2015). Tako se definicijom MSP-ova razlikuju tri kategorije poduzeća ovisno o vrsti njihovih međusobnih odnosa, a navedene kategorije su sljedeće: (1) neovisno poduzeće – poduzeće je potpuno neovisno ili je stranka u jednom ili više manjinskih partnerstava (svako partnerstvo manje od 25 %) s drugim poduzećima; (2) partnersko poduzeće – ako su udjeli u drugim poduzećima najmanje 25 %, ali ne prelaze 50 %, tada se smatra da se radi o odnosu između partnerskih poduzeća; (3) povezano poduzeće – ako udjeli u drugim poduzećima premašuju 50 %, tada se poduzeća smatraju povezanim (EK, 2015). Jedinstvena definicija MSP-ova važna je za utvrđivanje politika, programa i mjera koje razvijaju Europska komisija na razini EU-a i države članice na nacionalnoj razini, a sve u cilju osiguravanja namjenskih potpornih sredstava koja MSP-ovi imaju mogućnost koristiti za svoj rast i razvoj.

Tako se primjerice odredbama Zakona o poticanju malog gospodarstva u Republici Hrvatskoj uređuje primjena poticajnih mjera gospodarske politike koje su usmjerene razvoju, restrukturiranju i tržišnom prilagođavanju malog gospodarstva. Navedene poticajne mjere i aktivnosti razvoja malog gospodarstva su (1) kreditiranje subjekata pod povoljnijim uvjetima, subvencioniranje kamata, te kreditiranje za početak poslovanja, (2) davanje jamstava za kredite, (3) osnivanje i upravljanje fondovima rizičnog kapitala i drugih fondova, (4) pružanje stručne i savjetodavne pomoći, (5) pojednostavljenje postupka za osnivanje, poslovanje i razvoj gospodarstva i njihovih udruga, (6) davanje potpora za jačanje konkurentnosti malog gospodarstva, (7) davanje potpora za povećanje zapošljavanja, stručnu i poduzetničku izobrazbu, prekvalifikaciju i dokvalifikaciju, (8) davanje potpora za sudjelovanje na međunarodnim sajmovima i specijaliziranim izložbama u zemlji i inozemstvu, (9) organiziranje i poticanje mreže potpornih institucija malog gospodarstva te drugih pravnih osoba za poticanje malog gospodarstva, (10) promicanje poduzetništva i poticanje razvoja poduzetništva posebnih skupina, (11) davanje potpora za istraživanje, razvoj i primjenu inovacija te uvođenje suvremenih tehnologija, (12) stvaranje uvjeta za povezivanje subjekata malog gospodarstva radi nastupa na tržištu te (13) druge aktivnosti za ostvarenje ciljeva razvoja malog gospodarstva.

3 Značaj sektora MSP-ova u Europskoj uniji i Republici Hrvatskoj

Mala i srednja poduzeća predstavljaju pokretače europskoga gospodarstva te čine više od 99% svih poslovnih subjekata u Europskoj uniji. Prema podacima Europske komisije, MSP-ovi su u prethodnom petogodišnjem razdoblju kreirali 85% novih radnih mjesta te zapošljavali dvije trećine ukupne radne snage zaposlene u privatnom sektoru u Europskoj uniji (EK, 2020). MSP-ovi i poduzetništvo promatraju se na razini Europske unije kao ključni generator zapošljavanja, ekonomskog rasta, inovacija i socijalne integracije. Prema podacima u godišnjem izvješću o stanju u sektoru MSP-ova za 2018./2019. (Muller et al., 2019), ukupno je u 2018. godini bilo nešto više od 25 mil. malih i srednjih poduzeća, koji su činili 99,8 % svih poduzeća u nefinancijskom sektoru na prostoru EU-28, te koji su stvorili 56,4 % ukupne dodane vrijednosti i zapošljavali 66,6 % ukupnog broja zaposlenih. Nefinancijski sektor je u 2018. godini ostvario 54,5 % ukupnog BDP-a i zapošljavao 61,4 % ukupne radne snage u EU-28. U sektoru MSP-ova, najviše je bilo mikro poduzeća, više od 23,3 mil., odnosno 93 % svih MSP-ova, koji su ostvarili 20,8 % ukupno stvorene dodane vrijednosti te zapošljavali više od 43,5 mil. radnika, odnosno 29,7 % ukupno zaposlenih u nefinancijskom sektoru. U tablici 3. dan je prikaz broja MSP-ova i velikih poduzeća u nefinancijskom sektoru u EU-28 za 2018. godinu te prikaz strukture ostvarene dodane vrijednosti i broja zaposlenih prema veličini poduzeća.

Tabela 3: Broj poduzeća, dodana vrijednost i zaposlenost u EU-28 za 2018. godinu

#	Mikro	Mala	Srednja	Ukupno MSP-ovi	Velika	Uk. sva poduzeća
<i>Poduzeća</i>						
Broj poduzeća	23.323.938	1.472.402	235.668	25.032.008	47.299	25.079.312
%	93,0 %	5,9 %	0,9 %	99,8 %	0,2 %	100,0 %
<i>Dodana vrijednost</i>						
Vrijed. u mil. eura	1.610.134	1.358.496	1.388.416	4.357.046	3.367.321	7.723.625
%	20,8 %	17,6 %	18,0 %	56,4 %	43,6 %	100,0 %
<i>Zaposlenost</i>						
Broj zaposlenih	43.527.668	29.541.260	24.670.024	97.738.952	49.045.644	146.784.592
%	29,7 %	20,1 %	16,8 %	66,6 %	33,4 %	100,0 %

Izvor: Muller et al. (2019). Annual Report on European SMEs 2018/2019.

Pet najvažnijih sektora za djelatnost MSP-ova su proizvodni sektor, građevinski sektor, sektor poslovnih usluga (profesionalne, znanstvene i tehničke djelatnosti), sektor usluga smještaja i pripreme hrane te sektor trgovine (veleprodaja i maloprodaja). U navedenih pet sektora, u 2018. godini, bilo je registrirano 76 % svih MSP-ova, ostvareno je 71 % dodane vrijednosti svih MSP-ova te je bilo zaposleno 77 % ukupno zaposlenih u svim MSP-ovima u nefinancijskom sektoru (EK, 2019). Ukoliko usporedimo sektor MSP-ova u 2018. godini s predkriznom 2008. godinom, razvidan je oporavak sektora u potpunosti te značajno povećanje promatranih varijabli (tablica 4).

Tabela 4: Usporedba aktivnosti MSP-ova u 2018. u odnosu na 2017. i 2008. (predkriznu) god.

#	2018. / 2017.	2018. / 2008.
Dodana vrijednost (u €)	+ 4,1 %	+ 20 % ili 727 mlrd. €
Broj poduzeća	+ 2,0 %	+ 16 % ili 3,5 mil. poduzeća
Broj zaposlenih	+ 1,8 %	+ 6 % ili 5,3 mil. radnih mjesta

Izvor: Europska komisija, 2019.

Značaj MSP-ova na razini Republike Hrvatske sličan je njihovom značaju na razini Europske unije. Kretanje broja poduzeća prema kriteriju veličine u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2014. do 2018. godine prikazano je u tablici 5. Tijekom promatranog razdoblja udio MSP-ova u ukupnom broju poduzeća iznosio je 99,7 %, pri čemu 98,5-98,6 % svih poduzeća čine mikro i mala poduzeća. U apsolutnom iznosu broj MSP-ova povećao se za 26 % koliko je iznosilo i povećanje ukupnog broja poduzeća na razini RH u promatranom petogodišnjem razdoblju. U istom iznosu povećao se broj mikro i malih poduzeća, dok su srednja i velika poduzeća porasla

za 23 %, odnosno 2 % u promatranom razdoblju. Potrebno je istaknuti kako svega 0,3 % poduzeća spadaju u kategoriju velikih poduzeća, odnosno u kategoriju onih poduzeća koja imaju više od 250 zaposlenih.

Tabela 5: Struktura poduzeća prema kriteriju veličine u RH, 2014–2018

Kategorija	2014		2015		2016.		2017		2018		Δ*
	Br. pod.	%	Br. pod.	%	Br. pod.	%	Br. pod.	%	Br. pod.	%	
Sektor MSP-ova	104.116	99,7	106.221	99,7	114.156	99,7	119.752	99,7	130.757	99,7	126
Mikro & mala	102.895	98,5	105.029	98,6	112809	98,5	118.352	98,6	129.259	98,6	126
Srednja pod.	1.221	1,2	1.192	1,1	1.347	1,2	1.400	1,1	1.498	1,1	123
Velika poduzeća	354	0,3	348	0,3	327	0,3	329	0,3	360	0,3	102
Ukupno	104.470	100	106.569	100	114.483	100	120.081	100	131.117	100	126

* Indeks 2018./2014.

Izvor: Alpeza et. al. (2019). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019. Zagreb: Cepor.

Prema podacima Europske komisije, sektor MSP-ova u Republici Hrvatskoj ostvario je 2019. godine 59,4 % ukupne dodane vrijednosti te je zapošljavao 68,9 % ukupne radne snage u nefinancijskim poduzećima što je iznad navedenih prosječnih veličina na razini EU-28 (56,4 % dodane vrijednosti i 66,6 % zaposlenosti) (EK, 2019a). Kategorije malih i srednjih poduzeća zapošljavaju više radne snage te stvaraju više dodane vrijednosti u odnosu na prosječne veličine za EU-28. Također, u razdoblju 2014.-2018. dodana vrijednost stvorena u nefinancijskom sektoru porasla je 28,1 % što je značajno više u odnosu na porast dodane vrijednosti od 16,6 % za velika poduzeća (EK, 2019a). Podaci o broju poduzeća, broju zaposlenih i dodanoj vrijednosti u Hrvatskoj te usporedba navedenih veličina s prosječnim iznosima u EU-28 za 2018. godinu prikazani su u tablici 6.

Tabela 6: Usporedba sektora MSP-ova u RH i EU-28 za 2018. godinu

#	Broj poduzeća			Broj zaposlenih			Dodana vrijednost		
	HR		EU-28	HR		EU-28	HR		EU-28
	Broj	%	%	Broj	%	%	mlrd. €	%	%
Mikro	136.361	90,9	93,0	308.024	29,6	29,7	4,9	19,7	20,8
Mala	11.307	7,5	5,9	217.067	20,9	20,1	5,0	20,0	17,6
Srednja	1.873	1,2	0,9	191.471	18,4	16,8	5,0	19,7	18,0
Uk. MSP	149.541	99,7	99,8	716.562	68,9	66,6	14,9	59,4	56,4
Velika	425	0,3	0,2	324.154	31,1	33,4	10,2	40,6	43,6
Ukupno	149.966	100,0	100,0	1.040.716	100,0	100,0	25,1	100,0	100,0

Izvor: 2019 SBA Fact Sheet Croatia (EK, 2019a).

Potrebno je istaknuti kako se podaci Europske komisije razlikuju u odnosu na dostupne podatke na nacionalnoj razini zbog različite metodologije prikupljana po-

dataka te primjene podjele poduzeća prema veličini na temelju Zakona o računovodstvu, a koja se razlikuje u odnosu na podjelu definiranu Preporukom Europske komisije iz 2003. godine. Tako su primjerice podaci o stanju sektora MSP-ova u RH za 2018. godinu, pri čemu je primijenjena podjela poduzeća prema veličini temeljem ZOR-a, prikazani u tablici 7. (Alpeza et al., 2019). Raspoloživi podaci pokazuju kako su 2018. godine mikro, mala i srednja poduzeća zapošljavala 72,2 % ukupne radne snage, ostvarila 58 % ukupnog prihoda te 53 % ukupnog izvoza. Podaci se odnose na poslovne subjekte, obveznike poreza na dobit, aktivne u nefinancijskom sektoru, koji su obveznici javne objave godišnjih financijskih izvještaja u Registru godišnjih financijskih izvještaja (RGFI) kojim upravlja Financijska agencija (FINA).

Tabela 7: Zaposlenost, prihodi i izvoz prema veličini poduzeća za 2018. godinu

#	Veličina poduzeća				Ukupno
	Mikro	Mala	Srednja	Velika	
Broj zaposlenih	255.819	238.392	184.278	261.465	939.954
%	27,2	25,4	19,6	27,8	100
Ukupan prihod (mil. kn)	102.094	172.766	161.166	315.134	751.160
%	13,6	23,0	21,4	42,0	100
Izvoz (tis. kn)	10.431.958	29.670.621	37.874.363	69.204.745	147.181.687
%	7,1	20,2	25,7	47,0	100

Izvor: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019. Zagreb: Cepor.

4 Izvori financiranja malih i srednjih poduzeća

U svakodnevnom poslovanju MSP-ovi se susreću s nizom problema o čijem rješavanju ovisi njihovo uspješno poslovanje. Prema podacima istraživanja o dostupnosti izvora financiranja za MSP-ove (SAFE, 2019) kao najznačajniji problemi s kojima se suočavaju MSP-ovi u svom poslovanju navode se pronalazak kupaca, dostupnost kvalificirane radne snage ili iskusnih menadžera, konkurencija, regulatorni uvjeti, troškovi proizvodnje ili radne snage, dostupnost financijskih izvora i ostali. Prikaz navedenih problema za MSP-ove na području EU28 u razdoblju od 2014. do 2019. godine dan je u tablici 8. Raspoloživi podaci ukazuju kako je u 2019. godini pristup odgovarajućim financijskim izvorima predstavljao najznačajniji problem za 7 % anketiranih MSP-ova, dok kao najveću prepreku u poslovanju 26 % MSP-ova navodi dostupnost kvalificirane radne snage ili iskusnih menadžera. Dostupnost kvalificirane radne snage predstavlja najznačajniji problem za sve veći broj MSP-ova u promatranom razdoblju (od 17 % u 2014. do 26 % u 2019.). S druge strane, problem pristupa financijama kao najznačajniji navodi sve manje MSP-ove te se isti stabilizirao na 7 % u razdoblju 2017.-2019. Također, podaci jasno pokazuju kako osnovne probleme u poslovanju MSP-ova predstavljaju dostupnost kvalificirane radne snage

i iskusnih menadžera te pronalazak kupaca na tržištu za proizvode i usluge koje nude MSP-ovi.

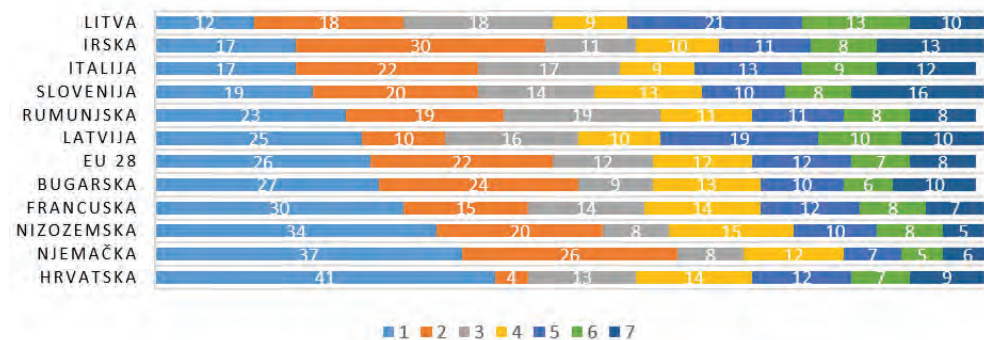
Tabela 8: Problemi u poslovanju MSP-ova za razdoblje 2014.-2019. (EU28)

#	Problem	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
1.	Dostupnost kvalificirane radne snage ili iskusnih menadžera	17 %	18 %	20 %	23 %	25 %	26 %
2.	Pronalazak kupaca	20 %	25 %	25 %	24 %	23 %	22 %
3.	Troškovi proizvodnje ili radne snage	12 %	13 %	12 %	12 %	12 %	12 %
4.	Regulatorni uvjeti	16 %	13 %	12 %	12 %	13 %	12 %
5.	Konkurencija	15 %	14 %	13 %	13 %	11 %	12 %
6.	Dostupnost financijskih izvora	13 %	10 %	9 %	7 %	7 %	7 %
7.	Ostalo	7 %	6 %	9 %	8 %	8 %	8 %

Izvor: izrada autora prema SAFE (2019).

Ovisno o državi u kojoj posluju, MSP-ovi drugačije rangiraju probleme koje smatraju najznačajnijima u poslovanju. Pregled najznačajnijih problema za 2019. godinu za odabrane države na prostoru EU28 (kako ih rangiraju anketirani MSP-ovi u navedenim državama) dan je na grafikonu 1. Tako je problem dostupnosti financijskih izvora najznačajniji za 13 % MSP-ova u Litvi, a samo za 5 % MSP-ova u Njemačkoj. Problem dostupnosti radne snage najmanje je izražen u Litvi (12 %), a najviše u Hrvatskoj (41 %). Kao ostale najznačajnije probleme MSP-ovi u Hrvatskoj navode regulatorne uvjete (14 %), troškove proizvodnje ili radne snage (13 %), konkurenciju (12 %), dostupnost financija (7 %), pronalazak kupaca (4 %) i ostalo (9 %).

Graf 1: Najznačajniji problemi za MSP-ove u odabranim državama EU28 za 2019. god.



Napomena: nazivi problema označeni s 1-7 odgovaraju nazivima problema u tablici 8.

Izvor: izrada autora prema SAFE (2019).

Unatoč činjenici da problem dostupnosti financija kao najznačajniji u 2019. godini navodi u prosjeku 7 % MSP-ova na prostoru EU28, pribavljanje dostatnih izvora financiranja jedan je od osnovnih uvjeta uspješnog poslovanja. Problem financiranja različito je izražen u pojedinim državama pa je tako najprisutniji u Grčkoj (21 % MSP-ova navodi ga kao najznačajnijeg), Litvi (13 %), Malti (13 %) i Cipru (12 %), a najmanje u Luksemburgu (4 %), Njemačkoj (5 %), Austriji (5 %) i Velikoj Britaniji (6 %). Prikaz problema dostupnosti financijskih izvora i usporedba između država članica EU28 dana je na grafikonu 2.

Graf 2: Usporedba problema dostupnosti financija za MSP-ove u državama EU28 (2019.)



Izvor: SAFE (2019).

Na dostupnost financiranja mogu utjecati različiti faktori kao što su nedostatak institucionalne potpore i odgovarajuće poduzetničke infrastrukture, nerazvijenost neformalnih oblika financiranja pokretanja i rasta poslovnih pothvata, troškovi financiranja, ostvareni financijski rezultati i vrsta poslovanja kojom se bavi poduzetnik, zahtijevani instrumenti osiguranja, asimetrične informacije, netransparentnost tržišta, nerazvijenost tržišta kapitala, visoka rizičnost ulaganja i transakcijski troškovi, mali povrati na uložena sredstva i sl. (Ploh, 2017). Prema Vidučić (2007) glavni razlozi zbog kojih MSP-ovi ne dobivaju kredite su nedostatak dovoljnog kolaterala, nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima i dostavljenim informacijama o poslovanju poduzeća, dok se na strani poduzeća navode visoke bankovne naknade, visoki troškovi financiranja i složene procedure. Poduzeća mogu pribavljati izvore financiranja iz unutarnjih (internih) i vanjskih (eksternih) izvora (Orsag, 2003). Interne izvore financiranja generira profitabilno poslovanje poduzeća, a oni se odnose prije svega na zadržanu dobit i rezerve koje se formiraju iz ostvarene dobiti te na prihode ostvarene prodajom imovine poduzeća, dok vanjski izvori dolaze izvan poduzeća, a odnose se na vlasničke uloge te kreditna zaduženja i druge obveze (Stojanović, 2016). MSP-ovi koriste različite oblike financiranja. Kreditne linije predstavljaju maksimalni iznos kredita koji banka može odobriti klijentu (dužniku), odnosno maksimalan iznos koji korisnik može povući ukoliko ima potrebu za dodatnim novčanim sredstvima u određenom razdoblju. Kreditne linije spadaju u skupinu neosiguranih kratkoročnih kredita koje klijent koristi po potrebi i koji se odobravaju na temelju kreditne sposobnosti dužnika (Vidučić, 2008). Prekoračenja po bankovnom računu i kreditnim karticama omogućuju klijentu banke da koristi sredstva iznad iznosa raspoloživog pokrića, odnosno do ugovorenog dopuštenog prekoračenja (tzv. dozvoljeni minusa). Prema Zakonu o leasingu (Narodne novine, br. 141/13) leasing (najam) je pravni posao u kojem davatelj leasinga (financijska kuća) odobrava primatelju leasinga (podu-

zeću) korištenje objekta leasinga (npr. fiksne imovine) koji je u vlasništvu davatelja leasinga, a za koji primatelj leasinga plaća ugovorenu naknadu. Razlikuje se operativni i financijski leasing. Bankovni krediti predstavljaju jednostavni i uobičajeni izvor financiranja, a mogu biti osigurani i neosigurani (bez kolaterala). Na temelju zahtjeva i propisane procedure banka odobrava klijentu novčana sredstva, a klijent (dužnik) se obvezuju vratiti pozajmljena sredstva, odnosno glavnica i pripadajuću kamatu u ugovorenim rokovima. Grantovi i subvencionirani bankovni krediti odnose se na sredstva iz javnih izvora, kojima države članice i EU iz različitih fondova osiguravaju poduzećima u potpunosti ili djelomično sredstva za određene namjene u poslovanju u svrhu unaprjeđenja njihove konkurentnosti i/ili snižavanja troškova financiranja. Trgovački krediti pripadaju u skupinu spontaniziranih izvora financiranja koji nastaju automatski kao rezultat svakodnevnih poslovnih transakcija poduzeća, pri čemu je njihov nastanak posljedica prodaje proizvoda i roba poduzeća kupcima uz mogućnost odgode plaćanja (Vidučić, 2008). Trgovačkim kreditom nastaje obveza poduzeća prema dobavljačima koja će se izmiriti u dogovorenom roku plaćanja (uobičajeno 30, 60 ili 90 dana nakon isporuke). Faktoring je oblik kratkoročnog financiranja radnog kapitala temeljem prodaje nedospjelih potraživanja uz diskont specijaliziranoj financijskoj instituciji koja preuzima naplatu potraživanja (Brealy et al., 2007). Dužnički vrijednosti papiri mogu biti dugoročni (obveznice) ili kratkoročni (komercijalni zapisi), a njihovim emitiranjem (prodajom) poduzeće pribavlja sredstva od zainteresiranih investitora uz obvezu isplate (povrata) primljenih sredstva uvećanih za odgovarajuću kamatu u ugovorenim rokovima dospjeća vlasniku, tj. imatelju vrijednosnog papira. Naposljetku, u eksterne izvore financiranja ubrajaju se i vlasnička ulaganja, odnosno ulaganja u vlasničku glavnica. Radi se o vrlo sigurnom izvoru financiranja jer ova ulaganja nemaju rok dospjeća, ali mogu utjecati na promjenu strukture vlasništva poduzeća u slučaju kada u glavnica investiraju subjekti koji dotad nisu imali udjelu u vlasništvu. Ulaganja u vlasnički kapital od izuzetne su važnosti prilikom osnivanja poduzeća i u početnoj fazi poslovanja kada poduzeća imaju ograničene mogućnosti iznalaženja drugih izvora financiranja. Interne fondove financiranja poduzeće generira svojim profitabilnim poslovanjem, a oni se odnose na zadržanu (reinvestiranu) dobit te prihode koji se ostvaruju prodajom postojeće imovine poduzeća.

Korištenje različitih izvora financiranja u poslovanju MSP-ova na prostoru EU28 u razdoblju od 2014. do 2019. prikazano je u tablici 9. Načelno, trendovi korištenja različitih izvora financiranja od strane MSP-ova u promatranom razdoblju relativno su stabilni. Uloga eksternih tuđih (pozajmljenih) izvora financiranja je dominantna te je u promatranom razdoblju 76-80 % MSP-ova koristilo neki od oblika dužničkog financiranja. Kao izvor financiranja MSP-ovi koriste najviše kreditne linije, preko-račenje po bankovnom računu ili kreditnim karticama, leasing i bankovne kredite, pri čemu je zamjetan pad korištenja bankovnih kredita (smanjenje s 57 % u 2014. na 46 % u 2019.). Značajan izvor financiranja predstavljaju trgovački krediti (31-33% u promatranom razdoblju) te grantovi i subvencionirani bankovni krediti (31-34 %).

Tabela 9: Različiti izvori financiranja koje koriste MSP-ovi u EU28, 2014–2019 (u %)

#	Izvor financiranja	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
1.	Kreditne linije, prekoračenje po bankovnom računu ili kreditnim karticama	53	55	55	53	52	51
2.	Leasing	47	47	47	48	47	47
3.	Bankovni krediti	57	50	50	48	47	46
4.	Trgovački krediti	33	36	35	34	33	31
5.	Grantovi ili subvencionirani bank. krediti	32	34	32	31	32	31
6.	Interni fondovi (dobit, prodaja imovine)	25	27	27	26	26	25
7.	Ostali zajmovi	19	22	22	21	20	19
8.	Vlasnički kapital	16	14	13	12	12	11
9.	Factoring	11	10	10	10	10	9
11.	Dužnički vrijednosni papiri	4	4	3	3	3	3
12.	Financiranje dugovima*	78	78	76	77	80	80

* Financiranje dugovima = 1+2+3+4+5+7+9+11.

Izvor: izrada autora prema SAFE (2019).

Iako je financiranje poslovanja MSP-ova dugoročnim i kratkoročnim obvezama dominantno, MSP-ovi u različitim državama EU28 koriste navedene izvore različitim intenzitetom. Tako je financiranje dugom relevantno za prosječno 82 % MSP-ova na razini EU28, dok pozajmljeni izvori najveći značaj imaju na Malti (za 90 % MSP-ova), a najmanji u Luksemburgu (za 69 % MSP-ova). U susjednoj Mađarskoj financiranje dugom relevantno je za 70 % MSP-ova, a u Italiji i Sloveniji za 84 % MSP-ova. Financiranje dugom relevantno je za 82 % MSP-ova u Hrvatskoj što je na razini europskog prosjeka (SAFE, 2019). Iako MSP-ovi koriste različite vanjske izvore, često je pristup pojedinim izvorima ograničen pa su tako primjerice visoki standardi procjene rizika i visoki iznosi osiguranja vraćanja pozajmljenih sredstava jedni od glavnih ograničenja korištenja bankovnih kredita (Pešić, 2011). MSP-ovi koji ne koriste bankovne kredite kao relevantan izvor financiranja za takvo ponašanje navode različite razloge. Tako je za 2019. godinu, 76 % MSP-ova na razini EU28 navelo da nemaju potrebe za bankovnim kreditima kao izvorom financiranja svog poslovanja. Kao ostali razlozi nekorisćenja bankovnih kredita MSP-ovi navode visoke kamatne stope (7 %), nedovoljna jamstva ili kolateral (3 %), preveliku prijavnu dokumentaciju (3 %), neraspoloživost bankovnih kredita (3 %), smanjenu kontrolu nad poslovanjem (2 %) te druge razloge (SAFU, 2019). Učestalost korištenja različitih izvora financiranja MSP-ova u EU28 te usporedba s Hrvatskom prikazani su u tablici 10. U promatranom razdoblju od travnja do rujna 2019. godine MSP-ovi su najčešće koristili kreditne linije i leasing kako na razini EU28 tako i u Hrvatskoj. Značajne razlike u korištenju pojedinih izvora postoje u slučaju internih fondova (14 % u EU28 te 24 % u HR), trgovačkih kredita (17 % u EU28 te 2 % u HR) i kreditnih linija (34 % u EU28 te 28 % u HR). Potrebno je istaknuti kako 34 % MSP-ova u Hrvatskoj nije koristilo grantove ili sub. bankovne kredite te 32 % MSP-ova vlasnički kapital nasuprot 23 %, odnosno 10 % MSP-ova u EU28.

Tabela 10: Korištenje izvora financiranja u razdoblju travanj-rujan 2019., MSP u EU28 i RH

#	Izvor financiranja	EU28				HR			
		A	B	C	D	A	B	C	D
1.	Kreditne linije, prekoračenje po bank. računu ili kred. karticama	34	17	47	2	28	17	46	9
2.	Leasing	24	23	51	2	26	29	36	9
3.	Bankovni krediti	15	30	52	3	16	31	44	9
4.	Trgovački krediti	17	14	67	2	2	11	73	14
5.	Grantovi ili sub. bank. krediti	8	23	66	3	8	34	47	11
6.	Interni fondovi (zadržana dobit i prihodi od prodaje imovine)	14	11	72	3	24	17	52	7
7.	Ostali zajmovi	7	12	79	2	6	11	70	13
8.	Vlasnički kapital	1	10	85	4	2	32	57	9
9.	Factoring	6	3	87	4	5	7	74	14

Napomena: A – korišteno u prethodnih 6 mjeseci; B – nije korišteno u prethodnih 6 mjeseci; C – nije relevantno za poslovanje; D – ostalo.

Izvor: izrada autora prema SAFE (2019).

Struktura iskorištenih pribavljenih eksternih tuđih (pozajmljenih) izvora financiranja od strane MSP-ova na prostoru EU28 za razdoblje od 2014. do 2019. godine prikazana je u tablici 11. Pribavljena sredstva MSP-ovi najviše koriste za ulaganja u fiksnu imovinu (osnovna sredstva), pri čemu je vidljiv porast navedenih ulaganja s 30 % u 2014. na 40 % u 2019. godini. Ulaganja u zalihe i druge oblike radnog kapitala drugi su najčešći oblik korištenja eksternih izvora (28 % u 2014. i 35 % u 2019.). Razviđan je također veliki skok ulaganja eksternih izvora u zapošljavanje i obučavanje zaposlenika u promatranom razdoblju (porast s 8 % u 2014. na 22 % u 2019.) te u razvoj i plasiranje novih proizvoda i usluga (porast s 10 % u 2014. na 20 % u 2019.).

Tabela 11: Namjena pribavljenih tuđih izvora fin. od strane MSP-a u EU28, 2014.- 2019. (u %)

#	Namjena	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
1.	Investicije u fiksnu imovinu	30	36	38	38	41	40
2.	Zalihe i drugi oblici radnog kapitala	28	34	34	33	37	35
3.	Zapošljavanje i obučavanje zaposlenika	8	13	15	15	22	22
4.	Razvoj i plasiranje novih proizvoda i usluga	10	14	15	14	20	20
5.	Refinanciranje i otpлата obveza	11	12	12	11	14	13
6.	Ostalo	12	12	11	12	9	9

Izvor: izrada autora prema SAFE (2019).

Ukoliko se analizira korištenje pozajmljenih izvora financiranja od strane MSP-ova u Hrvatskoj u 2019. godini, tada su se navedena sredstva najviše koristila za ulaganje u fiksnu imovinu (48 % MSP-ova), radni kapital (46 %), zapošljavanje i obučavanje radne snage (37 %), razvoj i plasiranje novih proizvoda i usluga (29 %), refinanciranje (19 %) te za ostale namjene (7 %). Postotak MSP-ova u Hrvatskoj koja ulažu pribavljena sredstva u navedene svrhe iznad je prosječnih vrijednosti za EU28.

5 Zaključak

Sektor mikro, malih i srednjih poduzeća u pravilu čini više od 99% svih poslovnih subjekata u jednom tržišnom gospodarstvu te predstavlja generator stvaranja novih radnih mjesta, ekonomskog rasta, inovacija i posljedično društvene integracije. Odgovarajući regulatorni okvir, institucionalna podrška i adekvatna poduzetnička infrastruktura od ključne su važnosti za osnivanje, rast i razvoj MSP-ova. Također, jedan od uvjeta uspješnog poslovanja MSP-ova jest dostupnost eksternih izvora financiranja u vrijeme i u oblicima koji omogućuju nesmetano obavljanje poslovnih aktivnosti. Upravo zbog svoje veličine MSP-ovi, a posebice mikro i mala poduzeća, imaju više problema s iznalaženjem odgovarajućih izvora financiranja u usporedbi s velikim poduzećima. Analiza značaja i uloge sektora MSP-ova za gospodarstva EU i Republike Hrvatske ukazuje kako su ova poduzeća u 2018. godini činila 99,8 % svih poduzeća u nefinancijskom sektoru na prostoru EU28, odnosno 99,7 % svih poduzeća u Hrvatskoj, kako su ostvarila 56,4 % dodane vrijednosti u EU28, odnosno 59,4 % u Hrvatskoj te kako su zapošljavala 66;6 % svih zaposlenika u EU28, odnosno 68,9 % u Hrvatskoj. Dostupnost izvora financiranja predstavlja najznačajniji problem za prosječno 7 % MSP-ova na razini EU28 i Hrvatske u 2019. godini, pri čemu je različito izražen u državama članicama EU te se kreće rasponu od 4 % u Luksemburgu do 21 % u Grčkoj. U prethodnom razdoblju znatno izraženiji problem za MSP-ove u prosjeku predstavljaju, primjerice, dostupnost kvalificirane radne snage (26 % EU28, 41 % HR) i pronalazak kupaca (22 EU28, 30 % Irska). Analiza korištenja različitih izvora financiranja koji su relevantni za poslovanje MSP-ova, npr. za 2019. godinu, ukazuje na dominantnu ulogu kreditnih linija, prekoračenja po bankovnim računima i kreditnim karticama (za 51 % MSP-ova u EU), leasinga (47 %) te klasičnih bankovnih kredita (46 %). U razdoblju od 2014. do 2019. godine, financiranje dugom bilo je relevantno za 76–80 % MSP-ova na prostoru EU28. Kao razloge nekorištenja bankovnih kredita tijekom 2019. godine čak 76 % MSP-ova navodi kako nisu imali potrebe za ovim izvorom eksternog financiranja. Također, 34 % MSP-ova u Hrvatskoj nije koristilo grantove ili subvencionirane bankovne kredite te 32 % MSP-ova vlasnički kapital, dok su navedeni postoci znatno manji za EU28 (23 % i 10 % MSP-ova). Prema kriteriju namjene pribavljenih eksternih sredstava, ista se koriste prije svega za ulaganje u fiksnu imovinu, radni kapital te zapošljavanje i obučavanje radne snage. Zaključno, u radu je ukazano na ključne značajke i ulogu sektora MSP-ova u ekonomskim kretanjima u EU i Republici Hrvatskoj, pojašnjeni

su razni oblici eksternog financiranja, dan je pregled najznačajnijih problema s kojima se susreću MSP-ovi u poslovanju te je provedena analiza dostupnosti izvora financiranja. Analizom je ukazano na relevantne izvore, učestalost njihovog korištenja te namjenu u poslovanju.

LITERATURA

1. Alpeza, M., Has, M., Oberman, M., Oberman Peterka, S., Perić, J., Pervan, J. in Šimić Banović, R. (2019). Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019. Zagreb: Cepor.
2. Breal, R., Myers, S. and Marcus, A. (2007). Osnove korporativnih financija. Zagreb: MATE d.o.o.
3. Europska komisija (2015). Vodič za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća. Luxembourg: Ured za publikacije Europske unije. DOI: 10.2873/74812.
4. Europska komisija (2019). European SMEs – according to the Annual Report on European SMEs 2018/2019. Spletna stran: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_hr [Citirano 14. 2. 2020].
5. Europska komisija (2019a). 2019 SBA Fact Sheet Croatia. Spletna stran: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_hr [Citirano 10. 2. 2020].
6. Europska komisija (2020). Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs). Spletna stran: https://ec.europa.eu/growth/smes_hr [Citirano 15. 2. 2020].
7. Muller, P. et al. (2019). Annual Report on European SMEs 2018/2019, Research & Development and Innovation by SMEs. Luxembourg: European Union. DOI 10.2826/500457.
8. Orsag, S. (2003). Vrijednosni papiri. Sarajevo: Revicon.
9. Pešić, M. (2011). Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj. *Ekonomski vjesnik: Review of Contemporary Entrepreneurship, Business, and Economic Issues*, 24, št. 2, str. 430–435.
10. Ploh, M. (2017). Ograničenja i prepreke financiranja malih i srednjih poduzeća. *Financije i pravo*, 5, št. 1, str. 79–106.
11. Preporuka Komisije 2003/361/EZ. Spletna stran: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF> [Citirano 17. 8. 2016].
12. Stojanović, S. (2016). Vanjski izvori financiranja poslovanja poduzeća. V: Katalinić, B. (ed.). *Proceedings of the 5th International Conference »Vallis Aurea« Focus on: Research & Innovation*. Požega: Veleučilište u Požegi & Beč: DAAAM International, str. 521–527.
13. Vidučić, Lj. (2008). *Financijski management*. Zagreb: RRiF plus d.o.o.
14. Zakon o leasingu (2013). *Narodne novine* št. 141.
15. Zakon o poticanju malog gospodarstva. *Narodne novine*, br. 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16.
16. Zakon o računovodstvu. *Narodne novine*, br. 78/15, 134/15, 120/16, 116/18.

Kako privući kupce u novo prodajno mjesto putem marketinških aktivnosti?

UDK 339.138+658.89

KLJUČNE RIJEČI: *privlačenje novih kupaca, promocija, dizajn prodajnog mjesta, marketinške aktivnosti*

POVZETEK - U ovom radu će se pojasniti funkcija marketinških aktivnosti s ciljem privlačenja potrošača u novo prodajno mjesto. Marketinške aktivnosti imaju veliku ulogu kod privlačenja potrošača u prodajni prostor te njihov dobro osmišljen koncept će imati utjecaj na povećanje dolazaka potrošača. Cilj ovog rada jest dati smjernice na koji način se mogu privući novi kupci, ali isto tako i pretvoriti ih dugoročno u lojalne kupce. Stvaranjem lojalnih kupaca spriječiti će se odlazak istih kod konkurencije. Definirati će se svaka promocijska aktivnost te kako uz pomoć marketinških aktivnosti poboljšati prodaju, kako urediti prodajni prostor i stvoriti ugodan ambijent u kojem će potrebe potrošača biti u potpunosti zadovoljene. Pojasniti će se utjecaj cijene na privlačenje kupca i odrediti će se koji čimbenici utječu na formiranje cijena. Uz postojanje kvalitetnog i dobro osmišljenog plana marketinških aktivnosti postiže se bolja konkurentna prednost u odnosu na ostale tržišne subjekte. Na primjeru Agro-honor d.o.o. prikazat će se kako kvalitetna marketinška komunikacija privlači potrošače na novo prodajno mjesto i koja utječe na bržu odluku o kupnji proizvoda.

UDC 339.138+658.89

KEYWORDS: *attracting new customers, promotion, retail outlet design, marketing activities*

ABSTRACT - This paper will explain the function of marketing activities aimed at attracting consumers to a new retail outlet. Marketing activities play a major role in attracting consumers to sales space, and their well-designed concept will have an impact on increasing consumer arrivals. The aim of this paper is to provide guidelines on how to attract new customers and how to influence them to become loyal customers in the long run. Creating loyal customers will prevent them from going to competitors. Each promotional activity will be defined, and it will be shown how to use marketing activities to improve sales, how to arrange the sales space and create a pleasant environment in which the needs of consumers will be fully satisfied. The impact of price on attracting customers will be clarified, and the factors that influence pricing will be determined. The existence of a quality and well thought-out marketing plan helps achieve a better competitive advantage in comparison with other market entities. The example of Agro-honor d.o.o. will show how quality marketing communication attracts consumers to a new retail outlet and affects a faster decision to buy a product.

1 Uvod

Ovaj rad se temelji na konkretnom primjeru tvrtke Agro-honor d.o.o. iz Osijeka, Hrvatska. Poduzeće je osnovano 2004. godine i specijalizirano je za prodaju na malo i veliko te za servisne usluge malih poljoprivrednih strojeva, motokultivatora, motornih pila, kosilica za travu, motornih kosa, agregata, pumpi za vodu i ostalih malih strojeva. Podaci o tvrtki dobiveni su na način da je obavljen intervju između autora i direktorice tvrtke Agro-honora d.o.o..

Marketing je toliko sveobuhvatan da se ne može smatrati zasebnom funkcijom. On se smatra cjelokupnim poslovnim procesom gledano sa stajališta njegova konačnog rezultata odnosno sa stajališta potrošača. Poslovni uspjeh ne određuje proizvođač

već potrošač (Drucker, 2001.). Marketing je proces putem kojega Agro-honor d.o.o. prodaje proizvode kako bi se zadovoljile želje i potrebe pojedinaca i grupa. Tvrtka se temelji na osnovnim koncepcijama želja, potreba, vrijednosti i zadovoljstva. Za tvrtku je važno i marketing upravljanje jer ono predstavlja proces cijena, promocije, distribucije, ideja, robe i usluga u cilju stvaranja razmjene koja zadovoljava osobne potrebe.

Ono što je jako značajno za tvrtku Agro-honor d.o.o. je marketinški miks, koji stalno treba koristiti kako bi bili što više napredniji i uspješniji. Marketinški miks je skup marketinških oruđa koje tvrtka koristi da bi postigla svoje marketinške ciljeve na ciljnom tržištu (Kotler, 2001.). Marketinški miks ili 4P se sastoji od proizvoda, cijene, promocije i mjesta. Značaj proizvoda ogleda se kroz raznolikost, kvalitetu, te mogućnost oblikovanja u smislu privlačenja novih kupaca. Ima posebnu ambalažu, veličinu i uslugu i može kupcima dati garanciju kako bi ih osigurali u slučaju nekih problema sa proizvodima. Cijena je u marketinškom miksu važna jer tvrtka može prikazati cijene, davati popuste i naknade i može se uvjetovati vrijeme plaćanja i kreditni uvjeti. Promocija je važna jer preko promocije se može unaprijediti prodaja, oglašavanje i imati odnose s javnošću i izravni marketing, a mjesto im uključuje povezanost i pristupačnost s kupcima, razne lokacije, prijevoz i zalihe.

2 Kako tvrtka privlači nove kupce?

Dobro upravljati poslovanjem znači upravljati njegovom budućnošću, a upravljati budućnošću znači upravljati informacijama (Harper, 2001.). Tvrtka Agro-honor d.o.o. privukla je nove kupce i privlači ih tako što će prvo napraviti segmentaciju tržišta i nastoji da se poveća preciznost tvrtke u odabiru ciljnog tržišta. Drugi korak je napraviti fazu istraživanja u kojemu će se istraživati kupce kako bi dobili uvid u motivacije, stavove i ponašanja kupaca. Treći korak je faza profiliranja i ovdje tvrtka svakog kupca profilira prema njihovim različitim navikama, ponašanju, demografskim i psihografskim te medijskim okvirima. Segmentaciju tržišta mora provoditi periodično jer se segmenti tržišta mijenjaju. Nakon toga određuje ciljno tržište, gdje se moraju procijeniti segmenti i gdje se donosi odluka na koliko i na koje će se kupce usmjeriti. Nakon toga se mora zapitati da li njihov potencijalni segment posjeduje karakteristike koje ih čine privlačnim, kao što su veličina, rast, profitabilnost, ekonomija obujma, nizak stupanj rizika i slično, a drugo je to da će tvrtka morati razmotriti da li je ulaganje u određeni segment u skladu s ciljevima i sredstvima tvrtke. Nakon toga se tvrtka odlučuje na koje će ciljno tržište ići.

Tvrtka može privući nove kupce i zadržati ih, ukoliko su proizvodi visoke kvalitete. Kupci očekuju da proizvod ima visoku kvalitetu dosljednosti. Važna je biti i trajnost u privlačenju jer je to važna karakteristika za kupca. Još jedan element koji privlači kupce je pouzdanost. Kupac će normalno platiti veću cijenu za proizvode koji će biti pouzdaniji. Sljedeći element je popravljivost jer kupci će biti skloni proizvodima

koji će se moći lako popravljati. Važan je i stil jer prema ponašanju kupaca, kupci će zasigurno biti voljni platiti za proizvode koji će više biti stilski atraktivni i oblikovani. Zadnji element u privlačenju novih kupaca će biti dizajn jer dizajn nudi najbolje načine diferencijacije i pozicioniranja tvrtkinih proizvoda i usluga. Cilj tvrtke je pružanje usluga kupcima koje nisu samo najbolje, već legendarne (Walton, 2001.). Privući nove kupce može se i putem diferencijacije usluga. Neki od načina privlačenja mogu biti lakoća naručivanja, isporuka, održavanje i popravak te neki drugi čimbenici. Isto tako može i putem diferencijacije osoblja tako što će tvrtka zapošljavati i usavršavati bolje ljude. Diferencijacija imidža tvrtke moći će privući nove kupce, ali ih također moći i odbiti. Važan će biti pisani i audiovizualni mediji gdje će se odlučiti koji će simboli biti odabrani i obrađeni u oglasima kako bi prenijeli osobnost tvrtke ili marke. Marketinške aktivnosti koje će tvrtka Agro-honor d.o.o. koristiti su lokalni sajmovi, radio spotovi, dani otvorenih vrata, gdje će se pozvati partnere da dođu obići tvrtku i pozvati sve zainteresirane strane da se pridruže na događaj.

3 Kako kupce pretvoriti u lojalne?

Jedan od načina kako kupce pretvoriti u lojalne kupce je strategijska koncepcija u kojoj tvrtka daje jasnu ideju o svojim ciljnim kupcima i njihovim potrebama koje će pokušavati zadovoljiti. Kada tvrtka zadovolji potrebe kupaca, one će osiguravati dugotrajnu odanost kupaca.

Kupca se također može pretvoriti u lojalnoga putem povezanosti kvalitete usluga, te načina ophođenja. To znači pozdraviti kupca, pohvaliti ga, ustati i pokazati poštovanje, nasmijati se i pokazati prijateljstvo, predstaviti se i upotrijebiti ime kupca, uspostaviti kontakt očima, rukovati se, ponuditi pomoć i ponuditi kupcu da sjedne.

Lojalnost kupca će se unaprijediti tako što će te kupca slušati pažljivo, postaviti pitanje kako biste razjasnili stvar, održavati prijateljski ton glasa i održavati povjerenje. Također trebate suosjećati s kupcem, postaviti se na mjesto kupca, ako kupac prigovara naći nešto s čim će se složiti i pokazati iskrenu brigu.

Kupac može postati lojalan tako što će se osobno riješiti kupčeve potrebe, preuzeti odgovornost i ponuditi dodatnu potporu. Na kraju možete zahvaliti kupcu, ponuditi posjetnicu i pozvati kupca da dođe ponovno.

Svaki kupac je vaš gost. Tretiraj kupca kao da je neprocjenjiva imovina (Peters, 2001.). Profesionalnost mora biti prisutna u kontinuitetu, po pitanju izgleda i nastupa. Uvijek se treba održavati radno vrijeme urednim. Morate paziti da se ne jede i ne puši ili čak ne žvače žvakaća pred kupcem. Nikada stvarno ne razumiješ osobu sve dok ne gledaš na stvari s njezina stajališta i dok se ne uvučeš u njezinu kožu i prošeeš uokolo (Ficnh, 1960.).

4 Utjecaji i čimbenici koji utječu na cijene

Cijenu tvrtka određuje kada prvi puta razvije ili usvoji novi proizvod. Tvrtka prvo trebati odlučiti što želi postići određenom ponudom proizvoda. Ako je tvrtka pažljivo odabrala svoje ciljno tržište i pozicioniranje na tržištu, tada će njezina strategija marketinškog miksa uključujući cijenu biti prilično jednostavna. Što su jasniji ciljevi tvrtke, to će lakše biti odrediti cijenu. Svaka cijena koju bi tvrtka mogla odrediti, voditi će k različitim razinama potražnje te će zbog toga imati različiti utjecaj na njezine marketinške ciljeve.

Čimbenici koji utječu na cijenu je osjetljivost kupca prema cijeni. Cijene i cjenovne reakcije pomoći će tvrtki da utvrdi gdje da postavi svoju cijenu unutar raspona mogućih cijena. Kada tvrtka upozna skalnu potražnje kupaca, funkciju troškova i cijene konkurenata, tvrtka je spremna odabrati svoju cijenu. Cijena mora biti negdje između one preniske da donese profit i one previsoke za izazivanje bilo kakve potražnje.

Postoje tri glavna elementa koja će tvrtka trebati uzeti prilikom određivanja cijena. Prvi element je taj da će troškovi određivati najnižu moguću razinu cijene. Drugi element je taj da će cijene konkurenata i cijene supstituta pružati orijentir za određivanje vlastite cijene. Treći element je taj da se najviša cijena određuje procjenom kupaca o karakteristikama proizvoda tvrtke.

Tvrtka rješava problem formiranja cijena odabirom metode koja uključuje jedan ili više navedenih elemenata. Tada odabrana metoda formiranja cijene dovodi do konkretne cijene. Prvi element koji utječe na cijenu je marketinški miks. Konačna cijena mora uzeti u obzir kvalitetu marke i oglašavanje u odnosu na konkurente. Drugi element koji utječe na cijenu je politika tvrtke. Predviđena cijena mora biti sukladna politici formiranja cijena tvrtke. Cilj je da prodajno osoblje odredi cijene koje će biti prihvatljive kupcima i koje su profitabilne za tvrtku. Treći element koji utječe na cijene su druge zainteresirane strane.

Menadžment mora također uzima u obzir reakcije drugih zainteresiranih strana na predviđenu cijenu. Četvrti element i na kraju zadnji je zemljopisno formiranje cijena. Zemljopisno formiranje cijena znači donošenje odluka kako odrediti različite cijene za svoje proizvode na različitim lokacijama i za različite kupce.

5 Tajna uspješnog poslovanja tvrtke Agro-honor d.o.o.

Tajna uspješnog poslovanja Agro-honora d.o.o. je ta da tvrtka prvo morati definirati tko su njihovi kupci i koje su njihove potrebe. Nakon toga tvrtka počinje njegovati odnose sa kupcima, zaposlenicima, dobavljačima i distributerima. Istina je da tvrtka mora težiti zadovoljavanju minimalnih očekivanja svih grupa sudionika, ali u isto vrijeme, tvrtka mora težiti pružanju više razine zadovoljavanja različitih grupa. Isto tako se mora paziti da tvrtka bude vrlo pažljiva, ako ne želi poremetiti osjećaj

pravednosti kod raznih grupa sudionika za tretman koji će im se pružati. Sve ovo čini tvrtku naprednom, te se time kreira i visoka razina zadovoljstva kod njihovih zaposlenika, što dovodi do konstantnog poboljšanja njihova rada kao i postizanju inovativnih rješenja. Isto tako i rezultirati proizvodima više kvalitete i boljim uslugama što kreira i veće zadovoljstvo kupaca.

Tajna uspješnog poslovanja je važna jer se zadovoljni kupci vraćaju u ponovnu kupnju i tako povećavaju veći rast i dobit tvrtke. Druga tajna uspješnog poslovanja su radna snaga, materijali, strojevi, informacije i energija. Sve je ovo potrebno kako bi posao mogao funkcionirati. Treća tajna je ta da tvrtka morati imati svoju misiju, viziju, strategiju, politiku i ciljeve u kojemu će se uspostavljati odjeli i poslovne jedinice gdje će oni na kraju pripremati svoje planove. To je također važno za tvrtku iz razloga jer tvrtka može izgubiti interes za tim potrebnim dijelovima. Na primjer, American Can je prodao svoj posao, proizvodnju limenki iz razloga jer nije definirao svoju misiju (Kotler, 2001).

Kada tvrtka uspije uspostaviti i obaviti sve što smo prije naveli, postavljaju se pitanja za budući period, može li tvrtka donijeti odluku o tome da li će postojati bilo kakva mogućnost za poboljšanje učinkovitosti postojećeg poslovanja? Hoće li moći postići veći udio na tržištu koristeći svoje proizvode? Da li će uspjeti pronaći i razviti nova tržišta za svoje proizvode? Mogu li se razviti novi proizvodi sadašnjem tržištu? Sva-ka tvrtka će se pokušavati izboriti za sebe i za svoje mjesto na tržištu kao što će to činiti i tvrtka Agro-honor d.o.o. Uz pomoć SWOT analize Agro-honor d.o.o. analizira utjecaj vanjske i unutarnje okoline na tvrtku (<https://www.markething.hr/>). Ona će nam pokazivati snagu, slabosti, prilike i prijetnje, a na njima je i njihovoj tvrtki je da iskoriste snagu, uklone slabosti, iskoriste priliku i uklone prijetnju.

Tabela 1: SWOT analiza tvrtke Agro-honor d.o.o.

<i>Snaga</i>	<i>Slabosti</i>	<i>Prilike</i>	<i>Prijetnje</i>
Brend	Slabo znanje kupaca o kvaliteti proizvoda	Izvoz na tržište Europske unije	Uvoz sličnih proizvoda velikih kompanija po nižoj cijeni
Originalni proizvodi	Mali broj poslovnica	Osvajanje novih tržišta	Konkurencija iz uvoza
Znanje	Visoki troškovi održavanja standarda kvalitete i sigurnosti	Povećanje proizvodnje i izvoza	Potencijalna ekonomska kriza
Prodaja putem digitalnog marketinga	Ograničene mogućnosti širenja uza zadržavanje kvalitete	Rast potražnje na tržištu	Pad potražnje
Stalno usavršavanje djelatnika	Nedostatak novca za veće ulaganje u marketing	Uspostava komunikacije s potrošačima za povratne informacije važne za daljnji razvoj	Golema konkurencija na globalnom tržištu

Izvor: Poslovna dokumentacija tvrtke Agro-honor d.o.o.,2020.

Iz SWOT analize je vidljivo kako su prilike i snage jednake slabostima i prijetnjama, stoga je strategija održavanja sa tendencijom rasta tvrtke.

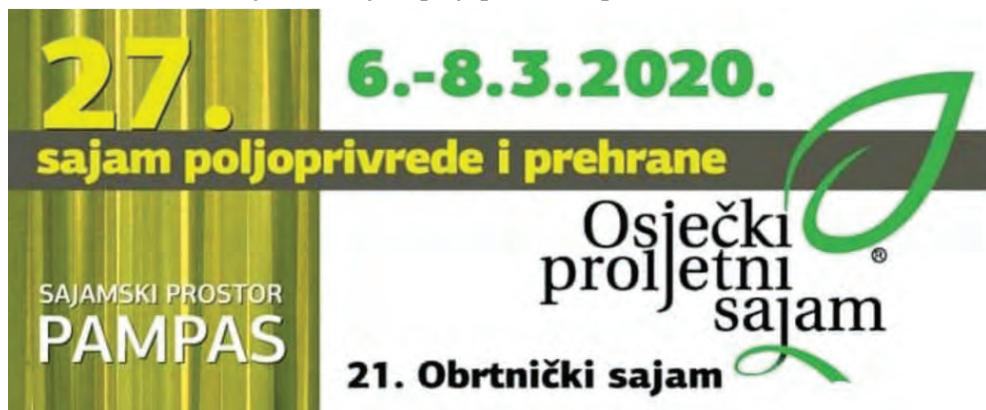
6 Zaključak

Digitalni marketing predstavlja marketinške aktivnosti tvrtke, koje će se obavljati putem elektroničkih uređaja. To je marketing koji će se odvijati putem web stranica, blogova i društvenih mreža. Od klasičnoga marketinga se razlikuju alati kojima će tvrtka dolaziti do kupaca. Razlog zbog čega je digitalni marketing važan za današnja poslovanja je zbog broja ljudi koji koriste internet. Zbog toga tvrtka Agro-honor d.o.o. prodaje proizvode i putem digitalnog marketinga iz razloga kako bi doprinijeli do što više potencijalnih kupaca, a i kako bi se pažnja na potencijalne kupce premjestila i na digitalne medije kao što su internet, računala i mobilni uređaji.

Ključ kvalitetnog marketinga je biti tamo gdje su kupci. Neke od prednosti digitalnog marketinga su pružati jednake mogućnosti svim tvrtkama. Digitalni marketing nije ograničen na samo velika ili srednja poduzeća i idealan je način da male tvrtke povećaju svoju vidljivost i prisutnost na internetu. Drugo je da povećavaju vidljivost ciljanoj publici, potencijalnim kupcima i da će uz različite strategije digitalnog marketinga proizvod ili usluga predstavljati upravo onim korisnicima koje će zanimati naša vrsta proizvoda ili usluge koji je već pretražuju i trebaju. Treće je da komunikacija je dvosmjerna i da je primjeren omjer uloženog i dobivenog što znači da ne zahtijeva prevelika ulaganja i da će mala poduzeća moći pronaći kanal digitalnog oglašavanja koji će se uklapati u njihov budžet. Četvrto je da su rezultati mjerljivi i da će povećavati prihode i prepoznatljivost branda. Uspješna strategija rezultira povećanim brojem potencijalnih kupaca, a kao rezultat toga će dolaziti do povećanja prihoda. Što više budete prisutniji na internetu, to je veća mogućnost da će vas ljudi zapamtiti i da će htjeti poslovati s vama.

Marketing aktivnosti koje tvrtka Agro-honor d.o.o. koristi u svom poslovanju su Live Stream – emitiranje uživo na Facebooku i Instagramu. Vrlo jednostavan način objavljivanja informacija koje tvrtka Agro-honor d.o.o. želi podijeliti s potencijalnim kupcima. Dovoljno je upaliti kameru na pametnom telefonu i spojiti se s svojim Facebook računom. Pratitelji u realnom vremenu vide što se objavljuje i komentiraju međusobno ili s nekim iz tvrtke sve ono što je objavljeno.

Slika 1: Facebook objava za sajam poljoprivrede i prehrane



Izvor: Facebook stranica tvrtke Agro-honor d.o.o., 2. 3. 2020.

LITERATURA

1. Agro-honor d.o.o.. Spletna stran: <https://hr-hr.facebook.com/AgroHonor.Osijek/> [Citirano 2. 3. 2020].
2. Drucker, P. (2001). Upravljanje marketingom. Zagreb: Mate.
3. Fichh, A. (1960). To Kill a Mockingbird. United States: J. B. Lippincott & Co.
4. Harper, M. (2001). Upravljanje marketingom. Zagreb: Mate.
5. Kotler, P. (2001). Upravljanje marketingom. Zagreb: Mate.
6. Marketing. Spletna stran: <https://www.markething.hr/sto-je-swot-analiza-i-koje-su-smjernice-potrebne-za-izradu,učitano> [Citirano 15. 2. 2020].
7. Peters, T. (2001). Upravljanje marketingom. Zagreb: Mate.
8. Walton, S. (2001). Upravljanje marketingom. Zagreb: Mate.

E-Qalin, model upravljanja s kakovostjo v domovih za starejše

UDK 364-54-053.9:005.336.3

KLJUČNE BESEDE: model kakovosti E-Qalin, kakovost, dom starejših, zadovoljstvo

POVZETEK - Staranje je aktualna tema današnjega sveta. S staranjem se ljudje srečujemo z različnimi spremembami, ki so lahko razlog za odhod v dom starejših (DSO). DSO poleg zadovoljevanja osnovnih življenjskih potreb starostnikov skrbi tudi za kakovost bivanja. Da bi bila kakovost življenja in storitev na čim višji ravni, so se razvili različni modeli in smernice za kakovost, med njimi je tudi E-Qalin. S pomočjo pregleda literature smo ugotavljali strukturo dela s standardi kakovosti po modelu E-Qalin. Preučili smo rezultate iz poročila Raziskave zadovoljstva stanovalcev, svojcev in zaposlenih v DSO Ljubljana Vič-Rudnik, Enota Bokalce, za leto 2019. Model omogoča stalno izboljševanje storitev, razvijanje standardov in primerljivost dosežkov. V DSO so stanovalci najbolj zadovoljni s kategorijo prevozi, selitve, izselitve ter sodelovanje s strokovnimi službami, svojci stanovalcev so najbolj zadovoljni s področjem obveščanja ter nege in oskrbe, zaposleni pa z možnostjo združevanja osebnih interesov in poklica. E-Qalin je usmerjen k starostnikom, njihovim potrebam ter svojem in zaposlenim v DSO, zato lahko uporaba modela doprinese h kakovosti bivanja in storitev.

UDC 364-54-053.9:005.336.3

KEYWORDS: E-Qalin quality model, quality, nursing home, satisfaction

ABSTRACT - Aging is a current worldwide issue. As we get older, we face various changes that can be the reason for a permanent move to a nursing home. In addition to providing basic living needs for the elderly, nursing homes also care for the quality of life of the residents. In order to maximize the quality of life and quality of services, various models and guidelines for quality have been developed, including E-Qalin. A literature review was used to determine the structure of work with E-Qalin quality standards. We examined the results of a report on a satisfaction survey carried out among the residents, their relatives and employees of the nursing home Ljubljana Vič-Rudnik, the Bokalce Unit, for year 2019. The model enables a continuous improvement of services, development of standards and comparability of achievements. Residents in nursing homes are most satisfied with the following categories: transports, relocations, evictions and cooperation with professional services; while their relatives emphasize information, care and treatment, and the employees the possibility of combining personal interests and profession. E-Qalin is focused on the elderly and their needs as well as their relatives and employees of the nursing home. The use of the model can contribute to the quality of life and the services.

1 Teoretična izhodišča

Demografske spremembe ter z njimi povezano staranje prebivalstva in organizacija skrbi za starejše so eden glavnih izzivov sodobnih družb (Filipovič Hrast in sod., 2014). Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS) je bilo 1. januarja 2019 v Sloveniji dobrih 413.000 starejših, torej prebivalcev, starih 65 ali več let, ki predstavljajo skoraj 20 % prebivalstva Slovenije. O hitrem staranju slovenskega prebivalstva pa govori podatek, da se je v enem letu število starejših povečalo za skoraj 12.000 oseb, kar znaša 3 % populacije (SURS, 2019). Zanimiv je tudi podatek, da naj bi se delež oseb v Evropski uniji, starih 80 let ali več, med

letoma 2017 in 2080 več kot podvojil, in sicer s 5,5 % na 12,7 % (Eurostat, 2018). Na področju Slovenije naj bi bilo do leta 2050 skoraj 30 % prebivalstva starega 65 let ali več (Polet, 2019), kar lahko v veliki meri povezujemo z zdravstvenim napredkom, bolj kakovostnim življenjem, ki zmanjšujeta umrljivost in podaljšujeta življenjsko dobo (Macuh, 2017). V starosti se pri posamezniku pojavljajo značilne starostne spremembe zaradi upočasnitve različnih procesov, katerih posledica je zmanjšano delovanje različnih organskih sistemov (Ramovš, 2005; Skela Savič in sod., 2010). Spremembe se pojavljajo tudi na socialnem, stanovanjskem in ekonomskem področju (Cijan in Cijan, 2003).

Starostniki v domačem okolju potrebujejo in hkrati želijo več pomoči, povezane s hišnimi opravili, opravili v okolici doma, pri nakupu živil in pripravi obrokov ter skrbi za zdravje. Semkaj sodijo tudi obiski zdravnikov na domu in v zdravstvenih ustanovah. Na osnovi tega posvečajo starejši več pozornosti iskanju možnosti oskrbe na domu ter informacije o finančnih možnostih in pogojih bivanja starostnikov v domovih za starejše, saj v določenem trenutku starostniki sami ali njihovi svojci spoznajo, da življenje doma, v zanje intimnem in znanem okolju, ni več mogoče, odločitev za preselitev v dom starejših pa je le še vprašanje časa (Grebenc, 2005, v: Macuh, 2017).

1.1 Domovi starejših

Osnovno poslanstvo domov za starejše je izvajanje institucionalnega varstva starejših in je namenjeno odpravljanju osebnih stisk in težav starejših od 65 let in drugih oseb, ki zaradi bolezni, starosti ali drugih razlogov ne morejo živeti v domačem okolju. Domovi tako nadomeščajo ali dopolnjujejo funkcije doma in lastne družine z nudenjem bivanja, organizirane prehrane, varstva in zdravstvenega varstva (SSZS). V domovih so poleg zdravstvene nege in oskrbe organizirane različne aktivnosti za ohranjanje psihofizične kondicije in spretnosti, pa tudi družabne prireditve, srečanja, izleti, pikniki. Kot navaja Creagan (2001), so stanovalci vključeni v načrtovanje strukture dneva, pri čemer so poleg zmožnosti upošteevane tudi njihove nekdanje aktivnosti in interesi. Starostniku bo življenje v domu starejših bolj prijetno in domače, če mu bomo omogočili izvajanje tistih aktivnosti, ki jih je izvajal v domačem okolju.

Institucionalna oskrba starejših ljudi v Sloveniji je ena izmed najbolj razvitih oblik oskrbe starejših (Mali in sod., 2018). V slovenskih domovih za starejše je 1. januarja 2019 prebivalo 19.260 oseb; 95 % teh oseb je bilo starih najmanj 65 let. Število prebivalcev v domovih za starejše se je v zadnjih osmih letih povečalo za 15 %. Delež starejših, ki živijo v t. i. skupinskih gospodinjstvih, kamor spadajo tudi domovi za starejše, se s starostjo povečuje. Na začetku leta 2018 je bilo med 65-letniki takih, ki so živeli v skupinskih gospodinjstvih, 0,9 %, med 80-letniki 5 %, med 85-letniki 11 %, med nad 90 let starimi osebami pa že vsaka četrta (SURS, 2019). Uvrščanje domov zgolj v okvir institucionalnega varstva danes ni več ustrezno, saj so postali centri za zagotavljanje celostne oskrbe starih ljudi, v katerih sta zdravstvena in soci-

alna stroka model medsebojnega delovanja, ki temelji na sodelovanju in dopolnjevanju (Mali, 2011, v Filipovič Hrast in sod., 2014).

Na to, da bi bilo življenje v domu starejših prijazno in kakovostno, vpliva veliko dejavnikov. Pomembni so dobra medsebojna komunikacija, materialna preskrbljenost in dobri programi za kakovostno staranje z angažiranostjo vsakega posameznika (Ramovš, 2003). Ključnega pomena za kakovost življenja v domu starejših je upoštevanje starostnikovih pravic do avtonomije, sreče, moralnih načel, zadovoljstva z življenjem, a tudi njegovo subjektivno počutje (Gašparovič, 1999).

1.2 Modeli kakovosti v domovih za starejše

Na zdravstvenem in socialnem področju se je doslej v Evropi za izboljšanje storilnosti in kakovosti uporabljala cela vrsta heterogenih in pogosto pomanjkljivih ukrepov za zagotavljanje kakovosti. Izkazalo se je, da je obstoječe sisteme za zagotavljanje in obvladovanje kakovosti mogoče učinkovito prenesti v prakso socialnih in zdravstvenih ustanov, vendar samo z določenimi omejitvami, je pa za zagotavljanje in povečanje kakovosti spremstva, pomoči, varstva, oskrbe in nege v primerjavi z drugimi ponudniki treba vsekakor uporabljati ustrezne instrumente upravljanja. Tako je v socialni zakonodaji zaradi vedno bolj skopih finančnih sredstev javnega sektorja in orisanih demografskih sprememb mogoče pričakovati vse večjo uporabo instrumentov za zagotavljanje kakovosti, ki bodo zagotavljali pomembne podatke, potrebne za načrtovanje, ter tudi podatke za dokazovanje učinkovite porabe sredstev (Wallner, 2006, v: Macuh, 2017). Resolucija o nacionalnem programu socialnega varstva (v nadaljevanju: ReNPSV) za obdobje 2013–2020 kot enega izmed treh ključnih ciljev, ki se neposredno nanašajo na razvoj sistema socialnega varstva v imenovanem obdobju, izpostavlja izboljšanje kakovosti storitev in drugih oblik pomoči. Povečala naj bi se učinkovitost upravljanja in vodenja izvajalskih organizacij, ki se jo bo dosegalo tudi s povečanjem njihove avtonomije, upravljanjem kakovosti in zagotavljanjem večjega vpliva uporabnikov in njihovih predstavnikov na izvajanje storitev (ReNPSV13-20, 2013). Standardi kakovosti v socialnem varstvu v Sloveniji z zakonom še niso opredeljeni. Sicer je bilo kot cilj v ReNPSV 2006–2010 navedeno izboljšanje kakovosti storitev in programov v socialnem varstvu, kjer je opredeljena strategija o spodbujanju razvoja kakovosti, učinkovitosti in inovativnosti. Izvajalci storitev in programov naj bi v okviru le-te uvedli sistem ocenjevanja kakovosti (odličnosti), vsakoletni razpisi pa bi spodbudili izvajalce k razvoju programov, ki bodo povečali kakovost (Wallner in sod., 2017). Vsi izvajalci socialnovarstvenih storitev in vsi izvajalci javnih verificiranih socialnovarstvenih programov, ki imajo vsaj 10 zaposlenih, naj bi do leta 2020 pridobili certifikat enega od certificiranih sistemov standardov kakovosti. Kazalniki oziroma rezultati, pridobljeni ob tem, naj bi se uporabljali tudi pri nadzorih in ocenjevanju uspešnosti posameznih izvajalcev (Imperl, 2014).

Mali in sod. (2018) povzema raziskavo, ki jo je Flaker s sod. izvedel leta 2008 in pravi, da se v slovenskih domovih za starejše za spremljanje kakovosti storitev naj-

pogosteje uporablja načine, ki so določeni v platformi E-Qalin (European quality – improving learning). Gre za vseevropski model upravljanja s kakovostjo v ustanovah socialnega varstva, katerega razvoj je v okviru Sklada Leonardo da Vinci podprla Evropska unija in je posledica sprememb na področju socialnega varstva, ki zahtevajo standardizacijo merjenja kakovosti, ki naj bi bila nacionalno in evropsko priznana. Model omogoča kvantifikacijo uspešnosti ustanove iz perspektive uporabnika, zaposlenega in perspektive sorodnikov oziroma skrbnikov uporabnikov. Nekateri domovi uporabljajo ISO 9000:2001 – to je mednarodni standard, ki določa zahteve za sistem vodenja kakovosti v različnih organizacijah. Certifikat tega standarda zagotavlja večje zaupanje v ustanovo, manjše tveganje za nastanek napake, večje zadovoljstvo uporabnikov, večjo konkurenčnost, optimizacijo in določitev procesov, merila učinkovitosti in stalne izboljšave, vključenost vseh zaposlenih, boljše komuniciranje ter zmanjševanje stroškov in urejenost dokumentacije, pri čemer je osrednji popis procesov organizacije, na podlagi katerega se določijo primanjkljaji in rešitve. Poleg omenjenih modelov nekateri domovi spremljanje kakovosti dopolnjujejo z uporabo internih anketnih vprašalnikov, analizirajo mesečno delo posameznih služb, organizirajo mesečne sestanke s stanovalci, obravnavajo mnenja, zbrana v skrinjicah za pritožbe in pripombe, itd.

Namen raziskave je bil preučiti značilnosti modela E-Qalin z vidika kakovosti dela v domu starejših in preveriti njegovo udejanjanje v praksi.

2 Metoda

S pomočjo analize vsebine izbranega pisnega vira (Wallner in sod., 2017) smo ugotavljali značilnosti modela in način dela s standardi kakovosti po modelu E-Qalin. Preučili smo primer uporabe modela v enem izmed domov za starejše v procesu ocenjevanja kakovosti ter pri vnašanju sprememb za doseganje višje kakovosti. Pri tem smo uporabili rezultate iz poročila Raziskave zadovoljstva stanovalcev, svojcev in zaposlenih v DSO Ljubljana Vič-Rudnik, Enota Bokalce, za leto 2019, ki ga za ustanovo v okviru modela E-Qalin izvaja podjetje Skupina Fabrika, raziskave in razvoj, d. o. o.

3 Rezultati

Leta 2004 je kot evropski projekt nastal E-Qalin (European quality-improving learning), model, katerega cilj je doseči oz. omogočiti kakovost bivanja v ustanovah socialnega varstva na najvišji možni ravni (Wallner in sod., 2009).

3.1 E-Qalin – Evropski model upravljanja s kakovostjo

Je vseevropski model upravljanja s kakovostjo v ustanovah socialnega varstva in je nastal zaradi zahtev razvoja sodobne družbe, socialne politike in sistema socialnega varstva. Njegov nastanek so pogojevale zahteve razvoja socialnovarstvenih organizacij, njihove potrebe po standardih kakovosti in po specifičnem modelu obvladovanja kakovosti, ki bi bil nacionalno in evropsko priznan. Model je prilagojen 4 vrstam organizacij, in sicer domovom za starejše (E-Qalin/A), varstvenodelovnim centrom in socialnovarstvenim zavodom za usposabljanje (E-Qalin/B), izvajalcem pomoči na domu (E-Qalin/C) in centrom za socialno delo (E-Qalin/D) (Firis Imperl).

Model E-Qalin/A, ki se uporablja za domove starejših, je razvijala izvedenska skupina, v kateri so sodelovali strokovnjaki za upravljanje s kakovostjo, izobraževalne ustanove, direktorji in drugi vodilni kadri iz domov za starejše, zastopniki poklicnih združenj, ustanovitelji domov in uporabniki iz Avstrije, Slovenije, Italije, Nemčije, Luksemburga in Nizozemske (Firis Imperl). Po končani pilotni fazi so pridobivali povratne informacije o prilagojenosti modela iz več kot 250 ustanov za institucionalno oskrbo. Na podlagi povratnih informacij je bila narejena tretja, izboljšana verzija modela E-Qalin (Wallner in sod., 2017). Aktivni partner za E-Qalin v Sloveniji je FIRIS IMPERL, d. o. o (Firis Imperl).

Za E-Qalin (Firis Imperl) je značilno, da je naravnano operativno, zajema vse hierarhične ravni v organizaciji in pospešuje aktivno vključevanje zaposlenih. V ta namen so pripravljena izobraževanja, ki so povezana z modelom E-Qalin. Predvideni učinki upravljanja kakovosti po modelu E-Qalin so predvsem boljša kakovost storitev za uporabnike, večja motiviranost in zadovoljstvo zaposlenih, pomoč vodstvu ter zaposlenim v ustanovah pri zagotavljanju in izpopolnjevanju kakovostnih storitev, nacionalna ter mednarodna primerljivost ustanov in certificiranje specifične dejavnosti ter blagovni znak. Model E-Qalin je inovativen, obsežen in dinamičen sistem za obvladovanje kakovosti v domovih za starejše v Evropi. Načelo nenehnega samodejnega razvoja je strnjeno v procesnem krogotoku načrtuj – izvedi – preveri – ukrepaj, ki ga dopolnjuje dodaten element vključenosti. Zasnova modela E-Qalin temelji na načelih človekovih pravic in priznava Evropsko listino pravic in svoboščin starejših v domovih. Strpnost do svetovnonazorskih in verskih usmeritev ter s tem odprtost za različna vodila in filozofije ustanoviteljev domov zajema model E-Qalin. Njegove osnove so etična stališča in vrednote, ki zagotavljajo humano življenje in delo v domovih, to je dostojanstvo, poštenje, strpnost, pripravljenost za dialog in reševanje konfliktov, empatija, svoboda in samostojno odločanje ter osebna nedotakljivost (Wallner in sod., 2017).

E-Qalin je lasten sistem upravljanja kakovosti, ki ga lahko uporabljajo domovi po vsej Evropi. Zahteve za model upravljanja kakovosti definiramo (Wallner in sod., 2017) kot:

- naravnost na stanovalce, njihove potrebe in vrednote po kakovostnem življenju,
- naravnost na zaposlene,
- naravnost na zahteve lokalnega okolja,

- upoštevanje veljavnih nacionalnih okvirnih pogojev,
- možnost uporabe in primerjave po vsej Evropi,
- naravnost na obstoječe vire,
- naravnost na rezultate,
- naravnost na strukture in procese ter
- vzpostavitev stalnega učnega procesa v domu.

3.1.1 Področje: strukture in procesi

Namen vključevanja modela v obstoječe organizacijske strukture ni zavreči obstoječe in dobro delujoče strukture in procese. Model E-Qalin pokaže, kaj je uspešno in ima smisel ter tudi kaj je treba spremeniti. Model se prilagaja organizaciji, njeni strukturi in kulturi ter raziskuje storilnost. Nadaljnji razvoj organizacije pri modelu E-Qalin predstavljajo na eni strani strukture in procesi doma za starejše in na drugi strani rezultati. Znotraj modela E-Qalin ima oboje enak pomen. Postopki, instrumenti in načela organizacije spadajo v področje strukture in procesov. Osnovna vprašanja na tem področju so, kaj, kdo in kako v domu za starejše. Rezultati pa so posledica prej navedenih aktivnosti. Kakovost struktur, procesov in rezultatov ter postopanje z njimi obravnava model E-Qalin in ne določa, kako morajo biti domovi za starejše organizirani (Wallner in sod., 2017).

Model opredeljuje nabor ključnih struktur in procesov ter predlaga okvirno vsebino, konkretno pa jih opredeli vsaka organizacija sama, upoštevajoč svoje cilje. V domovih za starejše obstajajo različni pogledi na procese glede na interesne skupine. Strukture in procesi so opredeljeni s petimi vidiki, in sicer: stanovalci, zaposleni, vodstvo, okolje ter učeča se organizacija. Vsak vidik se nato deli naprej na delne vidike, te pa nato podrobneje razjasnijo kriteriji. Vsak kriterij, vključen v strukture in procese, je natančno pojasnjen v Delovnem katalogu, ki ga prejme organizacija, vključena v delo po smernicah E-Qalin. Posamezna ustanova ima možnost, da določen del kriterijev oblikuje sama (Wallner in sod., 2017).

3.1.2 Področje: rezultati

Modelni del rezultati znotraj modela E-Qalin je namenjen vodilnim, zaposlenim in drugim udeležencem, da ocenijo učinke organizacijskih struktur in procesov. Ocenjevanje je v prvi vrsti namenjeno oceni sistematičnega dela organizacije s kazalniki. Modelni del rezultati znotraj modela E-Qalin ima enako težo kot modelni del strukture in procesi. Modelni del rezultati se deli naprej na vidike, delne rezultate ter kazalnike, preko katerih se oceni kakovost rezultatov organizacije. Model zajema 24 delnih rezultatov, ki jih mora organizacija prikazati in oceniti s 24 kazalniki. Področje rezultati je razdeljeno na pet vidikov: stanovalci, zaposleni, vodstvo, družbeni učinek in usmerjenost v prihodnost (Wallner in sod., 2017).

3.1.3 Samoocenjevanje

Proces samoocenjevanja je sestavljen iz več delnih korakov, ki jih vedno gradimo drug na drugega v sledečem zaporedju (Wallner in sod., 2017):

1. *Izobraževanje* – usvojitve osnovnega znanja o modelu (izobraževanje za procesne vodje in moderatorje).
2. *Oblikovanje skupine za razvoj in skupin za kakovost* – načrtovanje ustreznega načrta korakov za učinkovito samoocenjevanje. Proces samoocenjevanja poteka vsako leto. Člane skupine za razvoj in člane skupin za kakovost določijo procesni vodje. Skupina za razvoj ima nalogo oceniti kriterije pri vidikih vodstvo, okolje in učeca se organizacija ter kazalnike za vse vidike, prav tako pa združi ocene kriterijev za vidik stanovalci in zaposleni v oceno, ki je obvezna za vso ustanovo. Skupina za kakovost je interdisciplinarna in obdela vnaprej definirano število kriterijev za vidika stanovalci in zaposleni. Vsaka skupina za kakovost ima svojega moderatorja.
3. *Določitev kriterijev za samoocenjevanje* – procesni vodje v skupinah za kakovost določijo relevantne kriterije, ki jih je potrebno obravnavati.
4. *Proces samoocenjevanja* – poteka znotraj delavnic skupin za kakovost oziroma skupine za razvoj (v večjih zavodih). Pomembna je priprava vseh kriterijev in posredovanje le-teh vsem udeležencem skupine za kakovost.
5. *Združevanje predlogov in ugotovitev v skupini za razvoj* – posamezni rezultati skupin za kakovost se v fazi samoocenjevanja združijo v skupini za razvoj v skupno oceno organizacije. Opredelijo se prioritete in področja potrebnih izboljšav v domu starejših.
 - *Kontinuirano izboljševanje* – izpeljave izvedljivih izboljšav v realnem času, definiranje prednostnih nalog.

Da bo organizacija uspešna pri samoocenjevanju, je potrebno upoštevati naslednje faktorje (Wallner in sod., 2017):

- pripravljenost na spremembe,
- dom starejših kot »učeca se organizacija«,
- naravnost na rezultate,
- vodstvo kot zgled,
- lastna pobuda – tuja pobuda,
- pričakovanja,
- stalni razvoj ustanove in kakovosti,
- E-Qalin dom kakovosti na osnovi samoocene,
- možnost certificiranja po sistemu E-Qalin (zunanja presoja).

3.1.4 Ocenjevanje

Nosilna stebra modela, torej strukture in procesi ter rezultati, ocenjujemo ločeno. Strukture in procese ocenjujemo po ciklu PDCA (Plan-Do-Check-Act) po Demingu. Ciklus se začne z načrtovanjem postopka, skladno z načrtom sledi izvedba ter skladnost med načrtovanjem in izvedbo, nato doseganje načrta, analiza aktualnosti

načrta in nazadnje doseganje zadovoljstva. Na podlagi opravljenega preverjanja se ugotavlja potrebo po izboljšavi, skladno s tem se spremeni načrt in uvede nova praksa. Model ima oblikovan obrazec za ocenjevanje struktur in procesov. Udeležence samoocenjevanja na začetku o vsem seznanimo, jim potrebno razložimo in jim razdelimo ocenjevalno dokumentacijo. Kriterije ocenjujemo s točkami, po dogovorjenih merilih. Na ocenjevalnem obrazcu lahko za posamezen kriterij skupno podelimo 12 točk. Na področju rezultati se opravi analiza, katere delne rezultate organizacija dosega ter kako na podlagi kazalnikov načrtujejo in upravljajo. Kazalnike ocenjujemo v obrazcu po stopenjski točkovni lestvici (Wallner in sod., 2017).

3.1.5 Mapp – spletna aplikacija

Mapp je spletna aplikacija in je zasnovana za celovito vodenje in upravljanje procesa samoocenjevanja institucij po modelu kakovosti E-Qalin v vseh fazah ocenjevalnega obdobja. Udeležencem, ki so v ta proces vključeni, omogoča, da dostopajo do vsebin, ki so za proces relevantne, s svojim uporabniškim imenom in geslom. Vodstvenemu kadru ter ostalim zaposlenim predstavlja pomoč pri zagotavljanju ter izpolnjevanju obveznosti, ki si jih po modelu E-Qalin ustanove zastavijo za zagotavljanje kakovostnih storitev. Aplikacija Mapp na enem mestu omogoča osrednji skupini pregledovanje in odločanje o vzpostavitvi sprememb, prav tako pa je v veliko pomoč pri izvedbi presoje za certificiranje (Skupina Fabrika).

3.2 Rezultati analize uporabe modela E-Qalin v Domu starejših občanov Ljubljana Vič-Rudnik za namene ocenjevanja kakovosti

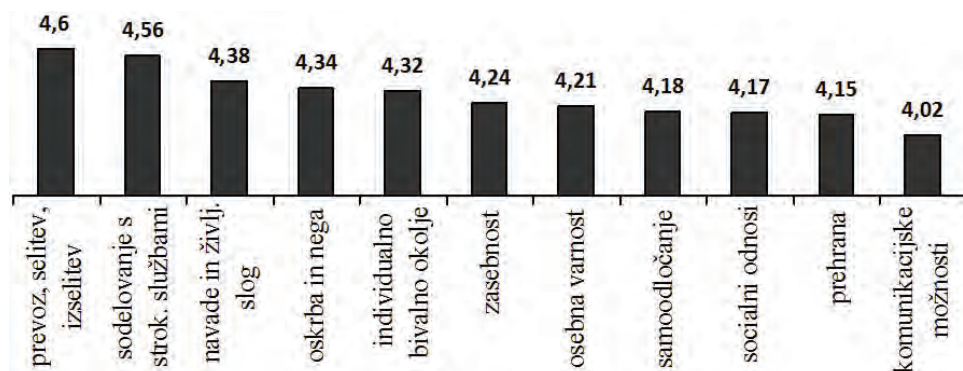
Dom starejših občanov Ljubljana Vič-Rudnik je k delu po modelu E-Qalin pristopil leta 2014. Certifikat E-Qalin sta obe enoti doma (Bokalce in Kolezija) pridobili leta 2017. V nadaljevanju bo predstavljenih nekaj rezultatov iz poročila raziskave zadovoljstva stanovalcev, zaposlenih in svojcev Enote Bokalce iz leta 2019, ki ga za ustanovo v okviru modela E-Qalin izvaja podjetje Skupina Fabrika, raziskave in razvoj, d. o. o.

Standardizirana raziskava merjenja zadovoljstva omogoča kvantifikacijo uspešnosti organizacije v različnih perspektivah (uporabniki, zaposleni, svojci, uporabniki pomoči na domu, naročniki kosil, poslovni partnerji, prostovoljci in drugi deležniki, ki se vključujejo v proces izvajanja storitev organizacije). Osnovna individualna analiza s trendi skupaj s primerjalno letno analizo vseh vključenih domov predstavlja osnovo za procese upravljanja s kakovostjo storitev v domu. V domu je vzpostavljen sistem spremljanja zadovoljstva stanovalcev, svojcev, zaposlenih in uporabnikov zunanjih storitev (razvoz kosil), ki omogoča spremljanje trendov skozi leta ter primerjavo rezultatov z drugimi domovi.

3.2.1 Zadovoljstvo stanovalcev

Predstavljeni so rezultati Enot Bokalce. V raziskavo je bilo vključenih 76 stanovalcev, ki so odgovarjali na anketni vprašalnik. V letu 2018 je sodelovalo 79, leta 2017 pa 111 stanovalcev. Njihovo splošno zadovoljstvo je na lestvici od 1 do 5 (1 pomeni najslabše, 5 pa najboljšo oceno) za leto 2019 znašalo 4,27, medtem ko je za leto 2018 4,37, za leto 2017 pa 4,04. Po posameznih področjih so stanovalci najboljše ocenili kategorije: prevozi, selitev, izselitev ter sodelovanje s strokovnimi službami, najslabše pa kategorijo prehrana in komunikacijske možnosti.

Graf 1: Ocene stanovalcev po posameznih področjih

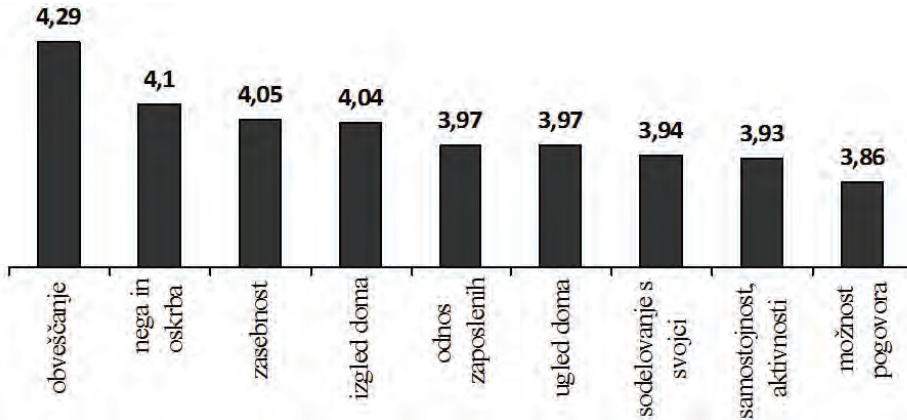


Vir: Skupina Fabrika (2019a). Raziskava zadovoljstva stanovalcev. Poročilo. Ljutomer: Skupina Fabrika, d. o. o.

3.2.2 Zadovoljstvo svojcev

Leta 2019 so na anketni vprašalnik o zadovoljstvu odgovorili 104 svojci, leta 2018 115 svojcev, leta 2017 pa je odgovorilo 114 svojcev. Ocena splošnega zadovoljstva svojcev za leto 2019 znaša 4, za 2018 4,03, za leto 2017 pa 4,10. Svojci so za leto 2019 najboljše ocenili področje obveščanje ter nega in oskrba, najslabše pa možnost pogovora.

Graf 2: Ocene svojcev po posameznih področjih

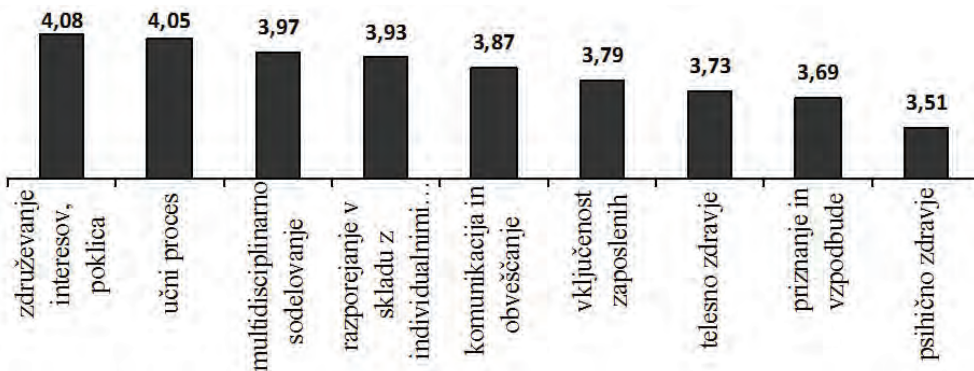


Vir: Skupina Fabrika (2019b). Raziskava zadovoljstva svojcev. Poročilo. Ljutomer: Skupina Fabrika, d. o. o.

3.2.3 Zadovoljstvo zaposlenih

Anketni vprašalnik je leta 2019 izpolnilo 57 zaposlenih, leta 2018 89, leta 2017 pa 79 zaposlenih v Enoti Bokalce. Leta 2019 so zaposleni svoje splošno zadovoljstvo ocenili s 3,85, ocena za leto 2018 je znašala 3,63, za leto 2017 pa 3,96. Zaposleni so za leto 2019 najbolje ocenili področje združljivost osebnih interesov, družine in poklica, najslabše pa področje psihično zdravje.

Graf 3: Ocene zaposlenih po posameznih področjih



Vir: Skupina Fabrika (2019c). Raziskava zadovoljstva zaposlenih. Poročilo. Ljutomer: Skupina Fabrika, d. o. o.

3.2.4 Proces izvedbe in uporaba ugotovitev za izvajanje izboljšav

Rezultati, pridobljeni s pomočjo anketnih vprašalnikov, so pomembna iztočnica za ugotavljanje možnosti uvedbe sprememb za doseganje višje kakovosti na posame-

znih področjih. Pomembno vlogo ima vrednost ocene posameznega področja (npr. nega in oskrba), ki jo ocenijo različni deležniki (npr. stanovalci in svojci), saj je tako pogled na določeno področje večdimenzionalen, ocena pa objektivnejša.

Visoke ocene so potrditev dobre prakse, nižje pa predstavljajo pobudo za iskanje predlogov za doseganje višje kakovosti storitev, ki jih lahko predlagajo vsi deležniki. V ta namen se oblikujejo skupine, ki preučijo posamezna področja, obstoječo prakso, izrazijo svoja videnja in predlagajo spremembo za doseganje kakovosti. Predloge se preučijo, po potrebi se na posameznem področju načrtujejo izboljšave, le-te pa se kasneje vpeljejo v prakso. Izboljšave morajo biti merljive, saj lahko le na ta način preverimo, analiziramo in vrednotimo novo prakso. Ukrepi, s katerimi so seznanjeni vsi deležniki, morajo biti pripravljene tako, da je v prakso vedno mogoče vnašati nove spremembe za izboljšave, kar doprinese h kakovosti storitev in zadovoljstvu vseh deležnikov.

4 Razprava in zaključek

Demografska podoba, ki kaže na staranje prebivalstva, s seboj prinaša potrebe po spremembi sistemov in politik. Za razvoj kakovosti življenja starejših je bistven razvoj oskrbe v skupnosti. Filipovič Hrast s sod. (2014) navaja, da imajo domovi starejših pri nas dolgo tradicijo, zato jih ljudje še vedno prepoznavajo kot pomembno obliko oskrbe starejših. Kakovost storitev in življenja v domovih je potrebno pripekljati na najvišjo možno raven. V ta namen so se razvili različni standardi in modeli kakovosti, kakršen je tudi model E-Qalin.

Model E-Qalin je vseevropski model upravljanja s kakovostjo v ustanovah socialnega varstva, tudi v domovih za starejše, in omogoča stalno izboljševanje storitev na socialnem in zdravstvenem področju. Omogoča nadaljnje razvijanje standardov in primerljivost dosežkov med različnimi domovi za starejše ter primerljivost in ohranjanje kakovosti posameznega doma skozi različna časovna obdobja. Model je usmerjen k ljudem, ki potrebujejo nego in pomoč ter imajo različne potrebe, ter njihovim družinam in zaposlenim, ki delajo v tem okolju. Model E-Qalin pomaga oceniti učinkovitost in rezultate organizacije, kjer je bila opravljena storitev, s poudarkom na zadovoljstvu vseh udeleženi, prav tako pa poziva k organizacijskemu učenju s pomočjo samoocene s ciljem, da se sprožijo inovativne možnosti za izboljšanje.

Na podlagi ocen o zadovoljstvu stanovalcev, njihovih svojcev in zaposlenih v izbranem domu starejših ugotovljamo pomembnost ocene in pogleda na posamezna področja različnih deležnikov, saj so tovrstne ocene objektivnejše. Spremembe za razvoj s ciljem doseganja najvišje kakovosti po modelu E-Qalin potekajo po krogotoku načrtuj – izvedi – preveri – ukrepaj, s poudarkom na vključenosti vseh deležnikov, kar daje modelu dodatno vrednost in potrditev učinkovite uporabe, tudi v izbranem domu starejših. O večanju zadovoljstva stanovalcev v enem izmed slovenskih do-

mov po uvedbi sistema upravljanja kakovosti E-Qalin govorijo tudi rezultati raziskave, ki jo je izvedla Klobučarjeva (2016).

Da bi lahko kakovost storitev ter zadovoljstvo z bivanjem v slovenskih domovih primerjali med posameznimi domovi in domovi za starejše po Evropi, bi bila potrebna uporaba enega modela za merjenje kakovosti v vseh domovih, z upoštevanjem političnih in ekonomskih razmer ter kulturnih značilnosti posameznih držav, saj bi bili le tako dosežki merljivi.

LITERATURA

1. Cijan, R. in Cijan, V. (2003). Zdravstveni, socialni in pravni vidiki starostnikov. Maribor: Visoka zdravstvena šola.
2. Creagan, E. (2001). Klinika Mayo o zdravem staranju. Ljubljana: Educy.
3. Eurostat, Statistics Explained (2018). Struktura in staranje prebivalstva. Spletna stran: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_ageing/sl#Pretekli_in_prihodnji_trendi_staranja_prebivalstva_v_EU [Citirano 9. 12. 2019].
4. Filipovič Hrast, M. in sod. (2014). Oskrba starejših v skupnosti: dejavnosti, akterji in predstave. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
5. Firis Imperl. E-Qalin. Spletna stran: <http://www.firis-imperl.si/izobrazevanje/> [Citirano 4. 12. 2019].
6. Gašparovič, M. (1999). Kakovost življenja starostnikov v domskem varstvu. *Obzor*, 33, št. 3–4, str. 92–187.
7. Imperl, F. (2014). Možne strategije razvoja domov za starejše. Spletna stran: <https://www.dlib.si/stream/URN:NBN:SI:DOC-MR3QFMUA/06148b78-7e7a-4821-b29d-76988b757835/PDF> [Citirano 4. 12. 2019].
8. Klobučar, M. (2016). Vpliv vpeljave sistema kakovosti E-Qalin na zadovoljstvo stanovalcev v institucionalnem varstvu (Magistrsko delo). Maribor: Fakulteta za zdravstvene vede. Spletna stran: <https://dk.um.si/Dokument.php?id=108345> [Citirano 26. 2. 2020].
9. Macuh, B. (2017). Življenjski slog starostnikov v domovih za starejše. Maribor: Kulturni center Maribor, zavod za umetniško produkcijo in založništvo.
10. Mali, J., Flaker, V., Urek, M. in Rafaelič, A. (2018). Inovacije v dolgotrajni oskrbi. Primer domov za starejše. Ljubljana: Fakulteta za socialno delo.
11. Polet (2019). Polet, pozdrav aktivnim. Demografske projekcije in izzivi staranja. Spletna stran: <https://projekt-polet.si/demografske-projekcije-in-izzivi-staranja/> [Citirano 10. 12. 2019].
12. Ramovš, J. (2003). Kakovostna starost. Ljubljana: Inštitut Antona Trstenjaka, Slovenska akademija znanosti in umetnosti.
13. ReNPSV13-20 – Resolucija o nacionalnem programu socialnega varstva za obdobje 2013–2020. Uradni list RS, št. 39/13. Spletna stran: <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=NACP68> [Citirano 4. 12. 2019].
14. Skela Savič, B., Zorc, J. in Hvalič Touzery, S. (2010). Staranje populacije, potrebe starostnikov in nekateri izzivi za zdravstveno nego, *Obzor Zdr N*, 44, št. 2, str. 89–100.
15. Skupina Fabrika (2019a). Raziskava zadovoljstva stanovalcev. Poročilo. Ljutomer: Skupina Fabrika, d. o. o.
16. Skupina Fabrika (2019b). Raziskava zadovoljstva svojcev. Poročilo. Ljutomer: Skupina Fabrika, d. o. o.
17. Skupina Fabrika (2019c). Raziskava zadovoljstva zaposlenih. Poročilo. Ljutomer: Skupina Fabrika, d. o. o.
18. Skupina Fabrika. Mapp. Spletna stran: <https://www.skupina-fabrika.com/raziskave/informacijska-podpora/mapp/> [Citirano 12. 12. 2019].

19. SSZS – Skupnost socialnih zavodov Slovenije. Spletna stran: <http://www.ssz-slo.si/> [Citirano 24. 11. 2019].
20. SURS – Statistični urad Republike Slovenije (2019). Skoraj vsak peti prebivalec Slovenije je starejši od 65 let. Spletna stran: <https://www.stat.si/StatWeb/news/Index/8374> [Citirano 23. 9. 2019].
21. Wallner, J., Bader, E. and Bramböck, M. (2009). Poslovník E-Qalin Slovenija, verzija 3.0. Logatec: Firis Imperl & CO., d. n. o.
22. Wallner, J., Bader, E. in Bramböck, M. (2017). Poslovník E-Qalin, verzija 4.0. Firis Imprel, d. o. o.

Korišćenje geografskih informacionih sistema u menadžmentu u turizmu

UDK 338.48+005:91:004

KLJUČNE RIJEČI: geografskih informacionih sistema (GIS-a), tourism management, menadžment u turizmu

POVZETEK - Korišćenje geografskih informacionih sistema (GIS-a) predstavlja potencijal za uspješno upravljanje turističkim aktivnostima. Menadžment u turizmu se zasniva na korišćenju prostornih podataka, što ukazuje na značaj primene GIS-a u ovoj oblasti. U tom kontekstu, cilj ovog rada ogleda se u detaljnijem proučavanju GIS-a i njihovoj primeni u turističkom menadžmentu. U izradi rada dominiraju sekundarni podaci iz akademskih publikacija u oblasti turizma i hotelijerstva, marketinga, kao i informaciono – komunikacionih tehnologija (IKT). Rezultati rada potvrdili su početne hipoteze, pri čemu je potvrđeno da GIS imaju pozitivan uticaj na upravljanje u turizmu na strani turističke ponude i tražnje. Značaj rezultata ogleda se u doprinosu teorijskom okviru GIS-a u turizmu i hotelijerstvu, kao i utvrđivanju pozitivnih aspekata primene ovih sistema.

UDC 338.48+005:91:004

KEYWORDS: Geographic Information System (GIS), tourism management, marketing in tourism

ABSTRACT - The use of Geographic Information Systems (GIS) could be accounted as a potential for successful management of tourism activities. Tourism management is based on the use of spatial data, which indicates the significance of practical application of GIS in this area. In this regard, the subject of this paper is to further study GIS and its use in tourism management. The paper is based on secondary data, gathered from academic publications from different science fields: tourism and hospitality, marketing and information technology (IT). The research results confirmed the primary hypothesis, which indicated that GIS have a positive impact on tourism management, considering both sides – tourism offer and demand. The significance of the research results is reflected in the contribution to the theoretical framework of GIS in tourism and hospitality and in the determination of positive aspects of GIS usage in this area.

1 Introduction

Geographically referenced data are considered essential parts of Geographic Information Systems (GIS), which represent our knowledge of the real world. For a long time maps have been the major tool to represent the world and have been used as main non-digital source of information about earth. GIS, however, use digital data layers, elevation models, satellite images, expert systems and related open source information for planning, detection, evaluation and decision making. GIS combine the potentials of both large databases and maps (Benedikt et al., 2000).

The GIS functions are spatial visualization, database management, decision modelling, and design and planning. Spatial imaging refers to the fundamental GIS capability of representing displays of data and information within a spatially defined coordinate system. The database management function represents the capability of GIS to store, manipulate, and provide access to data. The decision modelling function represents the capability of GIS to be used to provide support for analysis and

decision-making. Finally, the design and planning function represents the capability of GIS to be used to create, design, and plan (Mennecke et al., 1998 and Azaz, 2011).

GIS associates locations in space and often space - time, with features such as temperature, population density, land use or altitude, and are still widely used today in support of geography research and in any other discipline dealing with the phenomenon of the earth's surface (Goodchild, 2009). Unlike paper maps, GIS has the ability to store, manipulate and present a much richer set of attribute information (Harder, 1997). Depending on the application, these maps can be static or interactive, allowing online activities to be carried out online (Farsari and Prastacos, 2004).

In defining methods for GIS implementation in tourism and hospitality management, the research paper is based on three hypothesis:

- *Hypothesis 1:* Implementation of GIS has positive impact on tourism management in decision-making process.
- *Hypothesis 2:* GIS application has positive effects for both tourism demand and offer.
- *Hypothesis 3:* GIS is innovative technology that can be used in the process of reaching a competitive advantage for tourism destination.

2 Methodology

In accordance with the subject and the defined goal of the research, quantitative approach was taken in this paper, ie desk method (statistical data collected for other purposes) was applied. The paper is based on secondary data, gathered from academic publications from different science fields: tourism and hospitality, marketing and information technology (IT).

Based on the data collected, the results of the survey were compared in detail in two steps:

- GIS analysis as an innovative technology used in business activities
- GIS analysis as a marketing instrument in Tourism Management

3 Analysis

3.1 GIS analysis as an innovative technology used in business activities

The current era of technology is the era of internet and e-technology. In the past few years ICT has become an inseparable part of the global or local business. Business has stepped outside the brick and mortar store to the World Wide Web (Chaudhuri, 2018). In the words of GIS exponents and practitioners the new electronic technologies permit the rapid and extensive surveying of new and more complete sets of data at great speed, decreasing cost, and greater efficiency. The technological changes

that make these advances possible also permit the standardization and manipulation of a variety of discrete data sets to yield new spatially specific sets of information that can be codified, and even commodified. This control technology and knowledge engineering require special skills, knowledge, and training (Pickles, 2008).

GIS is important in business because most business problems include significant spatial components - the process of improvements and tools to actually sense, describe, and respond to customers - can be significantly enabled by geographic technologies.

GIS is useful for managing databases, even extremely large applications such as data warehouses, because it provides an enhanced data structure that is based on the natural organization that geography provides (Mennecke, 1997). A feature that distinguishes GIS from other information systems is its spatial analysis function. Spatial analysis helps identify trends based on data, creating new relationships based on them, while gaining insight into the complex relationships between datasets and making better decisions (Jovanović and Njeguš, 2007).

In the 1980s, Canadian scientists who used GIS as a decision support system emphasized the rule that the optimal decision could be made if the most economical and rational directions of activity established by analysis and model were taken into account. One of the significant factors influencing the degree of use of GIS in decision making is the work style of the manager. The range of work styles of decision-makers ranges from extremely rational managers who, through mathematical logic, analyze all available information to those who make intuitive decisions by making »soft« decisions without considering the facts in detail (Jovanović et al., 2012).

3.2 GIS analysis as a marketing instrument in Tourism Management

Tourism is in a direct relationship with locations and geography. Consequently, the use of GIS in tourism and hospitality management (both research and marketing practice) is relevant and – if used properly – could be effective (Feng and Morrison, 2002). Spatial (environmental) data can be used to explore conflicts, examine impacts and assist decision-making. Impact assessment and simulation are increasingly important in tourism development, and GIS can play a role in auditing environmental conditions, examining the suitability of locations for proposed developments, identifying conflicting interests and modelling relationships (Behaire and Elliott - White, 1999).

An instrument that can be used to enhance marketing and strategic activities in tourism and hospitality is the geographic information system (GIS). The Internet, in modern conditions, provides numerous opportunities for tourist destinations. However, all destinations can develop a website, and – accordingly – they can develop a unique development strategy in order to position and promote themselves in the tourism market (Palmer, 2004). Table no. 1 shows possibilities of GIS application in tourism.

Table 1: Possibilities of GIS application in Tourism and Hospitality

<i>Functional capabilities of GIS</i>	<i>Areas that could be investigated using GIS</i>	<i>Examples of GIS application in tourism</i>
Data entry, storage and manipulation	Location	Tourism resource inventories
Map production	Conditions	Identifying suitable locations for development
Data base integration and management	Trends	Measuring tourism impacts
Data queries and searches	Routing	Visitor flows and management
Spatial analyses	Pattern	Analyzing relationships associated with resource use
Spatial modeling	Modeling	Assessing potential impacts of tourism development
Decision support	Management	Quality decision making associated with tourism strategy

Source: Bahaire, T. and Elliott - White, M. (1999). The application of geographical information systems (GIS) in sustainable tourism planning: A review. *Journal of Sustainable Tourism*, 7, no. 2, pp. 159–174.

A widely acknowledged capability of GIS is visualization of the results of data entry and analysis (as tabular displays or - the more specialized form - map display), facilitating the communication of results between interested parties, for example, between tourism resources and resources needed for other activities. Thus, visualization can facilitate certain parts of the decision-making process and, importantly, enhance efforts toward sustainable development (Farsari and Prastacos, 2004). GIS provides comprehensive access to the database, query features, and create themes, layouts, and reports. The relationship between geographic factors, marketing strategies, visitors' behaviors associated with a visit to the region, visitor perceptions of various attractions, and the trip/traveler characteristics are also critical components for the managers and planners of the tourism-related businesses. On the other hand, maps are also an important component of tourists' travel plans. Travel-related agencies may develop well-designed, informative and ready-to print maps to enhance visitors' travel experiences (Chen, 2007).

Viswanathan (2005) emphasizes the significance of GIS in tourism destination marketing and its role for marketing managers of a hotel or restaurant who attends to make a competitive analyses of a certain geographic area, including demographic trends, distance between tourists and the hotel/restaurant, location of competition, as well as highways. Šećibović et al. (2006) quote that application of GIS in tourism implies different processes:

- Collecting, manipulation and storage of information related to location where intervention of tourism resources is conducted;
- Researching of conditions using digital, interactive cards in process of identifying the most suitable locations for tourism development;
- Integration of data bases during trend analyses;
- Determining itineraries and the direction of tourism movements.

GIS has become easier to use, and the fly-by that once required the advanced skills of a GIS professional can now be generated by a child of 10. This has shifted the educational agenda, and the primary question is no longer ‘How to train a GIS professional to use ArcGIS?’ but instead ‘In the world of Google Maps, what does everyone need to know?’ The answer lies in the world of GIScience and in the issues of representation and data modeling, uncertainty, scale, and visualization that continue to drive the research agenda (Goodchild, 2009).

4 Conclusion

The research confirmed the initial hypotheses on which the research work is based on, including the contribution of using GIS to the tourism offer, as well as to tourism demand. Using interactive maps could be beneficial for insuring a differential advantage on tourism market and presenting its offer in a specific, visually descriptive way that will appeal to its target market segments.

The use of GIS in tourism and hospitality industry is widely applied, but not to an extent of its complete capacity. Considering advantages that GIS application could offer to this industry, further research could be focused on its integral use by tourism and hospitality organizations, as well as tourism destination management. Benefits of GIS usage would be noticed by tourists, especially in procurement of spatial information about destination.

LITERATURE

1. Azaz, L. (2011). The use of geographic information systems (GIS) in business. In: *Int. Conf. Humanit*, pp. 299–303.
2. Bahaire, T. and Elliott - White, M. (1999). The application of geographical information systems (GIS) in sustainable tourism planning: A review. *Journal of Sustainable Tourism*, 7, No. 2, pp. 159–174.
3. Benedikt, J., Reinberg, S. and Riedl, L. (2000). A GIS application to enhance cell-based information modeling. In *Intelligent Techniques And Soft Computing In Nuclear Science And Engineering*, pp. 255–262.
4. Chaudhuri, S. (2018). Application of web-based geographical information system (GIS) in e-business. In: *Digital Marketing and Consumer Engagement: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications IGI Global*, pp. 649–665.
5. Chen, R. J. (2007). Geographic information systems (GIS) applications in retail tourism and teaching curriculum. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 14, No. 4, pp. 289–295.
6. Farsari, Y. and Prastacos, P. (2004). GIS applications in the planning and management of tourism. In: Lew, A., Hall, C. M. and Williams, A. (eds). *A companion to tourism*. Clevedon: Channel View, pp. 596–607.
7. Feng, R. and Morrison, A. M. (2002). GIS applications in tourism and hospitality marketing: A case in Brown County, Indiana. *Anatolia*, 13, No. 2, pp. 127–143.
8. Goodchild, M. F. (2009). Geographic Information System. *Encyclopedia of Database Systems*, Springer, pp. 1231–1236.

9. Goodchild, M. F. (2009). Geographic information systems and science: today and tomorrow. *Annals of GIS*, 15, No. 1, pp. 3–9.
10. Harder, C. (1997). *GIS Means Business*, Environmental Systems Research Institute, Redlands, CA
11. Jovanović, V. and Njeguš, A. (2007)., The Application of GIS and Its Components in Tourism. *Yugoslav Journal of Operations Research*, 18, No. 2, pp. 261–272.
12. Jovanović, V., Đurđev, B., Srdić, Z. and Stankov, U. (2012). *Geografski informacioni system*. Beograd: Prirodno – matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu, Univerzitet Singidunum.
13. Mennecke, B. E. (1997). Understanding the role of geographic information technologies in business: Applications and research directions. *Journal of Geographic Information and Decision Analysis*, 1, No. 1, pp. 44–68.
14. Mennecke, B. E., Dangermond, J., Santoro, P. J. and Darling, M. (1998) Responding to Customer Needs with Geographic Information Systems, In: *Sense and Respond: Capturing Value in the Network Era*, edited by S. Bradley and R. Nolan. Boston MA: Harvard Business School Press.
15. Palmer, A. (2004). The internet challenge for destination marketing organizations. *Destination Branding*, pp. 128–314
16. Pickles, J. (2008). *Representations in an electronic age: Geography, GIS, and democracy*. Praxis (e) Press.
17. Šećibović, R., Maksin - Mičić, M., Komplenović, Đ. and Manić, E., (2006). *Uvod u geografiju turizma sa osnovama prostornog planiranja*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta.
18. Viswanathan, N. K. (2005). GIS in marketing. In *Geographic information systems in business*. Igi Global, pp. 236–259.

Zadovoljstvo pacijenata fizioterapijskim uslugama na području grada Zenica

UDK 615.82/.84:616-052

KLJUČNE RIJEČI: kvalitet usluge, reforme, zdravstveni sistem, menadžer, zadovoljstvo pacijenata

POVZETEK - Istraživanja o zadovoljstvu pacijenata uglavnom se provode zbog unapređenja zdravstvene usluge, povećanja humanosti medicinskog tretmana, prava bolesnika na informacije, povećanje kvalitete usluga, pružanja zdravstvene njege, te dobijanje podataka koji omogućavaju uspoređivanja, te smanjivanja neravnopravnosti u upotrebi zdravstvenih usluga. Ispitivanje zadovoljstva pacijenata kvalitetom pruženih fizioterapijskih usluga, provedeno je u JU „Dom zdravlja“ Zenica, tokom mjeseca aprila, 2019. godine. Uzorak istraživanja činilo je 50 pacijenata, koji su posjetili JU „Dom zdravlja“ Zenica, radi potrebe pružanja fizioterapijskih usluga. U radu su primijenjene sljedeće znanstveno-istraživačke metode: induktivna i deduktivna metoda, metoda analize i sinteze, metoda dokazivanja i opovrgavanja, komparativna metoda, empirijska metoda, te metoda deskripcije. Dobijene rezultate smo usporedili sa istraživanjem, koje smo proveli u 2011. godini. Kroz komparaciju rezultata vidjeli smo da se kvalitet usluge znatno poboljšao.

UDC 615.82/.84:616-052

KEYWORDS: quality of services, reforms, manager, patient satisfaction

ABSTRACT - Patient satisfaction surveys are mainly conducted to improve healthcare, enhance the humanity aspect of medical treatment and patients' rights to information, increase the quality of services, provide health care, and obtain data that allow comparisons and reduce inequalities in the use of healthcare services. The examination of patients' satisfaction with the quality of physiotherapy services provided was conducted at the Public Health Centre Zenica in April 2019. The research instrument was a survey composed of 15 combined-type questions aimed at determining subjective user satisfaction. The following scientific research methods were applied in the paper: inductive and deductive method, method of analysis and synthesis, method of proof and refutation, comparative method, empirical method and descriptive method. The obtained results were compared to the research conducted in 2011. The comparison of the results revealed that the quality of services has improved significantly.

1 Uvod

Kvaliteta usluga u zdravstvu je sve češće predmet različitih istraživanja. Naime, posebno mjesto u takvim istraživanjima zauzima mjerenje kvalitete zdravstvenih usluga, pri čemu važnu ulogu ima određivanje načina na koji ih percipiraju korisnici. Kvalitetna zdravstvena zaštita, u skladu sa zdravstvenim stanjem i opće prihvaćenim stručnim standardima, jedno je od temeljnih ljudskih prava. »Koncept kvalitete zdravstvenih usluga neprekidno napreduje i transformira se ovisno o zainteresiranosti za njega i razini uključenosti svih sudionika (medicinskog osoblja, pacijenata, financijera, zakonodavca) u područje upravljanja kvalitetom usluge« (<http://jahs.eu/wp-content/uploads/2018/04/005-JAHS-7.pdf>). Danas bolesnik, mijenjajući navike i obrasce ponašanja, očekuje velik izbor metoda i postupaka u svrhu liječenja. Iz tog razloga, u posljednje vrijeme važnost se pridaje postizanju, održavanju, mjerenju i kontinuiranom unapređenju kvalitete u sistemu zdravstva. Stepenn kvalitete

te određen je upotrebom kompleksnih i međusobno povezanih procesa. Kvalitetna zdravstvena usluga je ona koja omogućava zadovoljavajuće rezultate liječenja. Naime, zadovoljstvo pruženom zdravstvenom uslugom jedan je od glavnih pokazatelja njene kvalitete, a također utiče i na opće zdravstveno stanje individue, ali i šire društvene zajednice. Istraživanja o zadovoljstvu pacijenata uglavnom se provode zbog unapređenja zdravstvene usluge, povećanja humanosti medicinskog tretmana, prava bolesnika na informacije, povećanje kvalitete usluga, pružanja zdravstvene njege, te dobijanje podataka koji omogućavaju uspoređivanja, te smanjivanja neravnopravnosti u upotrebi zdravstvenih usluga.

2 Metode istraživanja

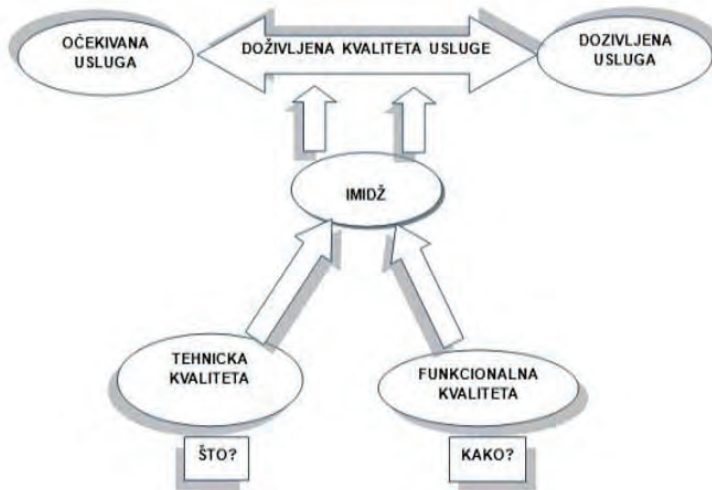
Ispitivanje zadovoljstva pacijenata kvalitetom pruženih fizioterapijskih usluga, provedeno je u JU »Dom zdravlja« Zenica, tokom mjeseca aprila, 2019. godine. Naime, anketom je obuhvaćen uzorak od 50 ispitanika, korisnika fizioterapijskih usluga. U uzorku je bilo 5 % osoba mlađih od 18 godina, 18 % onih između 19 i 30 godina, 37 % bolesnika u dobi od 31 do 40 godina, 12 % u dobi između 41 i 60, te 28 % pacijenata starijih od 60 godina. Pacijenti su upoznati sa svrhom istraživanja usmenim putem. Samo sudjelovanje u anketi bilo je dobrovoljno. Ispitanicima je pri svakom segmentu bila zajamčena anonimnost, podaci dobiveni anketom ni na koji način nisu se mogli povezati s osobnim podacima ispitanika. Metodologija počiva na prikupljanju i analizi subjektivnih stavova pacijenata, korisnika fizioterapijskih usluga. U radu su primijenjene sljedeće znanstveno-istraživačke metode: induktivna i deduktivna metoda, metoda analize i sinteze, metoda dokazivanja i opovrgavanja, komparativna metoda, empirijska metoda, te metoda deskripcije. Instrument istraživanja bila je anketa, sastavljen od 7 pitanja kombiniranog tipa, usmjerenih na otkrivanje subjektivnog zadovoljstva korisnika. Za obradu rezultata korištene su metode deskriptivne statistike. Analiza rezultata na ispitivanim varijablama uključivala je izračun deskriptivnih parametara. Rezultati su obrađeni statistički i prikazani na način da su najprije prikazani podatci dobiveni deskriptivnim statističkim metodama, odnosno odgovori ispitanika u postotcima na anketna pitanja.

3 Razrada teme

Kvaliteta je relativan pojam, iz razloga što se on koristi u različitim aspektima ljudskog života. Svaki pojedinac kvalitetu percipira na svoj način, odnosno doživljava je subjektivno. »U zdravstvu se može govoriti o: kvaliteti za korisnika (ono što pacijent traži), profesionalnoj kvaliteti (procjeni fizioterapeuta i drugih stručnjaka jesu li zadovoljene potrebe pacijenta i jesu li usluge pružene tehnički ispravno i uz primjenu odgovarajuće procedure), te kvaliteti za menadžment (ocjenjuje se učinkovitost i produktivnost unutar zadanih ograničenja i smjernica)«(<http://jahs.eu/wp-con>

tent/uploads/2018/04/005-JAHS-7.pdf). Svjetska zdravstvena organizacija definira kvalitetu kao »zdravstvenu uslugu koja po svojim obilježjima zadovoljava zadane ciljeve, a sadašnjim stepenom znanja i dostupnim resursima ispunjava očekivanja bolesnika da dobije najbolju moguću skrb uz minimalni rizik za njegovo zdravlje i blagostanje« (<http://jahs.eu/wp-content/uploads/2018/04/005-JAHS-7.pdf>).

Slika 1: Model kvalitete usluga (Gronroos, 1984)



Izvor: <https://repository.ftm.uniri.hr/islandora/object/ftm%3A727/datastream/PDF/view>.

3.1 Mjerenje kvalitete zdravstvenih usluga

Mjerenje kvalitete usluga u savremenom poslovnom okruženju zaokuplja sve veću pažnju i u menadžmentu i u marketingu. Pružatelji usluga žele ih pružiti što kvalitetnije, podići ih na višu razinu. »Da bi se to postiglo, kvalitetu je potrebno mjeriti pa se problem mjerenja kvalitete usluge javio u samim počecima znanosti o kvaliteti. Na kvalitetu usluga ne utječe samo rezultat, tj. zadovoljstvo ili nezadovoljstvo potrošača primljenom uslugom, nego i sam proces pružanja usluge u kojemu potrošač može sam aktivno sudjelovati« (<http://jahs.eu/wp-content/uploads/2018/04/005-JAHS-7.pdf>). Naime, taj proces pružanja usluge također je važan za postizanje konačnog zadovoljstva pruženom uslugom. Dakle, dva su ključna elementa u mjerenju kvalitete usluga identifikacija zahtjeva potrošača i očekivanja o kvaliteti usluga. Problem je kod mjerenja kvalitete usluge što nema jasnih i mjerljivih parametara budući da su usluge neopipljive, nedjeljive i promjenjive.

$ZADOVOLJSTVO = PERCEPCIJE - OČEKIVANJA$

$PERCEPCIJE \geq OČEKIVANJA$ ® zadovoljstvo korisnika

$PERCEPCIJE < OČEKIVANJA$ ® nezadovoljstvo korisnika

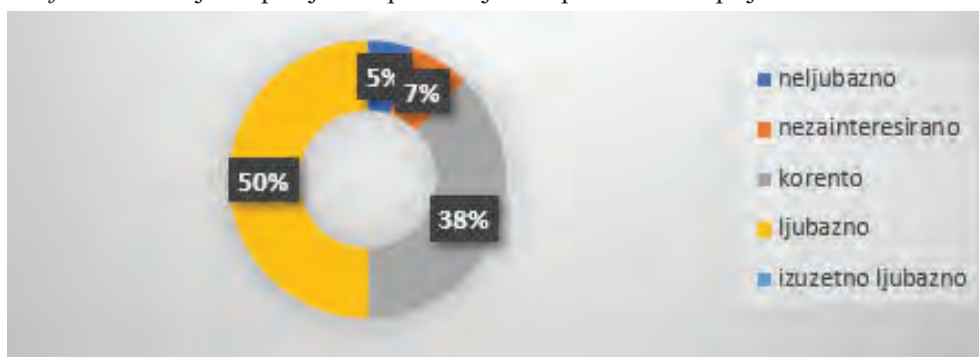
»Zadovoljstvo korisnika je važno jer na njemu počiva i lojalnost korisnika. Lojalni korisnici promiču ugled preduzeća i usluge, uslugu koriste češće i više, te privlače i nove korisnike« (<https://repository.fthm.uniri.hr/islandora/object/fthm%3A727/datastream/PDF/view>).

Time preduzeće stječe brojne konkurentske prednosti, između ostaloga i u području cijena jer su lojalni korisnici spremni platiti više i ostati vjerni preduzeću koje udovoljava njihovim potrebama.

4 Rezultati istraživanja

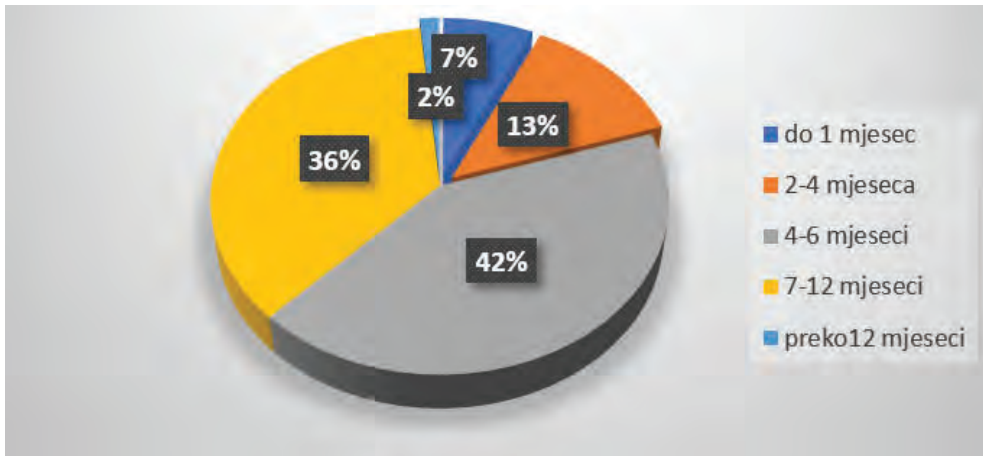
Zadovoljstvo pacijenata fizioterapijskim uslugama jedan je od standarda koji je definisan Zakonom o kvaliteti zdravstvene zaštite. To podrazumijeva učinkovitost i djelotvornost kvalitete fizioterapijskih usluga, orijentiranost prema pacijentu i sigurnosti pacijenta. Zadovoljstvo pacijenata se sve više koristi kao indikator kvalitete prilikom korištenja zdravstvene zaštite. Zadovoljstvo pacijenata je predodžba pacijenta o stepenu u kojem su zadovoljeni njegovi zahtjevi. Naime, očekivanja pacijenta su sve veća, jer su i mogućnosti fizioterapijskih usluga svakim danom sve bolje. Zadovoljan pacijent ima puno povjerenje i nadu da će u zdravstvenoj ustanovi dobiti svaku moguću zdravstvenu zaštitu koja mu je u određenom trenutku potrebna.

Graf 1: Zadovoljstvo pacijenata ponašanjem zaposlenika na prijemnom šalteru



Naime, vidimo da je većina pacijenata ponašanje zaposlenika na prijemnom šalteru procijenila kao uzuzetno ljubazno (50 %). Prema njihovim odgovorima najmanje je neljubaznog osoblja (5 %).

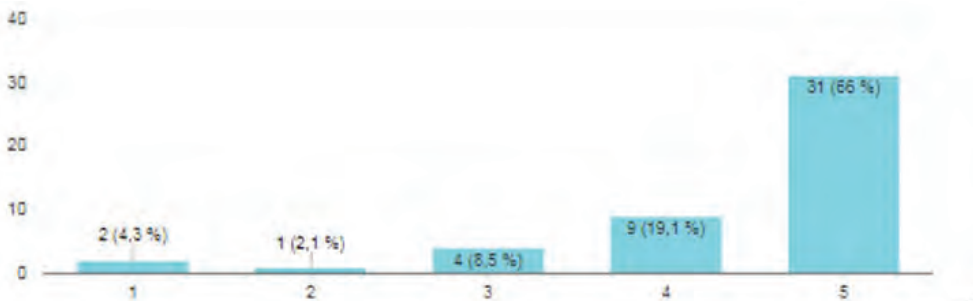
Graf 2: Vrijeme čekanje na fizioterapijske usluge



Rezultati pokazuju da je čekanje na pružanje fizioterapijskih usluga izrazito dugo. Najveći broj pacijenata (42 %) je na termin čekalo između 4–6 mjeseci, što je relativno dug period. 36 % ispitanika je svoje pravo na fizioterapijske usluge dobila tek nakon 7–12 mjeseci. Nažalost, tek mali broj naših ispitanika (2 %) je uspjelo fizioterapijske usluge dobiti prije jednog mjeseca čekanja.

Da li ste zadovoljni iskazanim razumijevanjem za Vaše tegobe, dobivenim preporukama i savjetima od strane fizioterapeuta?

Graf 3: Zadovoljstvo pacijenata dobivenim preporukama i razumijevanjem za njihove tegobe, od strane fizioterapeuta



Rezultati nam kazuju da je najveći broj izuzetno zadovoljnih pacijenata, što se tiče razumijevanja njihovih tegoba, od strane fizioterapeuta, dobivenim preporukama i savjetima (61,7 %). Broj izuzetno nezadovoljnih pacijenata je bio 4,3 %.

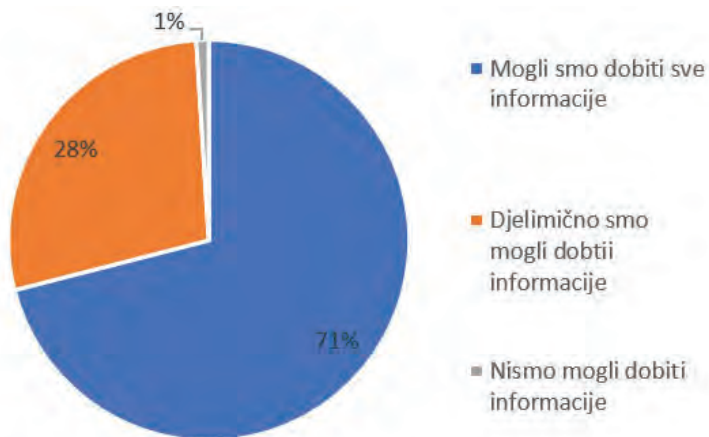
Da li ste zadovoljni objašnjenjem razloga zbog kojih trebate obaviti pojedine pretrage i tretmane? (Po Likertovoj skali)

Graf 4: Ocjena pacijenata zadovoljstvom ponašanja osoblja u JU »Dom zdravlja« Zenica



Istraživanje nam je pokazalo da su zaposlenici JU »Dom zdravlja« Zenica, ljubazni (44 % pacijenata je ponašanje ocijenilo kao ljubazno). Mali je broj pacijenata koji su ponašanje fizioterapeuta procijenila kao nezainteresirano (3 %).

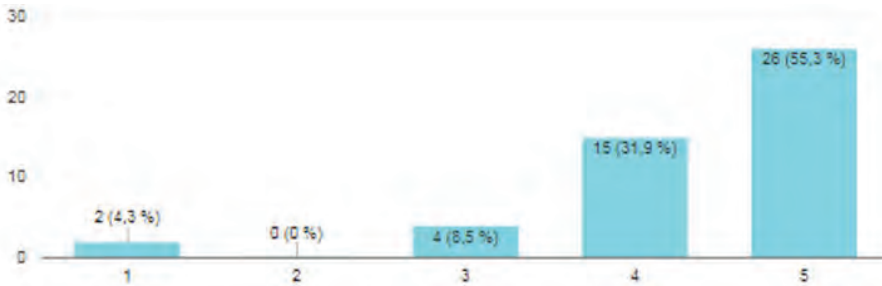
Graf 5: Mogućnost dobijanja informacija (pacijent i pacijentova obitelj)



Rezultati ankete pokazuju da su pacijenti i njihove porodice mogli dobiti sve informacije tokom liječenja od strane fizioterapeuta (71%), dok je mali broj onih koji su imali problem prilikom traženja informacija (1%).

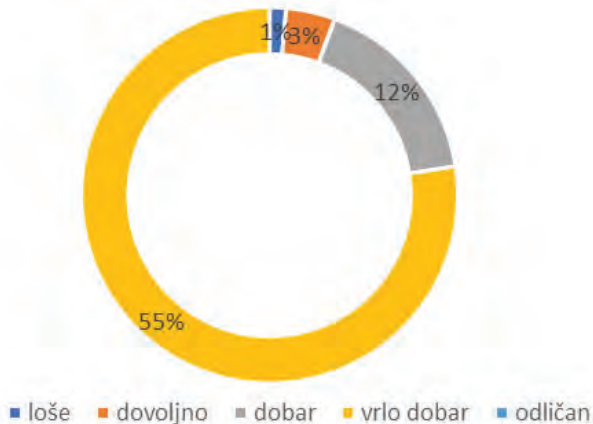
U kojoj mjeri ste zadovoljni higijenom prostora (čekaonica, sobe za pružanje fizioterapijskih usluga, sala, sanitarni čvor)?

Graf 6: Zadovoljstvo pacijenata higijenom



Pacijenti su bili zadovoljni higijenom prostora (čekaonica, sobe za pružanje fizioterapijskih usluga, sala, sanitarni čvor), i to u postotku od 55,3. Nekolicina njih je navela da su izrazito nezadovoljni 4,3 %, te su kao najveći problem naveli prašinu u salama za kinezioterapiju.

Graf 7: Ocjena pacijenata fizioterapijskim uslugama u JU »Dom zdravlja« Zenica



Iz grafikona je vidljivo da su pacijenti ocijeni fizioterapeutske ocjene u JU »Dom zdravlja« Zenica kao zadovoljavajuće (vrlo dobar 55 %), a nekolicina njih se izjasnila da je usluga na nezadovoljavajućem nivou (3 %).

5 Diskusija

Za izradu ovog rada provedeno je istraživanje u kojem je sudjelovalo 50 korisnika fizioterapijskih usluga JU »Dom zdravlja« Zenica. Za potrebe rada provedeno je istraživanje zadovoljstva uslugama. Korisnici su ocjenjivali zadovoljstvo kvalitetom prijema na recepciji, uslugama fizioterapeuta, te higijenom prostora. Ispitanicama su u anketi ponuđene ocjene na ljestvici od 1 (uopće nisam zadovoljan/na uslugom) do 5 (u potpunosti sam zadovoljan/na). Zadovoljstvo bolesnika pruženom zdravstvenom uslugom

jedan je od glavnih ciljeva i kriterija koji nam ukazuju na razinu postignuća pokazatelja kvalitete. Na kvalitetu zdravstvene njege i percepciju, odnosno zadovoljstvo ili iskustvo bolesnika, ne utječe samo kvaliteta rada pojedinoga zdravstvenoga radnika ili zdravstvene ustanove, već i kvaliteta organizacije zdravstvenog sistema u cjelini pa je zadovoljstvo bolesnika našim radom rezultat svih tih faktora. Naime, pacijentova mišljenja o našem radu stvara temeljem različitih subjektivnih, objektivnih, emocionalnih, te racionalnih stavova i interakcija pojedinaca i zajednice u kojoj živimo i radimo. Stalni oblik provjere zadovoljstva korisnika u velikoj mjeri može utjecati na bolji odnos i bolju komunikaciju fizioterapeuta i pacijenta. Osim toga, zadovoljstvo korisnika može poslužiti kao važan putokaz nastavka aktivnosti reforme sustava zdravstva, jer precizno ukazuje na stepen zadovoljstva korisnika uslugama. Tako smo i mi uzeli rezultate ankete o zadovoljstvu pacijenata fizioterapeustkim uslugama u JU »Dom zdravlja« Zenica iz 2011. godine. Istraživanje, provedeno 2011. godine, pokazalo je da su pacijenti prije bili zadovoljniji vremenom čekanja na fizioterapeutske usluge. 2011. godine vrijeme čekanja je bilo do mjesec dana (72 %), međutim naši rezultati su pokazali da se danas na fizioterapeutske usluge čeka u prosjeku od 4–6 mjeseci (42 %). Kroz komparaciju rezultata vidjeli smo da se kvalitet usluge znatno poboljšao. To ćemo najbolje vidjeti kroz ocjenu pacijenata. Prvo smo vidjeli da je ponašanje zaposlenika, danas dobilo znatno veću ocjenu nego u 2011. godini. Također, primjetili smo da su pacijenti danas dosta više zadovoljni sa higijenom prostora. 2011. godine pacijenti su velike primjedbe imali na nehigijenu prostora (63 % nezadovoljnih pacijenata). Danas je taj broj smanjen na 4,3 % nezadovoljnih pacijenata. Prilikom našeg ispitivanja, pacijenti su se najviše žalili na nehigijenu sala za kinezioterapiju. Pored svega pomenutog, znatno je povećana i privatnost pacijenata. Prije je nezadovoljstvo bilo veliko, jer je veliki broj ljudi prolazilo kroz prostorije i sale, međutim, danas je taj broj znatno smanjen, te svaki pacijent ima svoj prostor i zagarantovanu diskreciju. Rezultati ovog istraživanja pokazuju da se zadržao jedan problem i iz 2011. godine, a to je dugo čekanja na termin. Kroz sve prethodno viđeno, moramo se potruditi da skratimo vrijeme čekanja na fizioterapijske usluge, da utičemo na poboljšanje komunikacije i protok informacija između pacijenata i fizioterapeuta, te da poboljšamo stepen higijene naručito u salama za kinezioterapiju Istraživanjem iz 2011. godine, lošije je ocijenjena informiranost bolesnika o predstojećim postupcima i intervencijama. Anketa i dobijeni rezultati su nam pomogli da vidimo u čemu najviše griješimo, te da se trudimo da sve greške i propuste uspješno popravimo, te da na kraju imamo sve zadovoljne pacijente, što i jeste naš najveći uspjeh. Naime, kroz sve prethodno navedemo, vidimo da je utvrđena visoka razina zadovoljstva kvalitetom pruženih zdravstvenih usluga u JU »Dom zdravlja« Zenica.

6 Zaključak

Menadžeri su odgovorni za izgradnju organizacije u kojoj osoblje kontinuirano širi svoje sposobnosti da oblikuje svoju budućnost. Osnovni je cilj poboljšanja kvalitete

zdravstvenog sistema povećanje kvalitete zdravstvenih usluga. Danas bolesnik, promijenivši navike i obrasce ponašanja, očekuje velik izbor metoda i postupaka u svrhu osobnih mogućnosti provođenja liječenja. Slijedom navedenog, u posljednje vrijeme važnost se pridaje postizanju, održavanju, mjerenju i kontinuiranom unapređenju kvalitete u sistema zdravstva. Stepennost kvalitete određen je upotrebom kompleksnih i međusobno povezanih procesa. Kvalitetna fizioterapijska usluga je ona koja omogućava zadovoljavajuće ishode liječenja. Vidjeli smo da moderna medicina prepoznaje važnost bolesnikove percepcije o zdravstvenoj njezi. Mjerenje iskustva bolesnika daje nam uvid u snage i slabosti sistema kvalitete u zdravstvu, te potiče aktivnosti za poboljšanje kvalitete zdravstvene zaštite. Zadovoljstvo korisnika uslugama pruženim u zdravstvenim institucijama, svakako je najznačajniji pokazatelj kvalitete rada. U vezi sa zadovoljstvom korisnika, izabrani fizioterapeut može pratiti osnovne zamjerke u radu i pravovremeno ih ispraviti. Stalni oblik provjere zadovoljstva korisnika u velikoj mjeri može utjecati na bolji odnos i bolju komunikaciju fizioterapeuta i pacijenta. Osim toga, zadovoljstvo korisnika može poslužiti kao važan putokaz nastavka aktivnosti reforme sistema zdravstva, jer precizno ukazuje na stepennost zadovoljstva korisnika uslugama. Zadovoljstvo pacijenta je osnovno njegovo pravo, jer se korisniku mora osigurati kvalitetna njega koja poštuje osobne vrijednosti, vjerovanja, kulturne podloge i dostojanstvo kao osobi

LITERATURA

1. Agencija za kvalitetu i akreditaciju u zdravstvu. Priručnik o standardima kvalitete zdravstvene zaštite i načinu njihove primjene: Agencija za kvalitetu i akreditaciju u zdravstvu (2011).
2. American Nurses Association (2010). Nursing: Scope and Standards of Practice, 2nd Edition.
3. Bahtijarević - Šiber, F. in Sikavica, P. (2004). Menadžment: Teorija menadžmenta i veliko empirijsko istraživanje u Hrvatskoj. Zagreb: Masmedia,.
4. Buble, M. (2010). Menadžerske vještine. Zagreb: Sinergija.
5. Čelar, D., Valečić, V., Željezić, D. in Kondić, Ž. (2014). Alati za poboljšavanje kvalitete. Technical journal, 8, št. 3, str. 258–268.
6. Donabedian, A. (1980). The definition of quality and approaches to its assessment. Ann Arbor: Michigan Health Administration Press.
7. Spletna stran: http://akaz.ba/udoc/Prirucnik_za_menadzere_ZR_revizija2.pdf [Citirano 9. 4. 2019].
8. Spletna stran: http://fmpe.edu.ba/images/nastava/976/PSIHOLOGIJA_MENAD%C5%BDMENTA_pred_1_i_2_2017.pdf [Citirano 8. 4. 2019].
9. Spletna stran: http://www.efos.unios.hr/menadzment/wp-content/uploads/sites/205/2013/04/Menadzeri_i_menadzment11.pdf [Citirano 8. 4. 2019].
10. Spletna stran: http://www.hdod.net/rad_drustva/RAD%20-%20Misljenje%20pacijenata%20o%20nasem%20radu%20-%202006.pdf [Citirano 9. 4. 2019].
11. Spletna stran: http://www.zjzfbih.ba/wp-content/uploads/2012/10/Sunje_A_2012_Uvod_u_mgmt.pdf [Citirano 20. 4. 2019].
12. Spletna stran: <https://repositorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst:166/preview> [Citirano 9. 4. 2019].
13. Spletna stran: <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/0032-8979/2002/0032-89790203268J.pdf>. [Citirano 8. 4. 2019].

Izobraževanje in usposabljanje zaposlenih v proizvodnem podjetju

UDK 337+331.6:658

KLJUČNE BESEDE: izobraževanje, usposabljanje, zaposleni, podjetje

POVZETEK - V prispevku želimo nazorno prikazati, zakaj je potrebno vlagati v zaposlene, kakšen vpliv imajo zaposleni na podjetje in kaj to pomeni zanj (učinki izobraževanja in usposabljanja na uspešnost podjetja). Opredeliti želimo oblike izobraževanja in usposabljanja ter kakšne so potrebe po le-teh. Pomembno je tudi, da se uspešnost in učinkovitost izobraževanja in usposabljanja spremljata, zato bomo predstavili načine ocenjevanja zaposlenih po izobraževanju in usposabljanju. Prav tako bomo opisali aktivnosti, ki so povezane z izobraževanjem in usposabljanjem, kot so razvoj kariere zaposlenih, nagrajevanje, tekmovalnost, vloga vodje pri razvoju zaposlenih ter vizija, vrednote, motiviranje in komunikacija zaposlenih. V nadaljevanju članka bomo predstavili rezultate raziskave o tem, kako podjetje usposablja svoje zaposlene, na kakšen način potekajo usposabljanja, kako pogosto so, kako podjetje skrbi za vseživljenjsko izobraževanje ter kako to vpliva na podjetje.

UDK 337+331.6:658

KEYWORDS: education, vocational training, employees, company

ABSTRACT - The purpose of the article is to show clearly why it is necessary to invest in employees, what impact employees have on the company and what this means for the company (effects of education and vocational training on company performance). We want to identify the forms of education and vocational training and what the needs for them are. It is also important that performance and effectiveness of education and vocational training are monitored, therefore we will present ways of evaluating employees after the education and vocational training. We will also describe activities related to education and vocational training, such as employee career development, rewarding, competitiveness, the role of a leader in employee development and the vision, values, motivation and communication of employees. In the article, we will also present the results of a survey on how a company trains its employees, how are they trained, how often, how a company provides lifelong learning and how it affects the company.

1 Uvod

V današnjem času na trgu nastopajo številna podjetja, ki si med seboj konkurirajo. Večjo konkurenčno prednost imajo podjetja z višjo inovativnostjo, kakovostjo in boljše usposobljenimi kadri, saj ji le-ti ustvarjajo večjo dodano vrednost. Vendar pa so visoko usposobljeni kadri še vedno redki in jih je težko zadržati v podjetju. Zato je pomembno, da podjetje ustvari takšne pogoje za delo, da zaposleni ne bodo razmišljali o zaposlitvi pri konkurenci, da bodo motivirani in bodo imeli možnost za napredovanje, s tem pa tudi možnost izobraževanja in usposabljanja. Uspešne organizacije se zavedajo pomena znanja, saj za delo ne zadošča le formalna izobrazba, temveč je potrebno tudi izobraževanje in usposabljanje na delovnem mestu. V organizacije se uvaja novo tehnologijo, nova delovna mesta ter inovacije, ki zahtevajo usposobljene zaposlene.

Žal je še vedno veliko podjetij, ki ne vlagajo v zaposlene in jih ne vidijo kot najpomembnejše. Z izobraževanjem in usposabljanjem zaposleni dobi določeno znanje,

ki mu pomaga pri upravljanju dela na delovnem mestu, delo opravi hitreje in je s tem bolj produktiven. Prav tako lahko izobraževanje in usposabljanje zaposlenemu nudijo napredovanje, ki pa ga še bolj motivira za delo.

2 Izobraževanje in usposabljanje zaposlenih

2.1 Pomen znanja

V zadnjem času se veliko govori o vseživljenjskem učenju, kjer ne gre le za izobraževanje odraslih, ampak vključuje tudi začetno izobraževanje. Ličen (2009, str. 92–93) opredeljuje koncept vseživljenjskega učenja kot izobraževalno dejavnost, ki je proces, ki se odvija v vseh obdobjih našega življenja. Kaže se kot preplet izobraževanja in usposabljanja ter izkušenskega učenja. Pravi, da ne gre le za učenje za zviševanje produktivnosti v obstoječih razmerah potrošnega kapitalizma, temveč se je potrebno naučiti uporabljati obnovljive vire energije, upoštevati medsebojno povezanost ljudi, živali, rastlin, materialov in energije. Kraljič (2019, str. 39–40) dodaja, da postaja vseživljenjsko izobraževanje neločljiv del aktivnega posameznika. Formalna izobrazba ne zadošča več, saj pridobivanje novega znanja in kompetenc postaja del naših življenj. Jelenc (2016, str. 123) meni, da je vseživljenjsko učenje pomembno zlasti zaradi zaposlovanja in gospodarske konkurenčnosti, razvoja poklicnih spretnosti za povečevanje ekonomske produktivnosti in pospešitev socialne vključenosti in državljanske povezanosti.

Če so bili v preteklosti pomembni zemlja, oprema, naravni viri ipd., danes govorimo o znanju. V razvitem svetu predstavljajo glavni vir investicij v podjetju investicije v nadgradnjo znanja. To je vsebovano v tehnologiji, inovacijah, dokumentaciji ter pri ljudeh. V obdobju hitrih sprememb je najpomembnejše znanje, ki zahteva učeče se ljudi. Učečo se organizacijo ali posameznika prepoznamo predvsem po tem, da nikoli ne neha bogatiti lastnega znanja ter je stalno pripravljen na izpopolnjevanje in preizkušanje koristnosti znanja v praksi. Posredovanje znanja ni le prenos informacij, temveč je tudi sestavina kritičnega razumevanja delovnega okolja in usposobljenosti za samostojno delovanje (Svetlik in sod., 2009, str. 471).

Novo znanje nastaja v procesu ustvarjalnega učenja in dela. Podatkovno učenje, ki vodi le k skladiščenju podatkov v spominu, še ne pomeni pravega znanja. O pridobitvi znanja, novih spoznanj, ugotovitev in idej lahko govorimo šele, ko podatke in informacije postavimo v sistem medsebojno povezanih funkcionalnih odnosov. Znanje ločimo na eksplicitno znanje, ki je znano in se ga zavedamo, ter na implicitno (tacitno) znanje, ki je nezavedno, tiho znanje. Problem moči znanja, ki nam omogoča delovanje, je eno od osrednjih vprašanj pri oblikovanju sistema učenja v organizaciji (Svetlik in sod., 2009, str. 471).

Leta 1979 je ekonomist in Nobelov nagrajenec Theodore Schultz (Mihalič, 2006, str. 44–45) utemeljil vlogo in pomen človeškega faktorja in uvedel pojem človeški

kapital, ki izhaja iz znanj in izkušenj, izobrazbene strukture, strokovne usposobljenosti in izpopolnjenosti, spoznanj, osebnostnih lastnosti in sposobnosti, inovativnosti in ustvarjalnosti ipd. Muršak (2012, str. 20) dodaja, da gre poleg navedenega tudi za kompetence ter druge lastnosti posameznika, ki pomembno prispevajo k njegovi osebni, socialni in ekonomski blaginji. Mihalič (2006, str. 44) pravi, da so na eni strani človeški kapital zmožnosti in sposobnosti zaposlenih v organizaciji, ki so potrebne za zagotavljanje rešitev kupcem, inoviranje in prenavo, na drugi strani pa so to vse dinamike inteligentne organizacije v spremenljivem in vedno bolj konkurenčnem okolju, njena ustvarjalnost in inovativnost. Številni avtorji (Mihalič, 2006, str. 45) so si enotni, da v okviru intelektualnega kapitala le človeški kapital prinaša podjetju pravo dodano vrednost. Zato le-ta predstavlja najboljši način investiranja in plemenitenja, saj vsaka investicija v človeški kapital podjetju poveča dodano vrednost. Lavrič (2016, str. 139) z intelektualnim kapitalom označuje vse, kar prispeva k dodani vrednosti družbe, vendar ni zabeleženo v poslovnih izkazih družbe.

V strokovni literaturi (Wiig, 1997, str. 399) lahko zasledimo trditve, ki pravijo, da je sposobnost preživetja podjetja odvisna predvsem od dveh dejavnikov, in sicer od relativne kakovosti znanja ter sposobnosti zaposlenih v podjetju glede na konkurenco in od uspešnosti podjetja, ki mora v čim večji meri izkoristiti potencial, ki ga imajo zaposleni. Zato je za podjetja, ki želijo uspeti, tako pomembno, da pridobijo visoko strokovno usposobljene ljudi ter izberejo najboljšo strategijo ravnanja z njimi. Razlogi, zakaj zaposleni kot nosilci znanja svojemu podjetju povečajo konkurenčno prednost, so predvsem v tem, da so visoko izobraženi in usposobljeni ljudje danes še vedno »redko blago«, zato imajo tista podjetja, kjer so le-ti zaposleni, veliko prednost pred drugimi, ki takšnega kadra nimajo. Znanje ljudi je zelo težko posnemati, saj so nosilci tega znanja največkrat ljudje s konkretno preteklostjo in socialno kompleksnostjo, posledica tega pa je, da lahko ljudje, ki so pri prejšnjem delodajalcu dajali odlične rezultate, v novem podjetju z drugačno organizacijsko kulturo povsem odpovedo in se spremenijo v povprečne delavce. Znanje tudi ni povsem mobilno, kar pomeni, da povzročata selitev znanja iz enega podjetja v drugo razne transakcijske stroške. Poleg tega znanje ni nadomestljivo, čeprav z razvojem tehnologije marsikatero delo danes namesto človeka opravi stroj, toda dobrega nadomestka za visoko strokovno znanje in kreativnost še vedno ni. Iz tega lahko sklepamo, da so gospodarske spremembe, ki so se dogajale v zadnjem desetletju, znanje in informacije postavile na vrh konkurenčne prednosti in uspešnosti podjetja. Poleg tega znanje pridobiva na pomenu in je ključno za razvoj podjetja in njegovo rast. Podjetje je lahko konkurenčnejše le, če razpolaga z več znanja kot njegovi tekmeci, zato se pojavlja potreba po neprestanih inovacijah in novem znanju, ki postaja glavna konkurenčna prednost. Pomen ravnanja z znanjem se za sodobno podjetje najbolje pokaže skozi koristi, ki jih ravnanje z znanjem lahko prinese podjetju. Te koristi zaznajo tista podjetja, ki ravnanje z znanjem prepoznajo kot najpomembnejši vpliv na njihovo uspešnost. Najpomembnejše koristi, ki jih znanje prinaša, so boljše odločitve, hitrejša odzivanja na probleme, povečanje konkurenčne prednosti podjetja, večja produktivnost, zmanjšanje stroškov, izmenjava izkušenj in znanj (Zupan, 2003, str. 31). Poleg

navedenih koristi, ki jih prinaša naložba v znanje, Čater (2006, str. 25–26) poudarja, da naložbe v znanje povečujejo konkurenčnost, s tem pa tudi interes domačega in tujega kapitala za nova vlaganja, na makro ravni pa zvišuje zaposlenost, dodano vrednost in gospodarsko rast. Potrebno se je zavedati, da izobraževanje v podjetju predstavlja strošek, vendar se ob pravilnem in ustreznem ravnanju obrestuje na dolgi rok.

2.2 Pomen vlaganj v izobraževanje

Izobraževanje je ključnega pomena za razvoj vsake družbe. Jarvis (2004, str. 41) izobraževanje definira kot institucionalizirani učni proces, s katerim se družba odzove na temeljne učne potrebe ljudi. Muršak (2012, str. 130) k navedenemu dodaja, da gre za skupek dejstev, načel, teorij in prakse, ki se nanaša na določeno področje študija ali dela in se pridobi z učenjem. Pravi, da znanje obsega tiho (tacitno) in izraženo (eksplicitno) znanje. Tiho znanje je znanje, ki ga ima posameznik in vpliva na njegove kognitivne procese, čeprav ni nujno, da ga izrecno izraža ali se ga zaveda. Eksplicitno znanje pa je znanje, ki ga posameznik zavestno uporabi. Hren (<https://www.hrm-revija.si/vloga-izobrazevanja-v-hitro-rastocem-podjetju>) izpostavlja, da je zelo pomembno, da ustvarimo okolje, kjer lahko posamezniki in skupine pridobijo potrebno znanje, sposobnosti in izkušnje, da lahko preidejo v novo stanje in kolektivno vključijo novo znanje v svoje trajnostno delovanje. Možina in sod. (2002, str. 215) opozarjajo, da je potrebno razlikovati med učenjem in izobraževanjem, saj učenje opredelimo kot vsako dejavnost, ki je namerna ali nenamerna in s katero posameznik spreminja samega sebe. Pri tem nanj vpliva okolje oz. dejavnosti, v katerih sodeluje ali jih opazuje in prilagaja svojim potrebam. Pri izobraževanju je to vnaprej oblikovano in organizirano stanje, v katerem se posameznik uči oz. sprejema informacije. Slednje je bolj odvisno od potreb in vrednot družbe, medtem ko je učenje bolj odvisno od posameznikovih potreb in aktivnosti. Vsako izobraževanje je usmerjeno k doseganju določenih ciljev, ki izhajajo iz družbenih in ekonomskih potreb, iz razvojnih potreb organizacije ter potreb posameznikov. Iz ciljev mora biti razvidno, katere dejavnosti so udeleženci zmožni opravljati na koncu izobraževanja na osnovi pridobljenih znanj in sposobnosti.

Poleg izobraževanja se pogosto srečamo tudi s pojmom usposabljanje, ki ga Muršak (2012, str. 118–119) opredeljuje kot obliko praktičnega izobraževanja, kjer je v ospredju pridobivanje praktičnih spretnosti, ki so potrebne za opravljanje določenega dela. Praviloma ni povezano z zahtevnejšimi intelektualnimi operacijami ali strokovno teorijo. Poteka kot praktični pouk ali kot praktično usposabljanje z delom, pa tudi kot delovna praksa ali neposredno usposabljanje v procesu dela ali pri uvajanju v delo. Možina in sod. (2002, str. 217–218) usposabljanje delijo na pripravnništvo, dopolnilno usposabljanje, uvajanje, priučitev in preusmerjanje.

Proces ugotavljanja potreb se nanaša neposredno na ugotavljanje problemov ter ločevanje med njimi. Ti so lahko rešljivi z usposabljanjem ali pa zahtevajo drugačno reševanje. Ugotavljanje potreb po usposabljanju je nujno za določanje vrste rešitve

problema, tj. izvesti usposabljanje ali ga ne, in je faza sprejemanja odločitev o (ne) nadaljevanju usposabljanja. Proces ocenjevanja potreb po usposabljanju mora pri oblikovanju učnih načrtov dosledno upoštevati povezave s kasnejšimi fazami učnega procesa in evalvacijo usposabljanja. To zagotavlja, da je vsebina usposabljanja povezana tako z vsemi točkami razvoja zaposlenega kakor tudi z uspešnostjo organizacije (Vukovič in Miglič, 2006, str. 97–98).

Globalne izobraževalne potrebe so opredeljene s planom potreb po kadrih ter s planom pridobivanja kadrov, delno pa tudi s planom razvoja kadrov. Da lahko iz njih ugotovljamo globalne izobraževalne potrebe, morajo vsebovati dva kazalca, in sicer potrebno število delavcev za načrtovano obdobje in strukturo delavcev po poklicih in stopnjah zahtevane izobrazbe ter čas pridobivanja posameznih vrst kadrov. Z analizo podatkov najprej ugotovimo potrebno število in poklicno ter izobrazbeno strukturo kadrov, ki jih bomo morali na novo zaposliti, usposobiti, zatem pa tudi obširnost potrebnih korekcij v obstoječi kadrovski strukturi (glede na sistematizacijo dela). Oboje skupaj so globalno potrebe po izobraževanju, in sicer za obdobje, ki smo ga zajeli v planu potreb po kadrih (Svetlik in sod., 2009, str. 432).

Zadnja faza v sistematičnem modelu usposabljanja je evalvacija uspešnosti in učinkovitosti usposabljanja. Muršak (2012, str. 28) evalvacijo definira kot vrednotenje situacije, sistema ali dejavnosti z namenom spremeniti posamezno situacijo ali sistem, razsojati o delovanju sistema ali poteku dejavnosti ter o učinkih in ukrepih za spremembo. Upoštevati mora model ali politiko področja oz. predmeta evalvacije. Rezultati evalvacije so namenjeni zagotavljanju povratne informacije nosilcem dejavnosti ali sistema, dajejo podatke o obstoječi politiki in pomagajo pri sprejemanju odločitev v prihodnje. Nanaša se na obstoječe temelje ali izhodišča in je tako podlaga za načrtovanje sprememb.

Vukovič in Miglič (2006, str. 183–201) k temu dodajata, da se ta nanaša na cilje dejavnosti usposabljanja, pri čemer skuša ugotoviti, ali je usposabljanje doseglo načrtovane cilje in obseg njihove uspešnosti oz. učinkovitosti. Evalvacija je del razvojnega procesa, ki se nanaša na celotno organizacijo, zato mora biti tako vsestranska in izčrpna, kot je le mogoče, ter tako zagotavljati podatke o prispevku, ki ga ima usposabljanje za organizacijo. Za evalvacijo obstaja vsaj pet temeljnih razlogov, in sicer povratna informacija, nadzor, raziskava, intervencija in vplivnost.

2.3 Razvoj kariere

Za razvoj kariere zaposlenih skrbi karierni menedžment podjetja, ki je podpora menedžmentu človeškega kapitala. Sledi sledečim ciljem: odkrivanje prednosti zaposlenih za sedanje in prihodnje delo ter možnosti za nadgradnjo, integracija individualnih ciljev zaposlenih s cilji podjetja, razvijanje in usmerjanje kariernih poti, odkrivanje in razvijanje kariernih sider zaposlenih, omogočanje horizontalnega in vertikalnega napredovanja, razvijanje naslednikov ter pridobivanje vzajemnih koristi za zaposlene in organizacijo. Da je karierni menedžment uspešen in učinkovit, je pomembno, da podjetje sistematično in načrtno skrbi za razvoj zaposlenih ne glede

na delovno mesto, ki ga zasedajo v podjetju, oz. ne glede na zahtevnost del in nalog, ki jih opravljajo. S tem, ko skrbimo za razvoj vseh zaposlenih, izvajamo permanentno izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje vseh sodelavcev, razvoj njihovih kompetenc, motiviranje, upravljanje njihove karijerne poti, nagrajevanje, stimuliranje, usmerjanje pri opravljanju del in nalog, svetovanje, vzpodbujanje, razvijanje njihovih potencialov in prednosti, ocenjevanje, koordiniranje, napredovanje zaposlenih in podobno. Načrten in sistematičen razvoj zaposlenih mora biti prilagojen posamezniku in njegovim potencialom, zato je pri tem priporočljivo upravljanje z različnostjo, ki pomeni načrtovanje in implementacijo organizacijskih sistemov ter praks upravljanja z ljudmi tako, da se njihove potencialne prednosti čim bolj povečajo in da se potencialne pomanjkljivosti minimizirajo, s ciljem čim večjega povečanja sposobnosti vseh zaposlenih za doprinos k organizacijskim ciljem in razvoja njihovih potencialov (Mihalič, 2006, str. 199–200). Blažič (2017, str. 76–77) dodaja, da se kariera pogosto spreminja na podlagi spremembe osebnih interesov, sposobnosti in vrednot, pa tudi sprememb v delovnem okolju, ko posameznik menja svoje področje dela ali celo strokovno področje.

Pomembno vlogo pri razvoju kariere in večji motiviranosti ima tekmovalnost. Delavci navadno tekmujejo, kadar poznajo rezultate dela. Gre za tekmovanje s samim seboj ali z drugimi, obe obliki vodita k večji aktivnosti. Poznavanje rezultatov dela pripelje le do konkurenčnega vedenja med posamezniki in skupinami. Poleg tega poznavanje rezultatov za delavca pomeni možnost orientacije, saj delavec na ta način dobi informacijo, ki mu pokaže, kje je. Že poznavanje lastnega uspeha je dovolj močna vzpodbuda za povečanje rezultatov individualnega dela tudi, kadar ni posebne nagrade. Konkurenčno vedenje med posamezniki in skupinami je eden izmed pomembnih motivacijskih dejavnikov in vodi do povečanja aktivnosti delavcev, vendar le v tistih podjetjih, ki nudijo posameznikom enake možnosti za uspeh. Boljši in uspešnejši zaposleni naj bi bili nagrajeni, s tem pa ne motiviramo samo teh zaposlenih, ampak vse zaposlene, ki si želijo doseči podobne rezultate, zato sledijo uspešnim (Možina, 2002, str. 207). Za namen doseganja učinkovitega znanja zaposlenih poznamo različne programe in oblike nagrad ter priznanj, med katerimi so plače zelo pomembne. Vendar zaposlenim veliko pomeni izrečena pohvala, priznanje oz. nagrada za dobro opravljeno delo, ki je podana v pravem trenutku in na ustrezen način (Zupan, 2001, str. 208).

S primernim oblikovanjem dela lahko povečamo motivacijo delavcev za delo, kar na eni strani izboljšuje delovne rezultate, na drugi strani pa povečuje zadovoljstvo delavcev. Doseganje dobrih rezultatov in zadovoljstvo delavcev tudi pozitivno spodbujata drug drugega. Dokazano je, da je zadovoljen delavec mnogo bolj dovzeten za motiviranje kakor nezadovoljen delavec, poleg tega pa je bolj motiviran za delo. Največji motivatorji pri delu so predvsem dobri medsebojni odnosi, možnost uporabe znanja in sposobnosti, samostojnost in odgovornost pri delu, zanimivost in pestrost dela ter pridobivanje novega znanja in sposobnosti (Možina in sod., 1998, str. 152–155). Paladin (2020, str. 8–11) posebno pozornost posveča temu, da so

zaposleni zadovoljni, saj s tem zaželeni kader zadržimo v podjetju. Pravi, da sta na tej točki pomembni delovna zavzetost in motivacija, ki vplivata ne le na to, ali bo delavec ostal v podjetju (ker je tu zadovoljen), temveč tudi na to, kolikšna bo delavčeva pripravljenost angažirati se pri delu in koliko bo pri delu produktiven. Dodaja, da zavzeti in motivirani zaposleni ostajajo pri delodajalcu, so bolj produktivni, inovativni ter uspešnejši pri delu.

Pomembno vlogo pri motiviranju ima tudi vodja, ki močno vpliva na raven motiviranosti zaposlenih. Od njega so v veliki meri odvisni: delovna klima v podjetju, politika plač, delovni pogoji, način upravljanja, potrebe po doseganju vrhunskih rezultatov, samostojnost zaposlenih pri delu, priznanja, občutek pripadnosti, samospoštovanje, stalni razvoj, ustvarjalnost ipd. (Treven, 2001, str. 141). Razvoj zaposlenih je za vodjo v razvojno-organizacijski kulturi nujna lastnost, saj se njegovo delo meri in ocenjuje skozi sposobnosti njegovih sodelavcev v spreminjajočem se okolju, poleg tega prispeva k izboljšanju in obogatitvi rezultatov dela pri obeh. Vodje, ki razvijajo visoko usposobljene delavce, ki ne zapuščajo organizacije, saj dobijo velik izziv in so pravočasno pripravljeni na nove izzive v delovnem okolju, so dobri vodje (Cvetko, 2002, str. 88).

Podjetje sestavljajo ljudje, ki med seboj komunicirajo. Zaposleni morajo komunicirati, saj tako lažje sodelujejo v smislu prispevanja maksimalne dodane vrednosti vsakega zaposlenega k enemu skupnemu cilju podjetja ter k uresničevanju poslanstva. S komuniciranjem si izmenjamo znanje in koristne informacije podjetja ter informiramo zaposlene (Možina, 1998, str. 138). Vizija menedžmenta človeškega kapitala je v ustvarjanju celotnega sistema, ki bo strateško zasnovan na menedžmentu človeškega kapitala ter bo omogočal permanentno ustvarjanje nove vrednosti, izboljševanje in doseganje odličnosti ter zagotavljal prave ljudi na pravem delovnem mestu, ob pravem času, s pravo tehnologijo in pravimi kompetencami danes ter v prihodnje (Mihalič, 2006, str. 58).

Vrednote učečih se podjetij so ustvarjalen in zadovoljen človek, dobro gospodarjenje, ustvarjanje za porabnike, kakovost dela in življenja, zdravi medsebojni odnosi, skrb za osebni razvoj itn. Z njihovo pomočjo je mogoče dosegati spreminjanje zavesti, vedenja, motivacije in medsebojnih odnosov, usposabljanje zaposlene za prilagajanje spremembam in za uspešno reagiranje na nove izzive (Darf in Marci, 2001, str. 10).

3 Metodologija

3.1 Namen in cilji raziskave

Nadgradnja znanja z izobraževanjem in usposabljanjem je zelo pomembna za razvoj zaposlenih in njihove kariere, poleg tega podjetju prinese dodano vrednost, ki ga loči od konkurence. Namen raziskave je proučiti, v kolikšni meri proizvodno podjetje skrbi za razvoj kadrov s stalnim procesom izobraževanja in usposabljanja zaposle-

nih. Cilj raziskave so ugotoviti, kako zaposleni v proizvodnem procesu ocenjujejo možnost izobraževanja in usposabljanja kot koristno za njihovo delo, kako pogosto so zaposleni vključeni v proces izobraževanja in usposabljanja ter kakšen je proces vrednotenja znanja po izvedenem izobraževanju in usposabljanju.

3.2 Raziskovalna vprašanja

Z raziskavo želimo preučiti pomen oz. učinke izobraževanja in usposabljanja na uspešnost proizvodnega podjetja. Pri tem smo si zadali naslednja raziskovalna vprašanja:

- R1: Kako znanje, ki ga zaposleni pridobijo na izobraževanju in usposabljanju, vpliva na njihovo delo?
- R2: Kako pogosto se izobraževanja in usposabljanja izvajajo, kje ter kdo jih izvaja?
- R3: Kako poteka ocenjevanje zaposlenih po izvedenem izobraževanju in usposabljanju?

3.3 Metode in tehnike zbiranja podatkov

Za raziskavo smo uporabili kvalitativni pristop. Na podlagi strokovne literature in teoretičnih izhodišč smo sestavili vprašalnik ter izvedli intervju s tremi zaposlenimi v proizvodnem podjetju. Na podlagi intervjuja smo pridobili odgovore na raziskovalna vprašanja.

3.4 Opis vzorca

Osnovno populacijo, ki smo jo proučevali, predstavljajo zaposleni enega proizvodnega podjetja, ki imajo različno izobrazbo in delajo na različnih delovnih mestih. V raziskavi so sodelovali trije intervjuvanci obeh spolov, stari med 21 in 40 let. Pri tem imajo srednješolsko ali višješolsko izobrazbo ter magisterij. V podjetju zasedajo delovno mesto analitika, energetika in samostojnega tehnologa. Intervjuvanci so v podjetju zaposleni osem, šest in tri leta. Gre za veliko proizvodno podjetje, ki je zelo uspešno na svetovni ravni.

3.5 Potek zbiranja podatkov

Intervju z zaposlenimi je potekal 28. februarja 2020 izven prostorov podjetja. Vsak intervjuvanec je odgovoril na dvanajst vprašanj.

4 Rezultati

V intervjuju so intervjuvanci na vprašanje, ali menijo, da njihova dosedanja izobrazba zadostuje pri opravljanju njihovega dela, vsi odgovorili, da zadostuje, vendar daje podjetje velik poudarek izobraževanju, zato se nenehno izobražujejo in usposabljujejo ne glede na dosedanjo izobrazbo in delovno mesto, ki ga zasedajo. Intervjuvani zase-

dajo različna delovna mesta v podjetju, zato se vsak izmed njih udeležuje drugačnih izobraževanj. Energetik s srednješolsko izobrazbo se je udeležil tečaja meritev. Pobudo oz. zahtevo za izobraževanje je podal sam. Dodatno izobraževanje so izvajale zunanje institucije, in sicer v prostorih podjetja. Energetik pravi, da je zadovoljen z izobraževanjem, saj mu na novo pridobljeno znanje pomaga pri opravljanju dela. Na vprašanje o motivaciji za dodatno izobraževanje je odgovoril, da so njegovi največji motivatorji višja plača, možnost pridobitve dodatnega strokovnega znanja, ki ga sicer ne bi pridobili, in vseživljenjsko učenje, ki mu omogoča osebno rast.

Analitik z višješolsko izobrazbo je bil deležen strokovnega seminarja o varnem delu s kemikalijami in tečaja tujega jezika – nemščine. Sam meni, da mu izobrazba zadostuje pri opravljanju dela na delovnem mestu, prav tako meni, da podjetje daje zadosten poudarek izobraževanju. Pobudo za izobraževanje je do sedaj vedno podal neposredno nadrejeni, izobraževanje pa so izvajale zunanje institucije v prostorih podjetja. O učinkovitosti izobraževanja glede na delovne potrebe meni, da je izobraževanje zelo učinkovito, saj mu je v pomoč pri opravljanju dela. Kot glavne motivatorje za izobraževanje je navedel višjo plačo, napredovanje na delovnem mestu in osebno zadovoljstvo zaradi novega znanja. Samostojni tehnolog z magisterijem pa se je udeležil samo seminarja o ex območjih, ki so ga izvajale zunanje institucije v prostorih izven podjetja. Kot glavne motivatorje za izobraževanje je navedel možnost pridobitve dodatnega strokovnega znanja, ki ga sicer ne bi imeli, osebno zadovoljstvo, ki ga prinese dodatno izobraževanje, vseživljenjsko učenje in višja plača. Vsi intervjuvanci so navedli, da podjetje preverja učinkovitost izobraževanja s testom znanja po končanem izobraževanju.

5 Zaključek

V raziskavi smo prišli do ugotovitve, da proizvodno podjetje, v katerem delajo intervjuvani, daje velik poudarek izobraževanju in usposabljanju, to pa je tudi eden izmed razlogov, zakaj so tako uspešno podjetje. Intervjuvani so skozi intervju poudarjali, da proizvodno podjetje daje velik poudarek izobraževanju in usposabljanju ter da jim ga podjetje nudi tudi, če sami podajo pobudo zanj. Menimo, da je podjetje zelo dobro poučeno o tem, kako motivirati svoje zaposlene, saj imajo zaposleni možnost napredovanja na delovnem mestu, višje plače ter dobre medsebojne odnose. Menimo, da predstavljajo največji doprinos, ki ga zaposleni pridobijo skozi izobraževanje in usposabljanje, lažje opravljanje dela na delovnem mestu, večja motivacija in produktivnost pri delu ter inovacije. Kot šibko točko smo zaznali njihovo evalvacijo, saj učinke izobraževanja in usposabljanja merijo s testom znanja po končanem izobraževanju. Menimo, da takšni testi velikokrat ne pokažejo realne slike. Tukaj vidimo največ možnosti za izboljšave, saj bi potemtakem izobraževanja in usposabljanja bila še bolj učinkovita in bi doprinesla podjetju veliko več.

LITERATURA

1. Blažič, M. (2017). Razumevanje kariere in zadovoljstva z njo v kontekstu organizacije. *EB*, 4, št. 2, str. 76–77.
2. Cvetko, R. (2002). *Razvijanje delovne kariere*. 1. izdaja. Koper: Znanstveno-raziskovalno središče Republike Slovenije.
3. Čater, T. (2006). *Relevantnost šol o konkurenčnih prednostih podjetij v Sloveniji. Teorija in praksa*.
4. Darf, L. R. in Marcic, D. (2001). *Understanding Management*, 3rd edition. Singapore: South-Western Thomson Learning.
5. <https://www.hrm-revija.si/vloga-izobrazevanja-v-hitro-rastocem-podjetju> [Citirano: 3. 3. 2020 ob 18.02 uri].
6. Jelenc, Z. (2016). *Vseživljenjskost učenja in izobraževanje odraslih*. Nova Gorica: Educa.
7. Kraljič, A. (2019). Vseživljenjsko učenje je resničnost za vsakega od nas. *HRM*, 5, št. 22, str. 39–40.
8. Lavrič, A. (2016). Pomen intelektualnega kapitala v podjetju. *Revija za univerzalno odličnost*, 5, št. 2, str. 139.
9. Ličen, N. (2009). *Uvod v izobraževanje odraslih: izobraževanje odraslih med moderno in postmoderno*. Ljubljana: Znanstvena založba Filozofske fakultete.
10. Mihalič, R. (2006). *Management človeškega kapitala*. Škofja Loka: Mihalič in Partner.
11. Mohorčič Špolar, V. A., Radovan, M. in Ivančič, A. (2011). *Vseživljenjsko učenje – tek čez ovire? Mednarodni vidiki politike vseživljenjskega učenja in udeležbe v izobraževanju odraslih*. Ljubljana: Andragoški center Slovenije (Študije in raziskave, 16).
12. Možina, S. (2002). *Učenje, izobraževanje, usposabljanje v organizaciji*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
13. Možina, S. in sod. (1998). *Management kadrovskih virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
14. Možina, S. in sod. (2002). *Management kadrovskih virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
15. Muršak, J. (2012). *Temeljni pojmi poklicnega in strokovnega izobraževanja*. Ljubljana: Center RS za poklicno izobraževanje.
16. Paladin, M. (2020). Merjenje delovne zavzetosti in motivacije zaposlenih. *HRM*, 6, št. 26, str. 8–11.
17. Svetlik, I. in Zupan, N. (2006). *Menedžment človeških virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
18. Treven, S. (2001). *Mednarodno organizacijsko vedenje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
19. Vukovič, G. in Miglič, G. (2006). *Metode usposabljanja kadrov*. Kranj: Moderna organizacija.
20. Wiig, K. M. (1997). *Integrating intellectual capital and knowledge management*. *Long Range Planning* 30.
21. Zupan, N. (2001). *Nagradite uspešne*. Ljubljana: Zbirka manager.
22. Zupan, N. (2003). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
23. Zupan, N., Svetlik, I., Stanojevič, M., Možina, S., Kohont, A. in Kaše, R. (2009). *Menedžment človeških virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Financijska integracija kao okidač širenja i jačanja financijske krize

UDK 339.7:338.124.4

KLJUČNE RIJEČI: globalizacija, liberalizacija, integracija, deregulacija, financijska kriza

POVZETEK - *Financijska integracija kao posljedica globalizacije smatra se jednim od okidača globalne financijske krize jer je pridonijela većoj povezanosti, a time i izloženosti svih subjekata različitim rizicima. Cilj rada je utvrditi povezanost gospodarskog razvoja EU (izraženog u obliku BDP-a) i financijske integracije subjekata, te dokazati da je financijska integracija pridonijela rastu i jačanju ekonomije prije globalne financijske krize. Korelacijskom analizom je potvrđena pozitivna korelacija između BDP-a i indeksa financijske integracije u razdoblju od 2000. do 2007. te od 2013 do 2018. godine. Nakon razvoja globalne financijske krize i negativnih šokova u razdoblju od 2008. do 2013., korelacijska veza između BDP-a i indeksa financijske integracije slabi. Financijska integracija s jedne strane povećava stabilnost financijskog i cjelokupnog ekonomskog sustava, no s druge strane, ukoliko se jave negativni šokovi, visoki stupanj financijske integracije doprinosi produbljivanju krize i nestabilnosti.*

UDK 339.7:338.124.4

KEYWORDS: globalisation, liberalisation, integration, deregulation, financial crisis

ABSTRACT - *Financial integration is one of the side effects caused by the process of globalization, and is considered as one of the main causes of a financial crisis since integration contributes to a better connection between the subjects on the financial market and also to their exposure to different risks. The main goal of this research was to establish a connection between economic development of the EU (measured as the growth of the quarterly GDP) and financial integration of the subjects as well as to provide evidence that integration contributes to a faster development of the financial crisis. Using Pearson correlation coefficient, a positive correlation was confirmed between the GDP growth and financial integration indicator from 2000 to 2007 and from 2013 to 2018. After the shocks and all the negative side effects of the crisis on the financial system between 2008 and 2013, the correlation between the GDP and financial integration indicator decreases. On the one hand, financial integration provides greater stability of the financial system and economy in general, but on the other hand, all the shocks and problems related to high integration contribute to a worsening of the crisis and instability.*

1 Uvod

Financijski sustavi su tijekom posljednjih 20-ak godina vrlo izmijenjeni pod utjecajem globalizacije i modernizacije u samom poslovanju financijskih institucija. Nacionalne banke gotovo da više ne postoje već su dio međunarodnih grupacija.

»Internacionalizacija stvara mogućnost da se svaki subjekt premješta s jednog tržišta na drugo tražeći najprikladnije načine i instrumente plasiranja i pribavljanja sredstava« (Čečuk, 2002, str. 39). Proces plasiranja i prikupljanja sredstava se zahvaljujući internacionalizaciji promijenio u potpunosti. Nacionalne banke su postale dio međunarodnih grupacija te svoja sredstva prikupljaju na međunarodnim tržištima. Nefinancijske kompanije također imaju pristup stranom kapitalu jer mogu svoje vrijednosnice emitirati na nacionalnim, regionalnim i svjetskim burzama.

No, globalizacija nije jedinstveni proces, već je sastavljena od više povezanih procesa, kao što su internacionalizacija, sekuritizacija, razvoj financijskih posrednika, konglomerizacija, integracija financijskih sustava i financijska liberalizacija.

Zbog međusobne povezanosti nacionalna tržišta uglavnom funkcioniraju u međunarodnom okruženju. Od 1980-ih godina započinje razdoblje intenzivne liberalizacije svih tržišta pa tako i financijskog, a to je bilo neophodno da bi se iskoristile sve mogućnosti koje je tržište pružalo za brzi ekonomski rast (ECB, 2018).

Financijska liberalizacija očituje se u povećanju direktnih stranih investicija, lakšem kretanju kapitala te prihvatanju neoliberalizma kao novog ustroja tržišta. Glavne odlike financijske liberalizacije su povećanje direktnih stranih investicija (Foreign Direct Investments - FDI) i povećanje stranih portfolio investicija (Foreign Portfolio Investments - FPI). Da bi se to omogućilo država kao glavni kontrolor i regulator mora dopustiti tržištu da samostalno reagira na promjene. (Wihlborg, 2010). Europska unija je već u 1990-im godinama otvorila granice slobodnom prolasku robe, ljudi i kapitala. Proces liberalizacija se odvija paralelno s ostalim procesima globalizacije, a posebno je povezan s procesima internacionalizacije, integracije i deregulacije (Grgić et al., 2006).

Procesi liberalizacije i deregulacije koji su se intenzivirali početkom 2000-ih su imali pozitivan učinak na ekonomski rast jer su omogućili slobodniju i bržu alokaciju kapitala, a istovremeno je kapital bio dostupan po »nižoj cijeni« odnosno uz nižu kamatnu stopu. S druge strane, upravo je visoki stupanj liberalizacije i integracije financijskog sustava pojačao učinak financijske krize i pridonio dubljem i jačem širenju negativnih šokova na sve povezane subjekte financijskog i cjelokupnog ekonomskog sustava.

2 Liberalizacija kao preduvjet financijske integracije

Eksterna liberalizacija je proces koji promjenama u zakonskoj regulativi povećava slobodu u međugraničnom kretanju novca i kapitala. Glavna obilježja eksterne financijske liberalizacije su: sloboda nerezidenata da ulažu u domaću financijsku imovinu (dužničke i vlasničke instrumente), sloboda rezidenata da drže i trguju inozemnom financijskom imovinom te sloboda rezidenata da drže i trguju devizama na domaćem tržištu.

Prilikom eksterne liberalizacije dolazi do smanjenja ili potpunog ukidanja barijera za ulazak stranog kapitala u obliku FDI i FPI. Istovremeno to vodi i do rasta vanjskog duga jer se domaće kompanije mogu zaduživati na inozemnim financijskim tržištima.

Jedna od najvećih zamki eksterne liberalizacije je pretjerano bujanje financijskog sektora koje se očitovalo u obliku lokalnih i regionalnih kriza tijekom 90-ih godina dok najdrastičniji slučaj predstavlja upravo financijska kriza iz 2007. koja je uzroko-

vana pretjeranim bujanjem financijskog sektora naposljetku dovela do duboke globalne, ekonomske krize (Ivanov, 2011).

Liberalizacija također mijenja način provođenja monetarne politike iz razloga jer efikasnost vođenja monetarne politike ovisi o stupnju konvergencije zemalja članica jedinstvenog valutnog područja (Grgić et al., 2006). Da bi provođenje monetarne politike bilo učinkovito stupanj konvergencije članica mora biti visok. Trenutno od 27 članica EU njih 8 nije dio eurozone, ali svih 27 članica je dio SEPA. U SEPA-i se nalaze i neke države koje nisu članice EU, ali omogućuju plaćanja u eurima (€) (Grgić et al., 2006). Obzirom da liberalizacija i deregulacije umanjuju učinkovitost instrumenata monetarne politike, razvoj posljednje financijske krize uvelike je povezan s procesima liberalizacije, deregulacije i financijske integracije.

Prema Minskyevom općem modelu razvoja financijskih kriza (1992), ishodište financijske krize jest obilje novca te brza i nekontrolirana ekspanzija financijskog sektora. Financijske institucije u želji za brzom ekspanzijom i zaradom ulaze u visokorizične projekte. Nastavno na navedeni fenomen, financijska tržišta nisu sposobna automatski se optimizirati, te je iz tog razloga neophodna jača uloga regulatora.

Istraživanja pokazuju da utjecaj financijske integracije na ekonomski rast može biti različit kod razvijenih i kod zemalja u razvoju. Kod zemalja u razvoju, ekspanzija u financijskom sektoru ima veći učinak na ekonomski rast, te viši stupanj financijske integracije ima pozitivan efekt na gospodarstvo (Fetai, 2015). U razdoblju prije eskalacije globalne financijske krize, financijske institucije i tržište intenzivno su se povezivali, pri čemu je osobit naglasak bio na prekograničnim transakcijama usmjerenih od razvijenih zemalja prema zemljama u razvoju. To je bilo razdoblje intenzivnog ekonomskog rasta zemalja u razvoju, potaknutog financijskom integracijom (De Nicolo i Juvenal, 2012). Isti fenomen zahvatio je i europske zemlje u tranziciji koje su do 2008. godine osobito profitirale od jačanja financijske integracije. Najjači efekt vidi se kod zemalja koje su ostvarile i političku integraciju s ostalim razvijenim europskim zemljama, što povlači činjenicu da su politička i financijska integracija komplementarne (Friedrich et al., 2010).

No, usprkos istraživanjima koja potvrđuju pozitivnu vezu između financijske integracije i gospodarskog rasta, nakon eskalacije financijske krize 2008. godine, sve se više propitkuje dugoročni utjecaj globalne povezanosti financijskih sustava. Coeurdacier et al. (2018) analiziraju učinkovitost alokacije kapitala iz perspektive rizičnosti. Istraživanje je pokazalo da su zemlje u razvoju koje su tipično uvoznici kapitala izložene velikim rizicima zbog intenzivne financijske integracije. Beakaert i Mehl (2017) su dokazali da je pass-through efekt jači kod globaliziranih financijskih tržišta i zemalja s višim stupnjem financijske integracije. Nedostaci visokog stupnja financijske integracije očituju se u brzom širenju negativnih šokova, u obliku taloženja sistemskih rizika, kontaminacije svih povezanih subjekata i brzom prenošenju kreditnog rizika u bankarskom sektoru (Stiglitz, 2010). Financijska integracija omogućava bankama u različitim zemljama olakšani pristup izvorima likvidnosti. Posljedično, banke mogu smanjiti razinu likvidnosti jer relokacijom na internom među-

bankovnom tržištu mogu lako premostiti trenutni jaz nelikvidnosti. No, ukoliko se dogode negativni šokovi, sve povezane banke su izložene riziku likvidnosti i mogu zapasti u krizna stanja (Castiglionesi et al., 2017). Negativne posljedice financijske integracije prelijevaju se na sve ekonomske subjekte u gospodarstvu. Ukoliko se pojave makroekonomske neravnoteže, dolazi do materijalizacije financijskih rizika, što uvelike negativno utječe na poduzetnike u realnom sektoru. Kod visokog stupnja financijske integracije dolazi do brzog prelijevanja efekata promjena kamatne stope što negativno utječe na produktivnost kapitala (Angeletos i Panousi, 2011). Osim toga, visoki stupanj financijske integracije intenzivira i produbljuje cikluse uzleta i pada u financijskom i realnom sektoru (Lane i Milesi - Ferretti, 2017).

Negativne posljedice globalne financijske integracije eskalirale su s posljednjom financijskom krizom na primjeru europskog i američkog financijskog tržišta. Iako je europski financijski sustav bankocentričan, a američki tržišnocentričan posljedice krize su bile gotovo identične. Usprkos tome što je Europska središnja banka provodila ekspanzivnu monetarnu politiku uz manji stupanj slobode nego li je bio u SAD-u, plasmani banaka su se teško kontrolirali i nisu se mogli ograničiti. Budući da su se banke u procesu konglomerizacije povezale te imale poslovnice na obje strane Atlantika, kriza je doslovno preko noći iz SAD-a došla u EU. Najveći su problem predstavljali nelikvidne vrijednosnice i paketi nenaplativih potraživanja, a njih su u portfoliju imale i europske banke. Nadalje dolar i euro su dvije dominantne valute i šokovi na jednom tržištu se vrlo brzo šire na drugo, uz napomenu da je američki financijski sustav ipak otporniji na šokove na europskom tržištu.

3 Podaci i metodologija

Istraživanje je napravljeno na temelju korelacijske analize. Korelacija je postupak kojim se izračunava sukladnost dviju skupina podataka. U ovom slučaju u metoda korelacije se primijenila na BDP i vrijednost price-based odnosno quantity-based kompozitnih indikatora financijske integracije. Ovisno o vrsti podataka najčešće korišteni koeficijenti korelacije su Pearsonov i Spearmanov koeficijent. U ovom radu izračunat je Pearsonov koeficijent jer je pogodniji za podatke koji se koriste.

Pearsonov koeficijent korelacije se označava i kao r ili r_p , poprima vrijednosti između 1 i -1. koristi se za varijable na intervalnoj ljestvici ili brojčane podatke koji su u linearnom odnosu. Vrijednost Pearsonovog koeficijenta od 0 do 1 označava da se radi o pozitivnoj korelaciji i da vrijednosti obje skupine podataka sukladno rastu. Ako pak koeficijent poprima vrijednosti od 0 do -1 to označava negativnu korelaciju odnosno porast jedne varijable i istovremeni rast druge. Potpune korelacije tj. slučajevi kada je $r_p = -1$ ili 1 su svojstveni samo za teorijske modele dok u realnim mjenjima izostaju. Kada je vrijednost $r_p = 0$ to znači da ne postoji nikakva korelacija između dviju varijabli tj. promjena jedne nam ne može reći što se događa sa drugom varijablom (Udovičić, 2007).

3.1 Kompozitni indikatori temeljeni na cijeni i količini

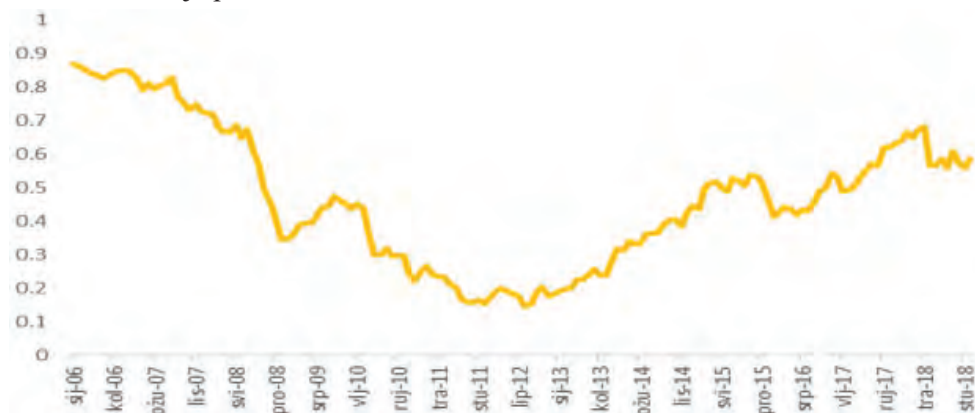
Price-based indikatori se vode postulatima da bi se istom imovinom na različitim mjestima trebalo trgovati po istoj cijeni (Nardo et al., 2017). Drugim riječima viši stupanj integracije onemogućuje manipulacije cijenom te bi razlike u cijeni bile posljedica samo razlike u tečajevima. Prema ECB-u ukoliko postoji jaka integracija ne može doći do manipulacija cijenama, a u isto vrijeme financijske investicije ne oštećuju nikoga. Jednake cijene zapravo znače da svi sudionici imaju iste informacije stoga ne može doći do manipulacije cijenama (ECB, 2018).

Pokazatelji koji su korišteni u analizi su već ranije spomenuti price-based financial integration composite indicator i quantity-based financial integration composite indicator. Što su vrijednosti indikatora bliže broju 1 jedan znači da je stupanj integracije viši.

3.1.1 Price-based indikator financijske integracije

Price-based indikatori se vode postulatima da bi se istom imovinom na različitim tržištima trebalo trgovati po istoj cijeni. Drugim rječima viši stupanj integracije onemogućuje manipulacije cijenom te bi razlike u cijeni bile posljedica samo razlike u tečajevima. Jednake cijene zapravo znače da svi sudionici imaju iste informacije stoga ne može doći do manipulacije cijenama.

Slika 1: Kretanje price-based indikatora od 2006 do 2018



Vir: Izrada autora na temelju podataka iz Financial integration in Europe, 2018. Spletna stran: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fie/ecb_financialintegrationineurope201805.en.pdf [Citirano 20. 8. 2019].

Analiziranjem kretanja indikatora integracije vidljiv je nagli pad u vrijeme početka krize, ali je nakon toga u 2009. došlo do blagog oporavka koji trajao vrlo kratko. Početkom 2013. dolazi do rasta integracije.

3.1.2 Quantity-based indikator financijske integracije

Quantity-based indikatori se nadovezuju na teoriju portfolia koja govori kako će agenti sa sličnim karakteristikama imati sličan portfolio bez obzira na njihovu lokaciju. Prilikom izračunavanja se gleda imovina MFI (monetary financial institutions), a to su investicijski fondovi i banke. U omjer se stavljaju strana imovina koju posjeduju i ukupna imovina. Najveća mana ovih indikatora u usporedbi s price-based indikatorima jest nedostupnost podataka i te se oni izdaju za kvartale za razliku od price-based koji se izdaju na mjesečnoj bazi (Hoffmann et al., 2019):

$$x_{EA,t} = \frac{\text{imovina unutar eurozone i van matične države}_{EA,t}}{\text{imovina unutar eurozone i van matične države}_{EA,t} + \text{imovina u matičnoj državi}_{EA,t}}$$

pri čemu je EA oznaka za eurozonu, a t oznaka za jedinicu vremena.

Slika 2: Kretanje quantity-based indikatora od 2006 do 2018



Vir: Izrada autora na temelju podataka iz Financial integration in Europe, 2018. Spletna stran: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fie/ecb.financialintegrationineurope201805.en.pdf> [Citirano 20. 8. 2019].

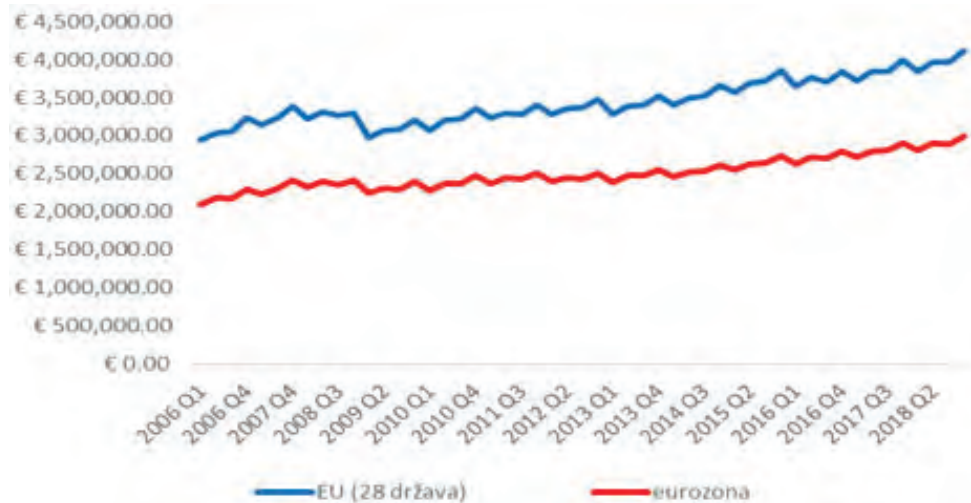
Indikator integracije »quantity-based« također pokazuje pad u vrijednosti u vrijeme krize, ali kod njega je značajni pad vidljiv tek u 2011. Oscilacije koje su prisutne su manje i rjeđe, a od 2013 također su vidljivi znakovi rasta stupnja integracije.

3.2 BDP - bruto domaći proizvod

Bruto domaći proizvod je jedan od glavnih makroekonomskih pokazatelja koji se definira kao ukupna vrijednost proizvedenih dobara i usluga u nekom vremenskom razdoblju (najčešće u jednoj godini iako se u publikacijama objavljuje i kvartalni i polugodišnji BDP), odnosno definira se i kao ukupna finalna proizvodnja dobara i

usluga unutar granice jedne države neovisno jesu li faktori proizvodnje u inozemnom vlasništvu ili u državnom. (Grgić in Bilas, 2008)

Slika 3: Kretanje kvartalnog BDP-a EU od 2006 do 2018 u tis.



Vir: Izrada autora na temelju podataka Eurostata.

3.3 Korelacija između kompozitnih indikatora i BDP-a

Korelacijska analiza je napravljena za tri vremenska razdoblja; od 2000. do 2007., od 2007. do 2013. godine i od 2013. do 2018. godine. Razlog razdvajanja vremenskih serija su različiti trendovi i ponašanje gospodarstva u razdoblju do 2007. godine, zatim pretkrizno razdoblje, eskalacija financijske krize i razdoblje recesije u razdoblju od 2007. do 2013. godine, te početak oporavka trendova od 2013. godine.

Dobiveni koeficijenti korelacije su sljedeći: price based indikator i BDP-a u razdoblju od 2000. do 2007. iznosi $r_p = 0,866169$ što pokazuje da je postojala jaka pozitivna korelacija između stupnja integracije i gospodarskog rasta.

U istom periodu korelacija za quantity-based indikator i BDP-a $r_p = 0,961305$ označuje da postoji izrazito jaka pozitivna korelacija između gospodarskog rasta i višeg stupnja integracije mjereno quantity-based indikatorima.

U razdoblju od 2007. do 2013. koeficijent korelacije između price-based indikatora i BDP-a iznosi $r_p = -0,4035$ što znači da je korelacija negativna, odnosno da gospodarski rast i financijska integracija nisu povezani. Quantity-based indikatora pokazuje još jaču negativnu korelaciju s BDP-om, gdje koeficijent iznosi $r_p = -0,73601$.

Ponovna pozitivna veza između financijske integracije i BDP-a javlja se nakon 2013. godine. Od početka 2013. pa do kraja 2018. koeficijent korelacije quantity-based

indikatora i BDP-a iznosi $r_p = 0.129951$, dok koeficijent korelacije za price-based indikator iznosi $r_p = 0,925782$, što znači da se radi o jakoj pozitivnoj povezanosti.

Analiza korelacije stupnja financijske integracije i BDP-a kao pokazatelja stanja ekonomije, dokazuje da su rast BDP-a i financijska integracija pozitivno korelirani. To znači da se većom financijskom integracijom jača gospodarska razvijenost, ali istovremeno dolazi do povećanja financijskih rizika zbog ukupne veće izloženosti svih gospodarskih subjekata koji su više integrirani.

4 Zaključak

Globalizacija u konačnici je zapravo skup vrlo bitnih i korisnih procesa jer omogućuje smanjenje jaza između bogatih i siromašnih.

Financijska integracija kao mogući okidač krize posljedica je globalizacije te objedinjuje i pozitivne i negativne efekte. Problem globalizacije i liberalizacije očituje se u visokom stupnju povezanosti svih subjekata te bržem širenju negativnih šokova ukoliko se pojave. Najveći negativni efekt visokog stupnja financijske integracije očitovao se u brzom širenju financijske krize koja je upravo zbog povezanosti subjekata imala velike i duboke razmjere s negativnim posljedicama. U radu je pomoću Pearsonovog koeficijenta korelacije dokazano da je integracija bila jedan od okidača financijske krize iz razloga jer su se šokovi nastali u jednom sustavu brzo proširili na ostale sudionike i izazvali negativne posljedice globalnih razmjera.

Politika neoliberalizma koja smatra da bi tržište samo sebe trebalo održavati u stanju ravnoteže je 2008. doživjela težak udarac i te je dokazano da su tržištu ipak potrebna regulatorna tijela koja će nadzirati sudionike i njihove akcije na samom tržištu.

Krize u ekonomiji su „normalna“ pojava te je cilj iz njih naučiti gdje su bile greške te na koji način u budućnosti spriječiti, odnosno ublažiti posljedice koje ona uzrokuje. Financijska integracija i povezanost financijskih subjekata pridonosi većoj financijskoj stabilnosti i jačanju gospodarstava, no regulacija i određeni stupanj kontrole i nadzora omogućavaju upravljanje rizicima i sprečavaju akumulaciju sistemskih rizika u svrhu sprečavanja razvoja budućih globalnih financijskih kriza.

LITERATURA

1. Angeletos, G. M. in Panousi, V. (2011). Financial integration, entrepreneurial risk and global imbalances, NBER Working Paper 16761. Spletna stran: <https://www.nber.org/papers/w16761> [Citirano 6. 2. 2020].
2. Bekaert, G. in Mehler, A. (2017). On the Global Financial Market Integration »Swoosh« and the Trilemma, NBER Working Paper No. 23124. Spletna stran: <https://www.nber.org/papers/w23124> [Citirano 6. 2. 2020].

3. Castiglionesi, F., Feriozzi, F. in Lorenzoni, G. (2017). Financial integration and liquidity crises, NBER Working Paper 23359. Spletna stran: <https://www.nber.org/papers/w23359>, [Citirano 6. 2. 2020].
4. Coeurdacier, N., Rey, H. in Winant, P. (2018). Financial Integration and Growth in a Risky World, NBER Working Paper No. 21817. Spletna stran: <https://www.nber.org/papers/w21817> [Citirano 6. 2. 2020].
5. Čečuk, A. (2002). Financijska globalizacija. Split: Graf form.
6. De Nicolo, G. in Juvenal, L. (2012) Financial Integration, Globalization, and Real Activity, Journal of Financial Stability, Volume 10, str. 65–75. Spletna stran: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1572308913000284> [Citirano 6. 2. 2020].
7. ECB (2018). Financial integration in Europe. Spletna stran: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fin/ecb.financialintegrationineurope201805.en.pdf>.
8. Eurostat statistics. Spletna stran: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
9. Fetai, B. (2015). Financial Integration and Financial Development: Does Financial Integration Matter?, European Research Studies, 18, št. 2, str. 97–106. Spletna stran: <https://www.ersj.eu/journal/447> [Citirano 6. 2. 2020].
10. Friedrich, C., Schnabel, I. in Zettelmeyer, J. (2010) Financial Integration and Growth Is Emerging Europe Different?, Gutenberg School of Management and Economics. Discussion paper number 1013. Spletna stran: <https://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0123.pdf> [Citirano 6. 2. 2020].
11. Grgić, M. in Bilas, V. (2008). Međunarodna ekonomija. Zagreb: Lares d.o.o.
12. Grgić, M., Bilas, V. i Šimović, H. (2006). Financijska liberalizacija, monetarna i fiskalna politika Europske unije, 14, str. 1–22. Spletna stran: <https://hrcak.srce.hr/137200> [Citirano 20. 8. 2019].
13. Hoffmann, P., Zaharia, S. in Kremer, M. (2019). Financial Integration in Europe Through the Lens of Composite Indicators, https://www.researchgate.net/publication/332890141_Financial_Integration_in_Europe_Through_the_Lens_of_Composite_Indicators [Citirano 17. 9. 2019].
14. Ivanov, M. (2011). Zamke eksterne financijske liberalizacije – Pogled iz perspektive monetarnog sustava i modela privređivanja u Hrvatskoj. Spletna stran: https://bib.irb.hr/datoteka/568427.Financijska_liberalizacija-SKRAENO-Hrvatska-Ivanov-2011.pdf.
15. Lane, P. R. in Milesi - Ferretti, G. M. (2017) International Financial Integration in the Aftermath of the Global Financial Crisis, IMF Working Paper 17/115.
16. Lovrinović, I. (2015). Globalne financije. Zagreb: ACCENT d.o.o.
17. Minsky, H. P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. Working Paper, 74. The Levy
18. Economics Institute of Bard College, Spletna stran: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf> [Citirano 9. 1. 2020].
19. Nardo, M., Ossola, E., Papanagiotou, E. in Rossi, E. (2017). Monitoring financial integration by using price-based indicators. Spletna stran: http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC109487/jrc109487_finint2017_dec_report.pdf.
20. Stiglitz, J. E. (2010). Risk and global economic architecture: Why full financial integration may be undesirable. NBER Working Paper 15718. Spletna stran: <https://www.nber.org/papers/w15718> [Citirano 6. 2. 2020].
21. Udovičić, M. et al. (2007). Što treba znati kada izračunavamo koeficijent korelacije?, Biochemia Medica, 17, št. 1, str. 10–15. Spletna stran: <https://hrcak.srce.hr/12855>.
22. Wihlborg, C., Sawanggoenyuang, W. in Angkinand, A. (2010). Financial Liberalization and Banking Crises: A Cross-country Analysis, Spletna stran: https://digitalcommons.chapman.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.hr/&httpsredir=1&article=1044&context=business_articles.

Podešavanja tehničkih aspekata sigurnosti Microsoft Servera 2019 za male i srednje poduzetnike

UDK 004.451.056:334

KLJUČNE RIJEČI: sigurnost, domena, virtualna okolina, operativni sustav, poslužitelj, grupna pravila

POVZETEK - U ovom radu prikazana je shema podešavanja osnovnih sigurnosnih aspekata u programu Microsoft Server 2019 za male i srednje poduzetnike. Ovaj rad se također može primijeniti i na Microsoft Server varijante 2012R2 i 2016 uz određene modifikacije. Svrha je pokazati osnovne sheme sigurnosti u navedenom programu kako ih postavlja većina malih i srednjih kompanija. Cijeli proces i pregled uspostavljanja minimalnih sigurnosnih aspekata prikazan je preko virtualne okoline uz instalacije i podizanje nove domene, osiguravanje pristupa poslužitelju konfiguracijom sigurnosnih postavki i konfiguraciju »Group policy« objekata za korisnike u domeni.

UDC 004.451.056:334

KEYWORDS: security, domain, virtual environment, operating system, server, group rules

ABSTRACT - The article introduces how to set up basic security aspects in Microsoft Server 2019 for Small and Medium Business. This article can also be applied to Microsoft Server 2012R2 and 2016 versions with certain modifications. The purpose is to show the basic security schemes in the program as set out by most small and medium-sized enterprises. The entire process and overview of establishing the minimum security aspects is presented in a virtual environment, with the installation and creation of a new domain, providing access to the server by configuring security settings and configuring "Group policy" objects for users in the domain.

1 Teorijsko razmatranje

Rad je zasnovan na istraživanju i težnji malih i srednjih kompanija da bez mnogo ulaganja u skuplju opremu za sigurnost računarskih i IT sustava imaju određenu sigurnosnu okolinu u kojoj se radni proces može odvijati bez smetnji. Većina malih i srednjih kompanija u našoj regiji u sklopu već postojeće serverske/klijent okoline, u koju moraju investirati, ne želi se značajnije baviti IT sigurnošću. Tek zadnjih par godina, većim rastom računalnog kriminala i značajnijim dolaskom istog u našu regiju, primijećuje se više investiranja u sigurnost računalskih sustava na korporativnom nivou. Većina prosječnih korisnika uređaja ne razmišlja niti ima potrebe razmišljati o svim mogućim parametrima koje proizvođači i njihovi inženjeri moraju objediniti i implementirati kako bi ti uređaji bili jednostavni, funkcionalni i kako bi služili svojoj namjeni i korisniku, a ne korisnik njima (Zajmović et al., 2018). Upravo zato je u radu prikazano kako se sa minimalnim sredstvima može napraviti sigurna radna okolina sa tehničke i programske strane. U nastavku slijedi pregled i opis uspostavljanja minimalne sigurnosne instalacije Microsoft Windows Server 2019 operativnog sustava, podizanje nove domene, osiguravanje pristupa poslužitelju konfiguracijom sigurnosnih postavki i konfiguraciju „Group policy“ objekata za

korisnike u domeni. Budući da radi manjeg dozvoljenog opsega rada nije moguće detaljnije prikazati sve radne procese, rad će se obazirati samo na najvažnije, a međuprocеси biti će isključivo navedeni kao natuknice.

2 Metodologija i rezultati

2.1 Instalacija Microsoft Windows Server 2019

Windows Server 2019 je posljednja inačica dostupna od tvrtke Microsoft. Ako se odlučite za pokretanje SAC izdanja sustava Windows Server, mijenja se vaš sporazum o imenovanju za operativni sustav. Umjesto da ga zovete Server 2019, vi stvarno pokrećete Windows Server 1803, 1809, i tako dalje (Krause, 2019). Za ovu instalaciju korištena je inačica 1903. U ovom poglavlju biti će prikazan proces instalacije novog virtualnog poslužitelja koji će nakon instalacije imati ulogu primarnog domenskog kontrolera u novoj domeni naziva »test.local«. Konfiguracija virtualnog poslužitelja izvodi se na postojećem Microsoft Windows Server 2019 Hyper-V klasteru. Stvaramo novu ulogu (virtualni poslužitelj), naziva »Test_local_DC« sa lokacijom na disku na postojeći CSV LUN, (Slika 1), te se izabire opcija generacije servera »Generacija 2«:

Slika 1: Početak stvaranja novog servera



Izvor: Izvorni rad autora.

Potrebno je odabrati količinu RAM memorije, koja nam je potrebna za pokretanje, preporuka je 4GB i virtualni »switch«.

Slijedi odabir čvrstog diska, na koji ćemo postaviti našu kopiju servera i vrsta instalacijskog medija, Slijede završni koraci konfiguracije, i postavljanje osnovnih opcija (broj vCPU, RAM, opcije pokretanja i zaustavljanja VM).

2.2 Instalacija operativnog sustava

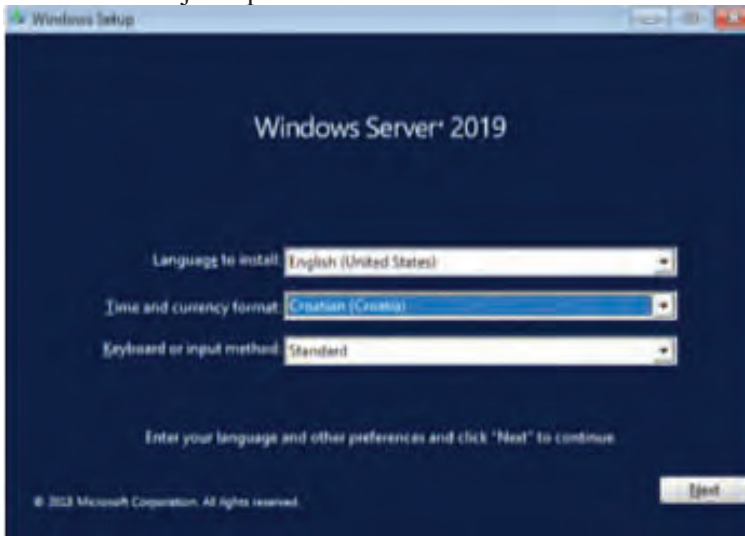
Nakon konfiguracije virtualnog poslužitelja slijedi instalacija operativnog sustava za budući domenski kontroler (slika 9), (slika 10). Proces instalacije je identičan kao za bilo koji drugi član (engl. member) server poslužitelj u budućoj domeni. Razlika se očituje u naknadnoj aktivaciji ADDS role i konfiguraciji nove domene.

Tabela 1: Osnovne postavke budućeg poslužitelja

Naziv	CPU	RAM	IP adresa
TestDCL	2	2 GB	10.10.1.2

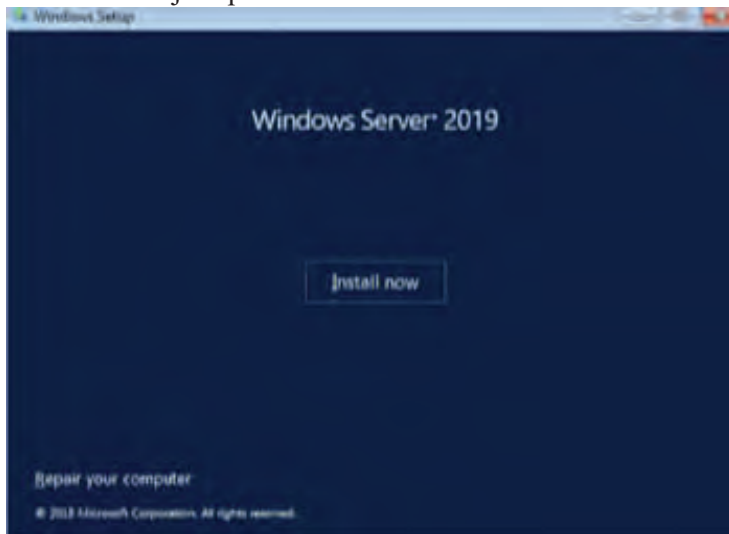
Izvor: Izvorni rad autora.

Slika 2: Početak instalacijskih postavki



Izvor: Izvorni rad autora.

Slika 3: Početak instalacijske procedure



Izvor: Izvorni rad autora.

U odabiru verzije poslužitelja moramo odabrati tip poslužitelja budući da se nudi u više varijanti. S obzirom na dostupne ključeve odabiremo Standard verzijom sa GUI sučeljem.

Prilikom odabira vrste instalacije, kod ovog slučaja ali i općenito kod izrade virtualne mašine uvijek je bolje odabrati novu instalaciju.

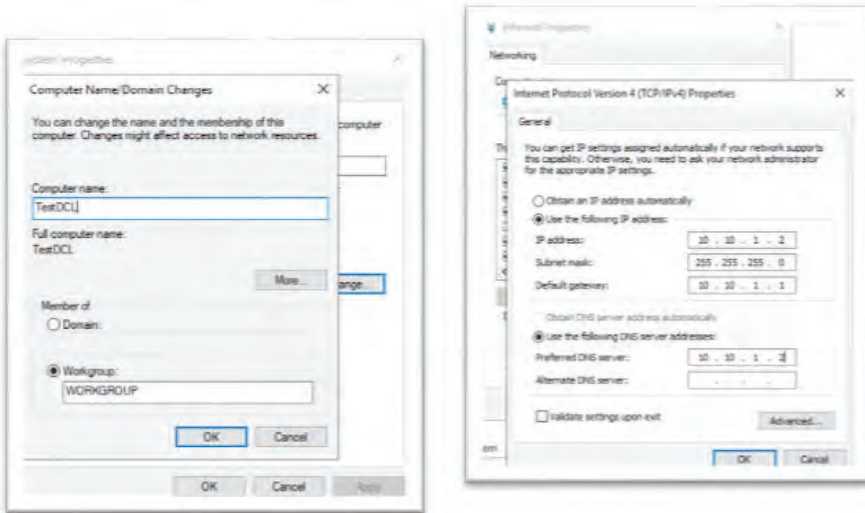
Slijedeći odabir je disk na koji ćemo instalirati virtualni poslužitelj, zajedno sa podacima o njegovoj veličini i dodatnim alatima za rad sa diskom i izradom dodatnih particija ukoliko nam je to potrebno, ovdje treba paziti na veličinu odabranog diska jer se radi o virtualnom disku.

Nakon ovih odabira pokreće se »setup« procedura koju vidimo zajedno sa pokazateljima statusa. Ovim se završava instalacija virtualnog poslužitelja.

Nakon završetka procesa instalacije servera počinje konfiguriranje i imamo odabir lozinke lokalnog administratora. Preporuča se odabir jake lozinke po ISO 27001 ISMS standardima. Nakon instalacije operativnog sustava slijedi nam osnovna konfiguracija poslužitelja (slika 4):

- Promjena imena
- Postavljanje IP adrese

Slika 4: Promjena imena poslužitelja i postavljanje IP adrese



Izvor: Izvorni rad autora.

2.3 Konfiguracija sigurnosnih postavki i korisnička prava

Osnovne sigurnosne postavke za svaki novi poslužitelj (bio u domeni ili ne) odnose se na:

- ograničavanje broja lokalnih ili domenskih korisnika koji imaju administrator-ska prava na poslužitelju;
- ograničavanju općenitog privilegiranog pristupa poslužitelju i davanje minimalnih ovlasti za odrađivanje zadaća;
- postavljanje firewall pravila.

Svaki poslužitelj (kao i računalo) imaju lokalne grupe (tvornički definirane) u kojima se dodaju korisnici s obzirom na razinu prava koja im trebaju. Članstvo u tim grupama treba maksimalno ograničiti kako bi smanjili mogućnost malverzacije. Grupe u koje se najčešće dodaju korisnici su:

- administratori i
- udaljeni korisnici (engl. Remote desktop users).

Prva grupa ima neograničena prava na poslužitelju, dok se u drugu dodaju korisnici koji moraju imati mogućnost udaljenog pristupa poslužitelju putem RDP protokola. Članstvo u tim grupama možemo mijenjati po potrebi lokalno ili putem domenskih (engl. Group policy) pravila.

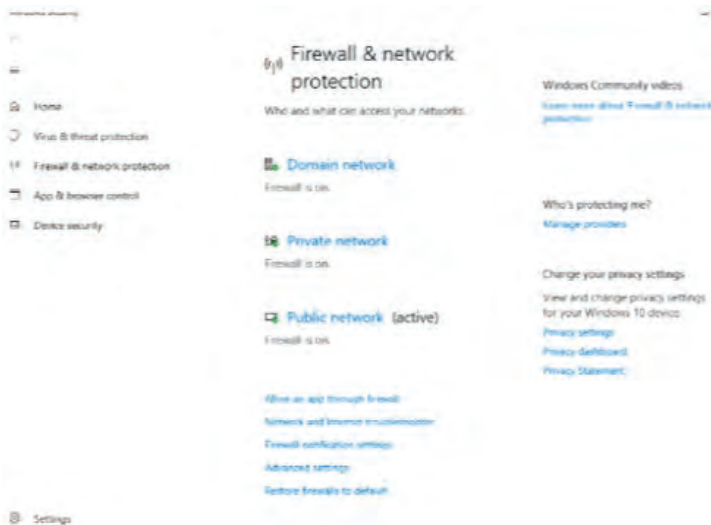
2.4 Pravila vatrozid aplikacije

Vatrozid (engl. Firewall) je aplikacija koja ograničava mrežni pristup poslužitelju. Osnovni vatrozid u Microsoft Windowsima je dovoljan za sve najčešće korištene na-

čine pristupa istome dok je za detaljnije filtriranje i ograničavanje mrežnog prometa preporučljivo koristiti neki od dediceranih rješenja proizvođača sigurnih proizvoda.

Naredna slika je prikaz »Firewall« prozora u Windows Server 2019 (slika 5). Dvostruka kontrola često zna biti ključna u sigurnosnim aspektima, upravo zato je dobro imati i još jedno programsko rješenje ovakvog tipa.

Slika 5: Prozor za podešavanje Firewall opcija u MS Windows Server 2019



Izvor: Izvorni rad autora.

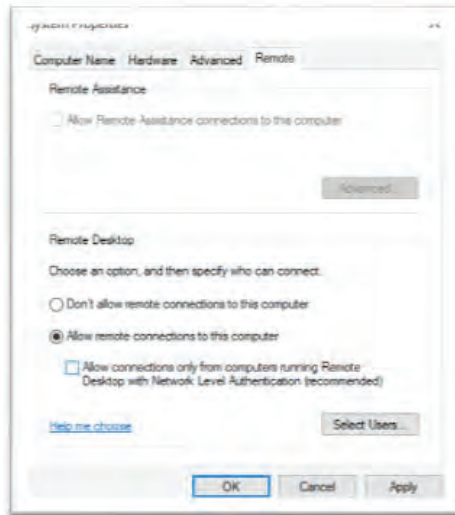
Jednom kad je određeni poslužitelj dodan u domenu, pojavljuje se „Domain network“ opcija. Po zadanim postavkama (bez izmjena) poslužitelj je nedostupan na mreži. Osnovne aplikacije i portovi koje je dobro otvoriti u vatrozidu (zbog mogućnosti spajanja i dijagnostike) su:

- ICMP (Internet Control Message Protocol) i
- RDP (Remote Desktop Protocol).

Internet Control Message Protocol, odnosi se na mogućnost mrežnog potraživanja (engl. Ping) poslužitelja kako bi mogli utvrditi njegovu dostupnost na mreži i brzinu kojoj se može odazvati cijeloj mrežnoj infrastrukturi, dok se Remote Desktop Protocol, odnosi na otvaranje porta »3389« radi udaljenog spajanja na poslužitelj koje u osnova svakog udaljenog rada zaposlenika ili trećih strana koji iz poslovnih razloga imaju dozvolu za ovakvu vrstu spajanja na poslužitelj.

Kod postavki RDP protokola, najprije je u sustavu potrebno omogućiti spajanje bez kojega ne bi mogli ništa napraviti, kao što je vidljivo u prozoru koji pokazuje Slika 6.

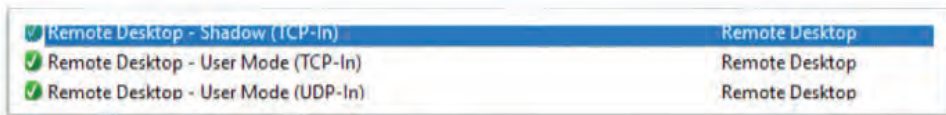
Slika 6: Omogućavanje spajanja RDP-a



Izvor: Izvorni rad autora.

Nakon što smo omogućili dostupnost spajanja na poslužitelj, potrebno je provjeriti postavke vatrozida (ukoliko pravilo nije automatski omogućeno, slika 7).

Slika 7: Postavke vatrozida poslužitelja



Izvor: Izvorni rad autora.

2.5 Podizanje nove domene i instalacija ADDS uloge

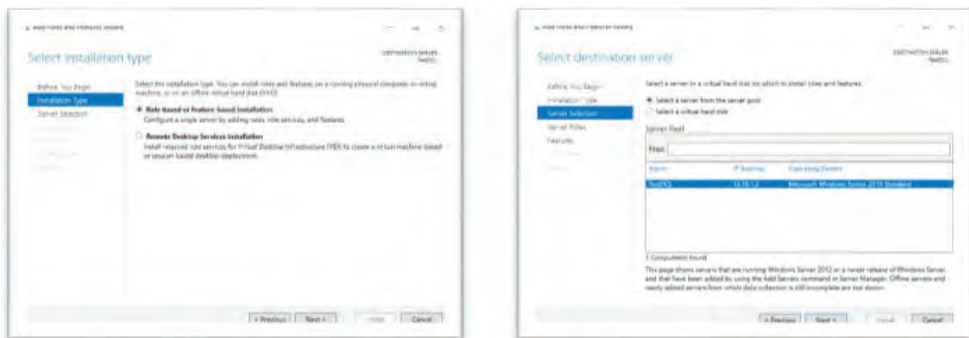
Kako bi se konfigurirali novi aktivni direktorij predstoji dva koraka:

- Instalacija »Active Directory Domain Services« (u daljem tekstu ADDS);
- Konfiguracija nove domene imena »Test.local«.

Na svaki Windows Server 2019 poslužitelj, ukoliko želimo da bude domenski kontroler (u postojećoj ili nekoj novoj domeni/forestu) moramo za početak instalirati ADDS ulogu.

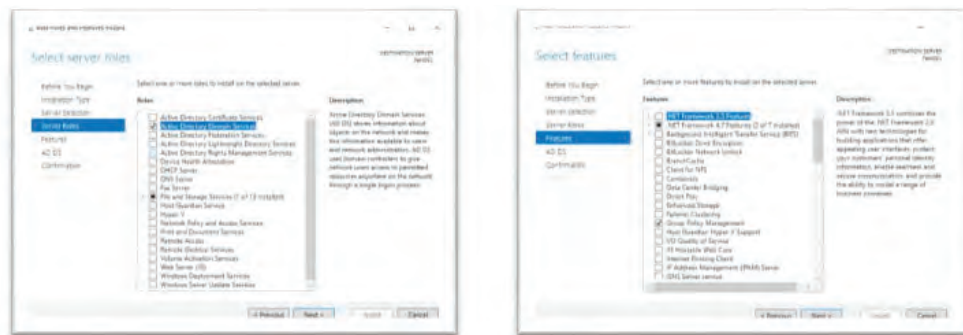
Jednom instalirana ADDS uloga nije i aktivna, moramo prijeći na drugi korak, a to je konfiguracija iste (slike 8, 9 i 10).

Slika 8: Odabir tipa instalacije i pozicije ADDS uloge



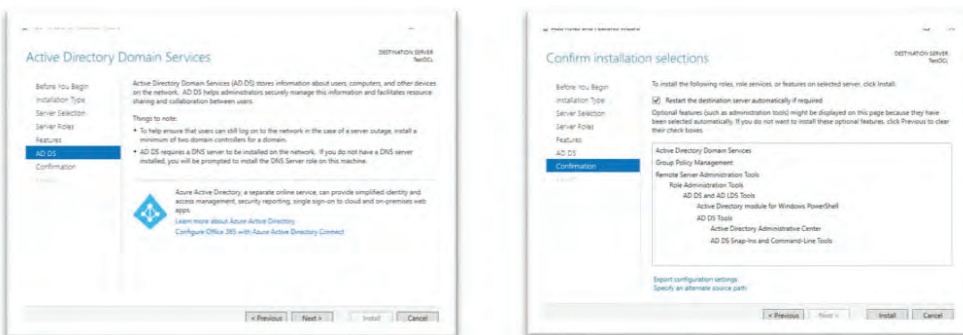
Izvor: Izvorni rad autora.

Slika 9: Odabir same ADDS uloge sa dodatnim postavkama



Izvor: Izvorni rad autora.

Slika 10: Potvrđivanje svih odabranih elemenata ADDS



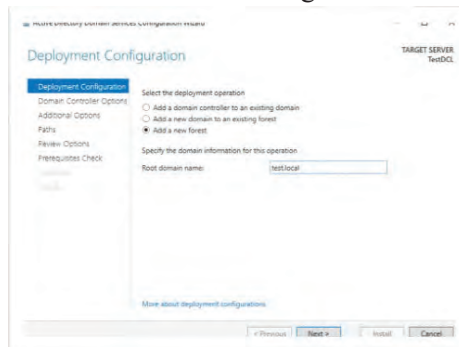
Izvor: Izvorni rad autora.

2.6 Konfiguracija uloga i podizanje nove domene

Uspostavljano novu domenu imena »test.local«, a »TestDCL« biti će primarni domenski kontroler na kojem će (za sada) biti smještene sve Flexible Single Master Operation (u daljem tekstu FSMO) uloge. Njihov zadatak je sprečavanje konflikata u radu ADDS-a.

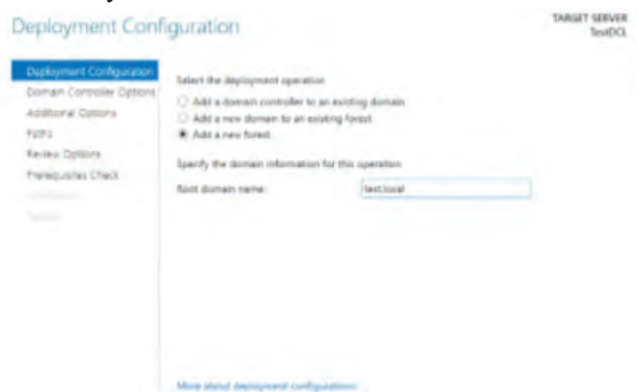
Odabiremo funkcionalnu razinu foresta i nove domene (slika 11). S obzirom da se radi o novoj domeni (nemamo postojeće domenske kontrolere starije generacije operativnih sustava) možemo odabrati Microsoft Server 2016. Ovdje moramo imati na umu da funkcionalna razina foresta i domene utječe i na druge aplikacije koje se instaliraju u domeni, a integrirane su sa istom (npr. MS Exchange), tako da treba biti oprezan i napraviti plan prije same konfiguracije. Uz razinu odabiremo i Directory Services Restore Mode (u daljem tekstu DSRM) password koji zapravo omogućava administratoru da napravi oporavak baze ADDS, (slika 12):

Slika 11: Odabir funkcionalne razine domenskog foresta



Izvor: Izvorni rad autora.

Slika 12: Izbor Directory Services Restore Mode-a



Izvor: Izvorni rad autora.

Slijedi vrlo važno upozorenje o DNS delegaciji, koje možemo zanemariti i postavljanje NETBIOS ime domene.

Nakon ovih odabira, moramo još odabrati i lokacija na disku za baze. Nije preporučljivo iste mijenjati zbog mogućih implikacija u radu. Poslije svih ovih odabira konfiguriranje imamo potvrdu svih odabranih opcija i pokreće se konfiguriranje.

2.7 Konfiguracija grupnih pravila za korisnike

Jednom kada je nova domena podignuta, spremna je za korištenje. Postoje brojne predefiniране stavke koje su omogućene, međutim, potrebno je konfigurirati infrastrukturu prema pravilima tvrtke za koju konfiguriramo domenu. Primjer su prethodno opisana osnovna sigurnosna pravila. U domeni je moguće ta pravila progurati na sve objekte (poslužitelje i računala) putem grupnih politika (engl. Group policy).

Postoji određen broj redefiniраниh grupnih politika u svakoj domeni, u ovom slučaju ćemo se osvrnuti na najčešće korišteni, a to je »Default domain policy«.

Kako bi došli do tih objekata, na domenskom kontroleru moramo pristupiti »Group policy Management« konzoli. Svaka group policy ima dva glavna elementa na koja se pravila apliciraju:

- Konfiguracija računala (engl. Computer configuration),
- Korisnička konfiguracija (engl. User configuration).

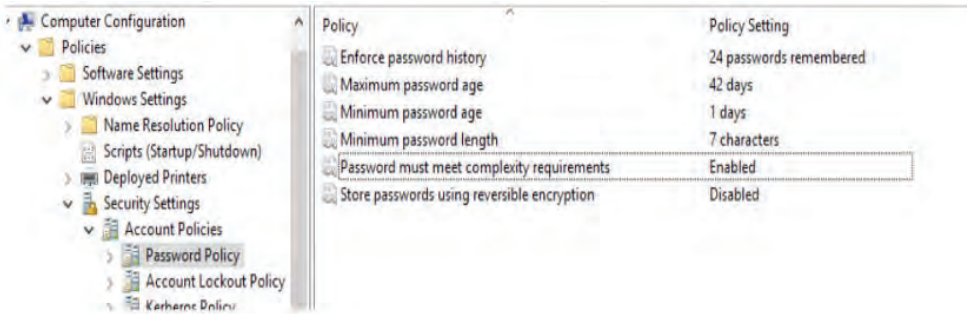
Ukoliko se na iste objekte unutar aktivnog direktorija apliciraju višestruke politike, one su kumulativne. Eksplicitna zabrana je uvijek jača od dopuštenja. Preporuka je održavati sustav što jednostavnijim za administraciju i provoditi redovni pregled i održavanje kako se ne bi gomilale nepotrebne politike koje smo nekad prije definirali a nikad nismo obrisali. Ovo se često dešava na svim serverskim razinama a kad dođe do problema vrlo ga je teško otkriti bez gubitka velike količine vremena.

Postavke koje ćemo izmijeniti u »Default Domain Policy« su:

- politika zaporki, (engl. Password policy);
- politiku udaljenog pristupa (engl. Remote desktop policy);
- članstvo u lokalnim grupama.

Sve što postavimo u ovaj »policy« aplicira se na sve objekte u domeni. Osnovna pravila vezana uz password politiku su i ona koja su preporučljiva (slika 13):

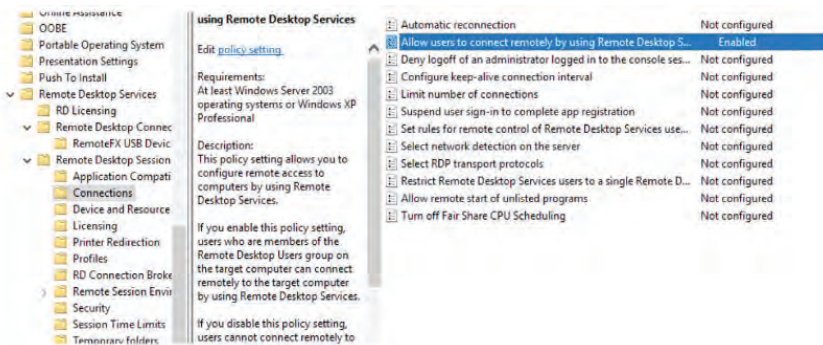
Slika 13: Mijenjanje politke zaporki na serveru



Izvor: Izvorni rad autora.

Druga preporuka za konfiguraciju odnosi se na onemogućavanje određenih lokalnih korisnika, a to su ponajprije »Guest« račun i račun lokalnog administratora. Kod postavki politika za remote desktop scenario, postavke se odnose na stavke odabira korisnika koji se mogu spajati na poslužitelj (slika 14), i odabira njihove autentifikacije poslužitelju (slika 15).

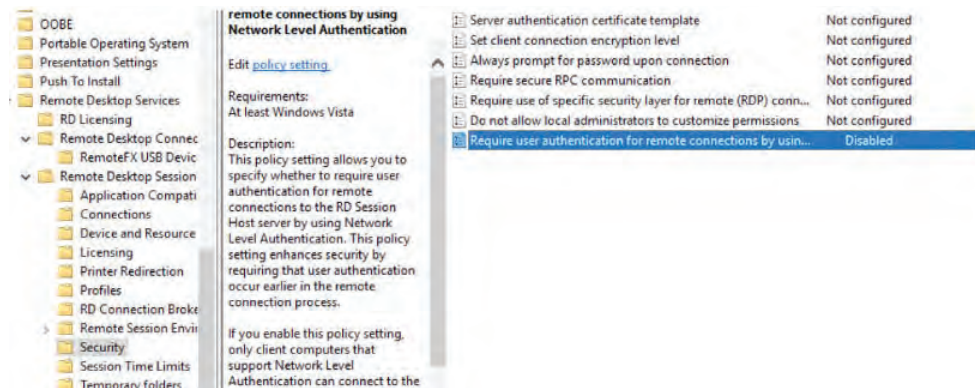
Slika 14: Politika dozvola za spajanje na poslužitelj



Izvor: Izvorni rad autora.

Prva stavka omogućava generalno spajanje putem RDP protokola dok druga stavka uključuj obavezno korištenje »Network Level Authentication« razine. Postavke varozida koje su spomenute i koje smo obradili u prethodnom poglavlju, također je moguće konfigurirati i putem grupnih politika odnosno GPO. Poslije ovog koraka toga idemo na stvaranje novog ulaznog pravila za sve računalne objekte u domeni i odabir koje pravilo primjenjujemo, u ovom slučaju pravilo za idaljeni pristup. Kod odabira već predefiniranih pravila moramo odabrati koja je pravila odnose na koju grupu ukoliko postoje, odnosno napravili ih i dodijeliti ukoliko ne postoje. U sljedećem koraku konfiguriranja dolazimo do odabira da li ćemo odobriti konkeciju ukoliko sva defnirana pravila odgovoraju postavljenima, kod ove opcije odobriti ćemo spajanje.

Slika 15: Aktiviranje politika identificiranja poslužitelju

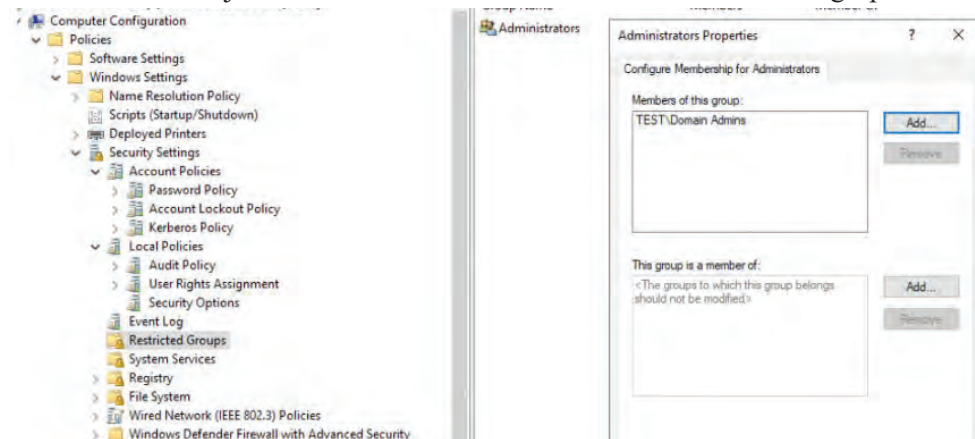


Izvor: Izvorni rad autora.

2.7 Pravila za članstva u lokalnim grupa na serverima

Kroz GPO možemo prisilno modificirati članove raznih lokalnih grupa na poslužiteljima. Za primjer uzeti ćemo dvije već spomenute grupe – Lokalne administratore i RDP korisnike. GPO nam omogućava eksplicitno dodavanje korisnika (ili grupa) uz brisanje postojećih članova ili dodavanje novih postojećim članovima. Prva opcija koja podrazumijeva brisanje je preporučljiva kao želimo spriječiti lokalne administratore u proizvoljnom dodavanju korisnika na svoja računala (poslužitelje). Za ovaj primjer dodati ćemo domenske administratore kao jedine administratore za sve računalne objekte u domeni, a korisnika »RDP_Admin« kao jednog od korisnika u RDP grupi, (Slika 16). Ovim pravilom dodali smo »domain administratore« u »builtIn« grupu administratora.

Slika 16: Dodavanje domenskih administratora i RDP administratora grupi



Izvor: Izvorni rad autora.

3 Zaključak

Istraživanje autora pokazalo je su sustavi opisani u ovom radu osnova većine IT sustava u korporativnim okolinama te da se malo ili skoro nikako ne poboljšavaju niti unapređuju u bolje, jače i modernije. Tek u zadnjih nekoliko godina male i srednje kompanije počele su shvaćati pravo stanje stvari i kibernetičkom prostoru i koliko loša IT politika može naštetiti procesima poslovanja. Samim tim počelo se investirati u IT sigurnost i sigurnost poslovanja. Prezentacijom ovakvih postavki sigurnosti unutar kompanije možemo steći dojam da se zaista može i sa osnovnom IT infrastrukturom dovoljno osigurati svoje poslovanje i djelatnike, međutim to je daleko od stvarnog stanja. Naime, bez konstantnog školovanja i educiranja zaposlenika unutar kompanije, i puno sigurniji sustav od prikazanog u ovom radu postaje izuzetno ranjiv na mnoge oblike napada. Upravo zato trebamo nastojati da prikazani osnovni IT server/klijent sustav bude konstantno unapređivan te da se osim tehničke infrastrukture u kompanije obavezno uvodi i edukacijsko obrazovanje djelatnika, kako na lokalnoj tako i na globalnoj razini.

LITERATURA

1. http://konferencii.msu.edu.mk/wp-content/uploads/000_Spisanie-9-konferentsija-EKONOMIJA.pdf.
2. <https://docs.microsoft.com/hr-hr/windows-server/get-started-19/get-started-19>.
3. Krause, J. (2019). *Mastering Windows Server 2019 : the complete guide for IT professionals to install and manage Windows Server 2019 and deploy new capabilities*. Second Edition. Packt Publishing, ISBN: 9781789809589,1789809584.
4. Zajmović, M., Obhodaš, I. in Ćosić, M. (2018). *Zaštita DNS i FTP servera*. V: Zbornik radova 9. međunarodne naučne konferencije »Međunarodni dijalog«. Makedonija: Međunarodni Slavjanski univerzitet »Gavrilo Romanovič Deržavin«. str. 307–313.

Analiza konkurentnosti putovanja i turizma: studija slučaja na primjeru Bosne i Hercegovine

UDK 338.48:005.336(497.6)

KLJUČNE RIJEČI: putovanja i turizam, konkurentnost, globalni rang, poslovno okruženje

POVZETEK - Studija je imala za cilj procijeniti konkurentnost turističkog sektora Bosne i Hercegovine na temelju relevantnih podataka iz Travel and Tourism Competitiveness Report (Izveštaja o konkurentnosti putovanja i turizma). Zavisna varijabla je Globalni rang. Nezavisne varijable su su: prioritizacija putovanja i turizma, poslovno okruženje, ljudski, kulturni i prirodni resursi, turistička uslužna infrastruktura, infrastruktura zračnog prometa i cestovna i pomorska infrastruktura. Istraživanje je pokazalo kako čimbenici koji najviše utječu na globalni položaj konkurentnosti turističkog sektora Bosne i Hercegovine su poslovno okruženje, cestovna i pomorska infrastruktura te ljudski, kulturni i prirodni resursi. Postoji izravna veza između globalnog ranga konkurentnosti turističkog sektora Bosne i Hercegovine i poslovnog okruženja. Kreatori politika u Bosni i Hercegovini trebali bi biti svjesni čimbenika koji povećavaju njihovu globalnu poziciju u sektoru putovanja i turizma kako bi stvorili konkurentniju i poželjniju turističku destinaciju.

UDC 338.48:005.336(497.6)

KEYWORDS: travel and tourism, competitiveness, global rank, business environment

ABSTRACT - The aim of this study was to assess the competitiveness of the travel and tourism sector in Bosnia and Herzegovina on the basis of the relevant data found in the Travel and Tourism Competitiveness Report. The explained variable is global rank. The explanatory variables are prioritization of travel & tourism, business environment, T&T human, cultural and natural resources, tourist service infrastructure, air transport infrastructure, and ground and port infrastructure. The study found that the most influencing factors are business environment, ground and port infrastructure, and T&T human, cultural and natural resources. A direct relationship is found between global rank and business environment. The policy makers in Bosnia and Herzegovina should be aware of the factors that are increasing their global rank position in the travel and tourism sector in order to create a more competitive and desirable tourist destination.

1 Uvod

Bosna i Hercegovina spada u red država sa velikim prirodnim, historijskim i kulturnim potencijalom za razvoj turizma. Prema podacima Svjetske banke iz 2016. godine, na globalnom nivou turizam raste brzo, brže i od globalne ekonomije. Nakon premašenog 1 biliona inostranih posjetilaca tokom 2012. godine, za 2030. godinu se očekuju 1.8 biliona. Po prvi put se očekuje da statistički podaci za 2015. godinu pokažu da se više putovalo u zemlje u razvoju nego u razvijene zemlje (<https://blogs.worldbank.org/psd/impact-tourism-how-can-we-all-do-better>). U 2018. godini, prema podacima Svjetske turističke organizacije, broj inostranih posjetilaca na svjetskom nivou dosegao je 1.4 biliona. To je ujedno i sedma godina zaredom da je rast u turističkom izvozu (+4 %) bio veći od rasta izvoza roba (+3 %) (http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf).

Izveštaj o konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma za 2019. godinu pokazuje da Evropa i Euroazija ostaju najkonkurentniji region. Region je dom za šest od prvih deset rangiranih ekonomija. Posjeduje neke od najboljih svjetskih kulturnih resursa i vodeću infrastrukturu, naročito infrastrukturu za kopnene, lučne i turističke usluge. Uprkos svojoj zrelosti, region je takođe postigao i najveći napredak od 2017. godine sa najvećim prosječnim napretkom počev od konkurentnosti cijena, infrastrukturi zračnog transporta i ICT pripravnosti. Dok zapadna južna i sjeverna Evropa ostaju središte konkurentnosti regiona, podregioni: Balkan, istočna Evropa i Euroazija ostvarili su najveći prosječni rezultat rasta. Prema izvještaju za 2019. godinu koji obuhvaća 140 zemalja, Bosna i Hercegovina je u grupi zemalja srednje ekonomije, sa zauzetim 105. mjestom ostvarivši rezultat od 3,3 koji je za 14,7 % manji od prosječnog ostvarenog rezultata svih zemalja. Prema istim pokazateljima, 2017. godine, Bosna i Hercegovina je imala rank 8 sa rezultatom od 5,2. Karakteristika zemalja ove grupe je da su to zemlje sa mnogim nastajućim tržišnim ekonomijama, sa rastućom srednjom klasom i turističkom industrijom kao i nekim više razvijenih ekonomija kojima standardno nedostaju brojni atraktivni prirodni i kulturni resursi koje posjeduju visokorangirane ekonomije.

Sa velikom koncentracijom manje razvijenih ekonomija, zemlje rangirane u sredini imaju niži rezultat za poslovno okruženje, ljudske resurse, tržište rada i ICT pripravnost, što kreira više prepreka za putovanja i turizam i investicije. Ipak, zbog njihovog statusa nastajućih tržišta, ekonomije u ovoj grupi pružaju višestruko više povrata investitorima koji ulažu u putovanja i turizam, a koji su voljni da rade u okruženju koje nedaje povlastice. Prema sveukupnom indeksu konkurentnosti za putovanja i turizam, ukupnom rezultatu za Evropu i Euroaziju, zemlje Balkana i istočne Evrope doprinose sa 4 % GDP-a, sa 10 % dolazaka inostranih turista i sa 8% u zapošljavanju u grani putovanja i turizma. Prosječni rezultat za Evropu i Euroaziju je višestruko od globalnog prosjeka, gdje ekonomije zemalja Balkana zauzimaju zavidna mjesta u rangu globalnog prosjeka i više, osim Bosne i Hercegovine čiji je rezultat ispod globalnog prosjeka. Bosna i Hercegovina je rangirana kao 105. od 140 zemalja koje su obuhvaćene Izveštajem. Ona je najmanje konkurentna ekonomija u putovanjima i turizmu unatoč svome većem rezultatu u sveukupnom indeksu konkurentnosti u putovanjima i turizmu. Zemlja ima najgore poslovno okruženje među zemljama podregiona (rangirano kao 134.) i sveukupnu infrastrukturu (rangiranu kao 97.). S druge strane, podaci Svjetske banke za 2018, ukazuju na rast putovanja i turizma: Albanija 61 %, Bosna i Hercegovina 47 %, Hrvatska 70 %, Njemačka 13 %, Austrija 31 %, Grčka 43 %, Italija 40 %, Mađarska 23 %, Kosovo 80 %. Crna Gora 64 %, Sjeverna Makedonija 21 %, Srbija 22 %, Slovenija 34 %, Švicarska 14 %, Ujedinjeno Kraljevstvo 12 %, Amerika 27 %, a na globalnom nivou 26 %, centralna Evropa i Balkan 24 %, EU 19 % (<https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TRVL.ZS.WT?end=2018&start=1982&view=chart>) Bosna i Hercegovina nastavlja bilježiti povećanje broja posjetilaca i broja noćenja. Tako prema zvaničnim podacima Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine tokom perioda januar/siječanj-oktobar/listopad 2018, Bosnu i Hercegovinu je posjetilo 12.4 % (1.292.636) posjetilaca više u odnosu na

isti period u 2017. godini, dok je broj noćenja tokom istog perioda u 2018. godine porastao za 13.8 % (2.702.502) u odnosu na 2017. godinu. Učešće stranih turista u broju ostvarenih noćenja je 72.4 % (1.955.581), što je za 13.1 % više u odnosu na isti period u 2017. godini ([http://www.bhas.ba/saopstenja/2018/TUR_02_2018_10_0_SR.pdf](http://www.bhas.ba/saopštenja/2018/TUR_02_2018_10_0_SR.pdf)). Ovaj trend rasta broja posjetilaca i broja noćenja u Bosni i Hercegovini se bilježi od kraja 90-tih, te se može reći da je u skladu sa očekivanjima Svjetske banke da zemlje u razvoju od 2015. godine počnu privlačiti više posjetilaca nego razvijene zemlje. Najveći doprinos ovom kontinuiranom rastu sektora turizma zaslužan je privatni sektor koji ulaže značajne napore i sredstva u poboljšanje i razvoj infrastrukture, naročito smještajnih kapaciteta, usluga kao i promociju turističkih kapaciteta Bosne i Hercegovine. Značajnu podršku privatnom sektoru pruža i međunarodna zajednica kroz programe obuke, razvoja i promocije. Ipak, za sveukupni napredak u grani turizma, neophodna je veća angažovanost lokalnih zajednica i društva u cjelini na unapređenju infrastrukture, saobraćaja (avio/cestovni/željeznički/plovidbeni), ICT-a, sigurnosni i itd., kao i bolja sprema institucija i privatnog sektora.

2 Pregled literature

Uloga turizma u gospodarstvu vrlo je važna jer pruža mnoštvo mogućnosti zapošljavanja i važan je dio proizvodnog procesa koji se odvija u gospodarstvu u bilo kojoj zemlji. Razvoj turističke industrije posebno je važan za nerazvijene zemlje i zemlje u razvoju. U tim zemljama razvoj turističkog sektora utječe na poticanje rasta gospodarstva (Jovanović, Janković in Krstić, 2014). Konkurentnost je posljednjih godina postala jedan od uobičajenih koncepata za pristup i opisivanje održivog razvoja turističke industrije i turizma: specijalizirana literatura definirala je i širila koncepte poput putovanja i turizma ili konkurentnosti turističkih destinacija, što sugerira ne samo na važnost koncepta, nego također sugerira i na što se turističke organizacije trebaju fokusirati (Bălan, Balaure in Vegheș, 2009). Konkurencija među turističkim destinacijama samo je jedna manifestacija šireg fenomena nove gospodarske konkurencije (Asch in Wolfe, 2001) i doista širi fenomen ljudske konkurencije u društvenoj, tehnološkoj, kulturnoj i političkoj sferi (Ritchie in Crouch, 2003). Posljednjih godina turistička konkurentnost privukla je mnogo ekonomista i statističara koji su nastojali različitim statističkim i ekonometrijskim modelima procijeniti varijable od najvećeg utjecaja. Konkurentnost turističke destinacije složen je i relativan pojam, a dio te složenosti sugerira definicija dana turističkoj destinaciji koja se doživljava kao mjesto ili neki oblik stvarne ili percipirane granice, poput fizičkih granica otoka, političkih granica ili čak i granice koje stvaraju tržište (Bălan, Balaure in Vegheș, 2009). Kada je u pitanju konkurentnost, brojni autori primijetili su da je konkurentnost višedimenzionalni konstrukt koji obuhvaća sposobnost raspoređivanja resursa za postizanje održivog rasta na postojećem i novom tržištu. Tako su Crouch i Ritchie predložili integrativni model s ciljem postizanja kvalitete života stanovnika i posjetitelja. Konkurentnost su definirali kao »sposobnost povećanja izdataka za turizam,

kako bi se privukao što veći broj posjetitelja, pružajući im zadovoljavajuće, nezaboravno iskustvo i to na profitabilan način, istovremeno poboljšavajući blagostanje stanovnika destinacije i čuvajući prirodni kapital odredišta za buduće generacije (Ritchie in Crouch, 2003)«. Postavlja se pitanje mjerenja konkurentnosti odredišta i koje indikatore koristiti kako bi bili relevantni i smisleni u mjerenju konkurentnosti? Na primjer, indeks konkurentnosti putovanja i turizma (TTCI), pokrenut od Svjetskog ekonomskog foruma koristi pokazatelje za rangiranje zemalja u pogledu njihovih turističkih učinaka. TTCI uključuje 72 varijable koje su grupirane u tri kategorije regulatornog okvira; posao, okoliš i infrastruktura; i ljudski / kapital / prirodni resursi. Mjerenje varijabli dobiva se iz primarnih i sekundarnih podataka (Croes, 2013). Indeks konkurentnosti u turizmu smatra se složenim kriterijem konkurentnosti putovanja i turizma u globalnom kontekstu. Indeks konkurentnosti putovanja i turizma bavi se »skupom faktora i politika koji omogućuju održivi razvoj sektora putovanja i turizma (T&T), što zauzvrat doprinosi razvoju i konkurentnosti zemlje« (Svjetski ekonomski forum, 2017) (Mustafa in Nisthar, 2019).

Tako, Balan i sur. su u svome radu nastojali procijeniti konkurentnost turističke industrije u top 25 (Austrija, Kanada, Kina, Hrvatska, Egipat, Francuska, Njemačka, Grčka, Hong Kong (Kina), Mađarska, Italija, Malezija, Meksiko, Nizozemska, Poljska, Portugal, Ruska Federacija, Saudijska Arabija, Južna Afrika, Španjolska, Tajland, Turska, Ukrajina, Sjedinjene Američke Države i Ujedinjeno Kraljevstvo) svjetskih turističkih destinacija na temelju metodologije i specifičnih rezultata navedenih u Izvješću o konkurentnosti putovanja i turizma i uzimajući u obzir najreprezentativnije pokazatelje uspješnosti ove industrije, međunarodne turističke dolaske i međunarodne turističke primitke, koje osigurava Svjetska turistička organizacija. Otkrili su da postoje značajne razlike među tim zemljama u povezanim vrijednostima Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma (TTCI) i postojala je snažna veza između ukupne konkurentnosti tih zemalja i poslovnog okruženja i infrastrukture ($r = 0,97$), snažna povezanost između cjelokupne konkurentnosti i regulatornog okvira ($r = 0,86$), kao i ljudskih, kulturnih i prirodnih resursa ($r = 0,83$). Zaključili su da, iako su ove zemlje vodeće svjetske turističke destinacije, treba poboljšati njihovu konkurentnost u putovanjima i turizmu (Balan, Balaure in Vegheş, 2009).

3 Metodologija

Podaci su prikupljeni iz Izvješća o konkurentnosti putovanja i turizma sa Svjetskog ekonomskog foruma (The Travel & Tourism Competitiveness Report) i Globalnog konkurentnog okruženja (The Global Competitiveness Report). GR (Globalni rang indeksa konkurentnosti putovanja i turizma) se definira kao zavisna varijabla. Nezavisne varijable su: PO poslovno okruženje (Business Environment), RE – ljudski, kulturni i prirodni resursi (Human, cultural and natural Resource, TSI – turistička uslužna infrastruktura (Touris Service Infrastructure), ATI – infrastruktura zračnog prometa (Air Transport Infrastructure) i CPI – cestovna i pomorska infrastruktura

(Ground & Port Infrastructure). Alati korišteni u ovoj studiji za postizanje cilja su regresija i korelacija u SPSS-u v.20.0 (Statistički paket za društvene znanosti). Prema tome, za postizanje cilja ovog istraživanja koristi se konstrukcija sljedećeg modela: $GR = f(PO, RE, TSI, ATI, GPI)$

$$GR = a_0 + a_1PO + a_2RE + a_3TSI + a_4ATI + a_5CPI + e$$

Gdje su:

GR: Globalni rang

PO: poslovno okruženje

RE: Ljudski, kulturni i prirodni resursi

TSI: Turistička uslužna infrastruktura

ATI: Infrastruktura zračnog prometa

CPI: cestovna i pomorska infrastruktura

$a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$: koeficijenti i e : pogreška.

4 Rezultati istraživanja

Analiza višestruke regresije (sažetak modela)

U ovom su dijelu prikazani i analizirani rezultati višestruke regresijske analize, analize varijance, ispitivanja multikolinearnosti, rezidualna analiza.

Tabela 1: Model multiple regresije

Model Summary ^a											
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson	
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change		
1	.834 ^a	.695	.619	.07394	.695	9,119	5	20	.000	2,366	

a. Predictors: (Constant), CPI (cestovna i pomorska infrastruktura), ATI (infrastruktura zračnog prometa), TSI (turistička uslužna infrastruktura), RE (ljudski, kulturni i prirodni resursi), PO (Poslovno okruženje)

b. Dependent Variable: GB (Globalni rang indeksa konkurentnosti putovanja i turizma)

Iz analize podataka prikazanih u SPSS-u (tabela 1.) proizlazi da je vrijednost R prilično visoka, odnosno 0,834, vrijednost koja pokazuje da postoji intenzivna povezanost između Globalnog ranga i nezavisnih varijabli. Analiza povezanosti varijabli pomoću R² naglašava da su na zavisnu varijablu, Globalni rang, utjecale predložene neovisne varijable 69,50 %, a 30,50 % zavisna varijabla je pod utjecajem drugih slučajnih faktora.

Regresijski model - ANOVA (analiza varijance)

ANOVA test za modele višestruke linearne regresije koristi se za utvrđivanje rezultata istraživanja putem modela proizašli iz pogreške uzorkovanja (Ciaran in Miller, 2009). U Tabeli 2 prikazani su rezultati za parametre korištene u višestrukoj regresiji koji su vrlo značajni jer vrijednost bilo kojeg od parametara modela nije jednaka nuli. Za testiranje valjanosti modela koristimo F - test, temeljen na teorijskoj podjeli Fisher - Snedecor (F). Empirijska vrijednost F-testa temeljenog na ANOVA tablici je $F = 9,119$.

Tabela 2: ANOVA – analiza varijance

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,249	5	,050	9,119	,000 ^b
	Residual	,109	20	,005		
	Total	,359	25			

a. Dependent Variable: GB (Globalni rang indeksa konkurentnosti putovanja i turizma)

b. Predictors: (Constant), CPI (cestovna i pomorska infrastruktura), ATI (infrastruktura zračnog prometa), TSI (turistička uslužna infrastruktura), RE (ljudski, kulturni i prirodni resursi), PO (Poslovno okruženje)

Na razini značajnosti $\alpha = 5\%$ $F_{\text{tabel}} = 2,71$. Budući da je $F_{\text{tabel}} < F_{\text{calculated}} = 9,119$, nulta hipoteza se odbacuje u korist alternativne, a odabrani model se smatra statistički značajnim, budući da su vrijednosti koeficijenata regresije nezavisne varijable u skladu s hipotezom (H_0 : »nema značajnog odnosa između zavisne varijable i nezavisnih varijabli«).

Analiza višestruke regresije (koeficijenti)

Tabela 3 objašnjava vrijednosti koeficijenata svih eksplanatornih varijabli koje su korištene u ovom istraživanju. GR - Globalni indeks konkurentnosti putovanja i turizma zavisna je varijabla. BE - poslovno okruženje, HL - ljudski, kulturni i prirodni resursi, TSI - turistička uslužna infrastruktura, ATI - infrastruktura zračnog prometa i CPI - cestovna i pomorska infrastruktura nezavisne su varijable.

Za provjeru multikolinearnosti između nezavisnih varijabli (Tabela 3.), korištena je vrijednost faktora inflacije varijance (VIF). U linearnom modelu postoji multikolinearnost ako dva ili više prediktora srednje do jako koreliraju. Prema Hair i sur. ako vrijednost VIF-a prelazi 4,0 ili s odstupanjem manjim od 0,2, postoji problem multikolinearnosti (Hair, Black, Babin, Anderson, in Tatham, 2010). U Tabeli 3 može se primijetiti kako je najniža vrijednost faktora inflacije varijance 1,576, ali ne veća od 4,0, a tolerancija je veća od 0,2, što dovodi do zaključka da između nezavisnih vari-

jabli nema izravne veze, te varijable ne utječu jedna na drugu, pa se može izgraditi model.

Tabela 3: Koeficijenti višestrukog regresijskog modela

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	4,637	1,280		3,623	,002		
	BE (Poslovno okruženje)	,443	,126	,733	3,503	,002	,348	2,873
	HL (ljudski, kulturni i prirodni resursi)	-,185	,069	-,548	-2,680	,014	,368	2,720
	TSI (turistička uslužna infrastruktura)	-,106	,209	-,106	-,509	,616	,348	2,871
	ATI (infrastruktura zračnog prometa)	-,024	,076	-,050	-,321	,752	,635	1,576
	CPI (cestovna i pomorska infrastruktura)	,548	,148	,642	3,697	,001	,505	1,980

a. Dependent Variable: GB (Globalni rang indeksa konkurentnosti putovanja i turizma)

Prema rezultatima izloženim u tabeli 3, definiran je sljedeći model regresije:

$$GR = 4,637 + 0,443BE - 0,185HL - 0,106TSI - 0,024ATI + 0,452CPI$$

U skladu s tim, tri nezavisne varijable kao što su BE – poslovno okruženje, HL – ljudski, kulturni i prirodni resursi i CPI – cestovna i pomorska infrastruktura nezavisne su varijable koje pokazuju statistički značajnu vezu sa zavisnom varijablom GR – Globalni rang konkurentnosti putovanja i turizma. Može se primijetiti da je prag značajnosti (Sig.) za ova tri koeficijenta niži od 0,05. CPI – cestovna i pomorska infrastruktura ima najveći utjecaj na zavisnu varijablu ($p = 0,01 < 0,05$). Tako, povećanja cestovne i pomorske infrastrukture za jednu jedinicu dovodi do povećanja Globalnog ranga za 0,548 jedinica. Nadalje, jedna jedinica povećanja BE – poslovnog okruženja uzrokuje povećanje 0,424 jedinica Globalnog ranga. Također, jedna jedinica porasta HL – ljudskih, kulturnih i prirodnih resursa uzrokuje smanjenje GR za 0,185 jedinice. Varijable TS – turistička uslužna infrastruktura i ATI – infrastruktura zračnog prijevoza, nisu se pokazale statistički značajne na globalni rang konkurentnosti.

5 Zaključak

Turizam je u suvremenim uvjetima vrlo važna industrija svjetske ekonomije. To je također važna poluga u razvoju drugih industrija. Značaj rezultata istraživanja ogleda se u činjenici da kreatori politike putovanja i turizma mogu prepoznati kritične elemente koje trebaju naglasiti u svojim programima i strategijama za putovanja i razvoj turizma, odnosno, ukazuje se na potrebu za poboljšanjem putne i destinacijske konkurentnosti Bosne i Hercegovine u određenim segmentima.

Ograničenja ovoga istraživanja leži u činjenici da su se koristili sekundarni podaci i jedan pristup mjerenja konkurentnosti turističke destinacije, pa se tako nije uzela u obzir cjenovna konkurentnost ili stajališta potrošača koji su presudni u procjeni konkurentnosti turističkih destinacija. Tako, preporuka je da se za buduća istraživanja istraži ukupna konkurentnost putovanja i turizma određena i vođena konkurentnošću svake od komponenti makro okruženja, gdje bi bilo potrebno uzeti u obzir i izmjeriti ekonomsku konkurentnost, društvenu i kulturnu konkurentnost, konkurentnost u okolišu, političku konkurentnost i tehnološku konkurentnost.

Istraživanje ilustrira vrlo jaku povezanost između konkurentnosti i poslovnog okruženja i infrastrukture, točnije cestovne i pomorske, kao i snažne povezanosti između konkurentnosti i specifičnih regulatornih okvira, odnosno ljudskih, kulturnih i prirodnih resursa. Da bi održali ili poboljšali svoju turističku konkurentnost, Bosna i Hercegovina morat će postati infrastrukturno povezanija. To može uključivati ulaganje u ljudski razvoj i tehnologiju i razvoj cestovne / pomorske politike što će rezultirati nižim transportnim troškovima do i iz regije i kvalitetniji cestovni pristup turističkim destinacijama. Također, poslovno okruženje utječe pozitivno na konkurentnost turističke destinacije, a to može uključivati potporu razvoju lokalnog privatnog sektora radi izgradnje veze između turističkog sektora i ostatka gospodarstva, reformu poslovanja i propisa općenito i reformu tržišta rada i održavanje zdravog i sigurnog okruženja. Vlada i kreatori politika u Bosni i Hercegovini trebali bi uzeti u obzir rezultate ove studije kako bi povećali vrijednost Globalnog ranga kada je u pitanju indeks konkurentnosti putovanja i turizma. Korištenjem rezultata ovog i sličnih istraživanja mogu postati svjesni čimbenika koji povećavaju globalnu poziciju Bosne i Hercegovine u putničkoj i turističkoj areni.

LITERATURA

1. Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Saopštenje, Statistika turizma, Kumulativni podaci januar-oktobar 2018, godina XI, Sarajevo, 07.12.2018, broj 09. Spletna stran: http://www.bhas.ba/saopstenja/2018/TUR_02_2018_10_0_SR.pdf [Citirano 27. 2. 2020].
2. Asch, D. in Wolfe, B. (2001). *New Economy-New Competition: The Rise of the Consumer?*. Springer.
3. Bălan, D., Balaure, V. in Vegheș, C. (2009). Travel and tourism competitiveness of the world's top tourism destinations: an exploratory assessment. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11, št. 2, str. 979–987.
4. Ciaran in Miller, R. (2009). *SPSS for Social Scientist*. New Delhi: Palgrave Macmillan.
5. Croes, R. (2013). Evaluation of tourism competitiveness and its effects on destination management: making a difference in Costa Rica?
6. Hair, Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. in Tatham, R. L. (2010). SEM: An introduction. *Multivariate data analysis: A global perspective*, 5, št. 6, str. 629–686.
7. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
8. International Monetary Fund, Balance of Payments Statistics Yearbook and data files. Spletna stran: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TRVL.ZS.WT?end=2018&start=1982&view=chart> [Citirano 27. 2. 2020].

9. Jovanović, S., Janković, V. in Krstić, B. (2014). Homogeneity analysis of south-eastern European countries according to tourism competitiveness performances. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 27, št. 1, str. 207–220.
10. Mustafa, A. M. M. in Nisthar, S. (2019). An analysis of the global ranking of American countries in the travel and tourism competitiveness index.
11. Perrottet, J. in Benli, B. (2016). Spletna stran: <https://blogs.worldbank.org/psd/impact-tourism-how-can-we-all-do-better> [Citirano 27. 2. 2020].
12. Ritchie, J. B. in Crouch, G. I. (2003). *The competitive destination: A sustainable tourism perspective*. Cabi, str. 1.
13. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, str. v, vii, viii, 6, 8, 35, 36 i 40. Spletna stran: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf [Citirano 27. 2. 2020].

Komparativna analiza primjene programskih jezika c++ i Java na primjeru programiranja aplikacije »pametna kuhinja«

UDK 004.42/.43:303.446

KLJUČNE RIJEČI: komparativna, analiza, primjena, programski jezik, c++, java, aplikacija

POVZETEK - U ovom radu urađena je komparativna analiza primjene programskih jezika C++ i Java na primjeru programiranja aplikacije „pametna kuhinja“, karakteristike te ponašanje istih na spomenutom primjeru. Po definiciji, objektno-orijentisano programiranje predstavlja koncept u kojem jedan ili više objekata međusobno rade na rješavanju nekog problema, te upravo u ovu skupinu spadaju i spomenuti jezici. Svrha ovog istraživanja jeste proučavanje tehnika i načina pisanja koda, sintakse, suočavanje sa greškama sa kojima se programeri svakodnevno susreću, te stjecanje znanja iz oblasti objektno orijentisanog programiranja. Cilj samog istraživanja jeste da kroz određene primjere prikaže poređenje, odnosno razlike između C++-a i Jave, što je na kraju i urađeno.

UDC 004.42/.43:303.446

KEYWORDS: comparative, analysis, application, programming language, c ++, java, application

ABSTRACT - This paper presents a comparative analysis of the use of C++ and Java programming languages on the example of programming the “Smart Kitchen” application, as well as their characteristics and behaviour. By definition, object-oriented programming is a concept in which one or more objects work together to solve a problem, and both languages are included in this group. The purpose of this research is to study the techniques and methods of writing the code and the syntax, dealing with errors that developers encounter on a daily basis and gaining the knowledge of object-oriented programming. The goal of the research is to show, through specific examples, the comparison, that is the differences, between C++ and Java, which was eventually done.

1 Uvod

Programiranje može biti izuzetno zabavan posao, ali način usvajanja gradiva je »bottom-up« proces gdje se čini da ništa nema smisla, te da se ne može stići do cilja. Dok je kodiranje proces pisanja programskog koda u nekom određenom programskom jeziku, programiranje je, prije svega, mentalni proces predstavljanja i implementacije određenog algoritma, najprije u simboličkom obliku (pseudokodu), a zatim kodiranjem.

U ovom radu obuhvaćeno je područje primjene C++ i Java programskih jezika, s baziranjem na programiranje aplikacije, koja će pokazati razlike, prednosti i mane kako C++-a tako i Jave.

C++ je jedan od najpopularnijih programskih jezika korištenih za razvoj računarskih aplikacija. Spada u jezike »srednjeg nivoa«. C++ je portabilan - prenosiv u smislu da se može izvršiti sa minimalnim promjenama, na više različitih računarskih sistema bez modifikacija. Sadrži oko 70 ključnih riječi, a predstavlja objektno-orijentisano

proširenje C programskog jezika (C je primjer proceduralnog jezika, dok C++ vidi problem kao skup objekata /sa svojim osobinama i ponašanjem/ koji međusobno interaguju). OOP i C++ kao odgovor daju: apstraktne tipove podataka, enkapsulaciju, nasljeđivanje, polimorfizam (http://cds.iisc.ac.in/wp-content/uploads/DS286.AUG2016.Lab2_.cpp_tutorial.pdf).

JAVA- programski jezik, objektno-orijentisani jezik visokog nivoa. Java nikada nije bila samo jezik, to je čitava platforma sa ogromnom bibliotekom koja sadrži kod koji se može ponovo upotrijebiti i sa izvršnim okruženjem koje obezbjeđuje servise kao što su bezbjednost, prenosivost kroz operativne sisteme i automatsko sakupljanje otpada.

2 Razvojno okruženje

Razvoj aplikacije »Smart Kitchen« zahtijevao je rad u Microsoft Visual Studio Professional 2015 kao okruženju za C++ programski jezik, u kojem je prikazano nešto jednostavnije programiranje navedene aplikacije. Za Java programski jezik korišteno je okruženje JDK, tačnije rečeno IntelliJ IDEA Community Edition 2017.2.5., kao platforma za malo složeniji pristup programiranju.

Kodiranje u bilo kojem razvojnom okruženju je slično, sve važne stvari što se tiče samog jezika su uvijek iste, neovisno o razvojnom okruženju. Razlika se očituje u dizajnu okruženja, dodatnim opcijama, pozicioniranjem dijelova aplikacije na ekranu, ali isti kod će uvijek izvršavati identičan proces (Fajković, 2015).

U nastavku naveli smo izvorni kod u oba programska jezika, te usporedba njihovih karakteristika na razmatranom primjeru.

2.1 C++

Sljedeći kod predstavlja dio koda za programiranje aplikacije »Smart Kitchen«. Navedeni su samo osnovni elementi za spomenutu aplikaciju (glavna funkcija, if-else naredba, niz čiji su argumenti tipa string, funkcija koja izvršava neki slijed naredbi, te upravljačka naredba za slučajni odabir).

Prikazani dio koda navodi primjer za električni element. Prvo varijablu ElektricniElement deklarišemo kao tip boolean, zatim provjeravamo da li je ta varijabla »true« ili »false«, odnosno provjeravamo da li je ElektricniElement uključen. Deklarišemo niz elemenata tipa string nazivom hranaSkuhaj i jednu varijablu n tipa integer kako bismo elementima niza mogli pristupiti uz pomoć n varijable. Vršimo deklaraciju funkcije tipa void sa argumentima unutar zagrada tipa string, naziv funkcije (hranaSkuhaj) i elemente koji će biti korišteni za ispitivanje slučaja-n. Upravljačkom naredbom switch(n) koristimo n-element iz funkcije kako bismo ustanovili o kojem slučaju se radi.

Slika 1: Programiranje aplikacije »Smart Kitchen«

```

#include<iostream>
using namespace std;
int main() {
cout<< "Smart Kitchen";
    boolean ElektricniElement;
    if (ElektricniElement = true) // provjera da li je
ElektricniElement ukljucen
    {
        cout<< "Elektricni elementi su ukljuceni";
    } else { cout<< "Elektricni elementi su iskljuceni";
    }

    boolean ElektricniSporet = true;
    string hranaSkuhaj;
    int n;
    string hranaSkuhaj[3]; // deklaracija niza tipa string duzine 3
    hranaSkuhaj[0] = " supa "; // prvi element niza
    hranaSkuhaj[1] = " gulas "; // drugi element niza
    hranaSkuhaj[2] = " grah "; // treci element niza
public void skuhaj(string hranaSkuhaj[n]) { // deklaracija funkcije (tipa void
sa argumentima tipa string naziv i n elemenata članova niza)
    switch (n){ // upravljačka naredba, element n- odabir slučaja
    case1: { cout<< "supa se kuha";
            break; }
    case2: { cout<<"gulas se kuha";
            break; }
    case3: { cout<<"grah se kuha";
            break; }
    default:{ cout<< "nije moguće skuhati";
    }
    }
    return 0; } (Zajmović, 2012)

```

2.2 Java

Izdvojeni dio koda u Java programskom jeziku opisuje kreiranje klase SmartKitchen, te kako pomoću klasa možemo rješavati određene probleme. Kao i u prethodnom primjeru, za kodiranje, korišteno je: kreiranje klase SmartKitchen unutar koje će se vršiti glavne operacije, zatim glavna funkcija main sa pripadajućim joj argumentima, klasi SmartKitchen dodjeljujemo naziv Kuhinja, te kreiramo konstruktor koji će inicijalizirati kuhinju kao objekat (SmartKitchen Kuhinja = new SmartKitchen).

Funkcija public interface ElektricniElement vrši implementaciju metoda za električne elemente, kao u prethodnom primjeru u C++-u, da li je električni element uključen ili ne (funkcije void on() ili void off()). Da bismo pristupili biblioteci nizova uključujemo istu naredbom import java.util.ArrayList. Kreiramo novu klasu KafeAparat koja je također električni element, te nasljeđuje sve osobine klase ElektricniElement (implements). Unutar niza deklariramo varijablu napitakZaAparat koja je tipa string. Provjeravamo da li je kafe aparat uključen, na način da vršimo override-metodu koja omogućava podklasama određene implementacije metoda glavne klase. Zatim kreiramo funkciju tipa void dodajNapitak() kako aparat ne bi bio prazan, to predstavlja elemente niza tipa string, a dodaje se na sljedeći način napitakZaAparat.add(»kafa«). Pristupamo deklaraciji funkcije tipa void naziva Napravi koja šalje elemente niza tipa string (napitakZaAparat). Unutar te funkcije, upravljačkom na-

redbom switch(napitakZaAparat) biramo jedan od mogućih slučajeva izbora. Kreiramo još jednu podklasu SumanKafeAparat koja nasljeđuje klasu KafeAparat, tj. nasljeđuje osobine svoje nadklase.

Slika 2: Kreiranje nove klase KafeAparata

```

public class SmartKitchen { // klasa SmartKitchen
    public static void main(String[] args) {
        SmartKitchen kuhinja; // ime klase
        SmartKitchen kuhinja = new SmartKitchen(); // konstruktor- inicijalizuje obiskat
        kuhinja
        public interface ElektricniElement { // implementira metode električnih
        elemenata
            void on();
            void off();
        }
        import java.util.ArrayList; // omogućava korištenje nizova
        public class KafeAparat implements ElektricniElement { // nova klasa KafeAparat
        koja ima osobine klase ElektricniElement
            ArrayList <string> napitakZaAparat();
            ArrayList napitakZaAparat = new ArrayList();
            @Override // omogućava podklasama određene implementacije metoda
        glavne klase
            public void on(){
                System.out.println("Upaljen");
            }
            @Override
            public void off(){
                System.out.println("Ugaseo");
            }
            public void dodajNapitak() { // funkcija za dbdavanje napitaka za
        kafe aparat
            napitakZaAparat.add("kafa");
            napitakZaAparat.add("caj");
            napitakZaAparat.add("kapucino");
            napitakZaAparat.add("toplaCokolada");
            napitakZaAparat.add("mlijeko");
        }
            public void zagriVodu() {
                System.out.println("Voda se zagrijava");
            }
            public void Napravi(string napitakZaAparat) { // funkcija tipa
        void koja šalje argumente tipa string
            switch(napitakZaAparat) { // upravljačka naredba za odabir slučaja
                case "kafa":
                    System.out.println("Aparat pravi kafu");
                    break;
                case "caj":
                    System.out.println("Aparat pravi čaj");
                    break;
                case "kapucino":
                    System.out.println("Aparat pravi kapucino");
                    break;
                default:
                    System.out.println( napitakZaAparat+ " nije dostupan");
            }
            public class SumanKafeAparat extends KafeAparat { // klasa
        SumanKafeAparat koja nasljeđuje sve osobine klase KafeAparat
            public void dvijeKafe() {
                System.out.println("Aparat pravi dvije kafe istovremeno");
            }
        }
    }
}

```

3 Rezultati

Na primjeru dva različita razvojna okruženja i dva različita programska jezika ustanovili smo određene razlike među njima, kao i prednosti i mane istih.

- U C++-u, koristili smo niz koji se deklarira na osnovu tipa i dužine niza, zatim unosi elemente niza kojima će se moći pristupiti u daljem radu, Java nam je omogućila korištenje nizova pozivom biblioteke u kojoj su sadržani nizovi (`import java.util.ArrayList`), također kreirali smo konstruktor za niz koji vrši inicijalizaciju niza na osnovu tipa.
- Deklarisali smo funkcije sa argumentima, njihovim tipom i nazivom, te članovima niza, dok nam Java pruža mogućnost kreiranja podklasa koje imaju mogućnost nasljeđivanja osobina svoje super klase (nadklase ili glavne klase), omogućava podklasama određene implementacije metoda glavne klase- `Override`-anjem.
- Koristili upravljačke naredbe za odabir slučaja na sličan način kako kod Java tako kod C++ programskog jezika.

Usporedba Java i C++-a:

- Java je potpuno objektno-orijentisan, dok C++ omogućava i pisanje proceduralnog koda (Motik in Šribar, 1997).
- Java nema pokazivača (pretvorbi između pokazivača i objekata), dok C++ koristi pokazivače.
- U C++-u se primjenjuje višestruko nasljeđivanje, s druge strane, u Javi toga nema.
- C++ mora navesti u kodu da želi eksplicitno oslobađanje memorije, dok Java ima ugrađeno automatsko sakupljanje smeća.
- Java ima na raspolaganju ogromnu biblioteku klasa, programeri u C++-u razvijaju biblioteke ili koriste komercijalne proizvode.
- Glavne razlike između ova dva jezika predstavljaju: višestruko nasljeđivanje, koje je kod Java zamijenjeno jednostavnijim konceptom interfejsa, kao i Javin model metaklasa, dok C++ podržava i upotrebljava višestruko nasljeđivanje.
- Najveća razlika između C++-a i Java jeste u tome što Java ima model pokazivača, koji eliminiše mogućnost upisivanja preko postojećeg sadržaja memorije i kvarenje podataka (Horstmann, Cay in Cornell, 2007).

4 Analiza

Uvođenjem C++ programskog jezika ne sprečava se pisanje loših programa, već se omogućava pisanje boljih programa i uvodi se drugačiji način razmišljanja u programe. Mnogo više vremena se troši na projektovanje nego na implementaciju (kodiranje). Razmišlja se prije svega o problemu, pa onda o mogućem programskom rješenju. Na sistem se gleda kao na dijelove (objekte) koji nešto rade, a ne o tome kako nešto radi (algoritmi) (Popović i Kostić2010).

Četiri su važna svojstva jezika C++ koja ga čine objektno-orijentisanim: enkapsulacija, skrivanje podataka, nasljeđivanje i polimorfizam. Sva ta svojstva doprinose ostvarenju takozvane objektno-orijentisane paradigme programiranja (Jakopec, 2001).

JAVA se ne smatra samo jezikom, već čitavom platformom sa ogromnim bibliotekama koje sadrže kod koji se može ponovo upotrijebiti. Smatra se kao: jednostavan, objektno-orijentisan, distribuiran, robustan, bezbijedan, portabilan, interpretiran, višenitan, dinamičan programski jezik visokih performansi.

Prednosti JAVA programskog jezika (Jakopec, 2001):

- Sintaksa Java je prečišćena verzija sintakse C++-a, nema potrebe za datotekama zaglavlja, aritmetikom pokazivača, strukturama, unijama, preopterećivanjem operatora, kod programiranja na internetu, Java omogućava jednostavnost rješavanja zamornih zadataka, omogućava konstrukciju sistema koji su zaštićeni od virusa i zlonamjerne modifikacije, onemogućava čitanje ili upisivanje datoteka bez dozvole, Java interpreter može direktno da izvršava Java bajtkod na bilo kojoj mašini, na kojoj se taj interpreter postavi, prednosti višenitne obrade: bolji interaktivni odzivi i ponašanje u realnom vremenu, Java je projektovan tako da se prilagođava okruženju koje evoluirao.

Objektno-orijentisane karakteristike jezika Java su uporedive s karakteristikama jezika C++. Glavne razlike između ova dva jezika predstavljaju: višestruko nasljeđivanje, koje je kod Java zamijenjeno jednostavnijim konceptom interfejsa, kao i Javin model metaklasa. Mehanizam refleksije i karakteristika serijalizacije objekata, u velikoj mjeri olakšavaju implementaciju trajnih objekata i GUI graditelja, koji mogu da integrišu nove komponente.

5 Zaključak

Na osnovu stavki navedenih u rezultatima, možemo zaključiti da je Java daleko napredniji programski jezik u odnosu na C++. Koristi klase i unutar njih kreira objekte za lakše izvršavanje određenih funkcija, što kod C++-a nije slučaj. C++ se koristi varijablama za kreiranje objekata i dosta jednostavnijim naredbama u odnosu na Java. Dok Java kompajler greške javlja u toku procesa kodiranja, dok nije pokrenut tzv. »debugger« i na taj način nas trenutno obavještava da imamo problem u određenoj liniji koda, C++ dopušta i dalje pisanje koda sve do procesa debugg-a, dok ne pokrenemo izvršavanje programa.

Java ne koristi pokazivače (tj. nema pretvorbi između pokazivača i objekata) što je mnoge programere sputavalo u procesu kodiranja i stvaralo velike probleme, dok C++ koristi pokazivače za operacije nad cjelobrojnim varijablama. Java nam omogućava izvršavanje više operacija istovremeno, tokom pisanja koda »pruža« nam na raspolaganje riječi (negdje korištene u kodu), tj. sadrži biblioteke rezervisanih riječi,

s druge strane C++ mora koristiti odgovarajuću biblioteku za podršku. Java sadrži biblioteke kako funkcija, nizova, rezervisanih riječi i mnogih drugih bitnih stvari koje se koriste kod procesa programiranja, C++ takve stvari ne posjeduje, mora razvijati svoje biblioteke ili koristiti komercijalne proizvode.

Na kraju, došli smo do zaključka da je Java općeprihvaćen programski jezik, iskoristiv i isplativ u mnoge svrhe, korisnicima dostupan, bezbijedan, portabilan, interpretiran i dinamičan za svako okruženje, koji posjeduje visoke performanse, što je u velikoj mjeri zamijenilo programski jezik C++.

LITERATURA

1. Fajković, S. (2015). Uvod u programiranje. Zagreb.
2. Horstmann, Cay, S. in Cornell, G. (2007). Java 2. Čačak: Svjetlost.
3. http://cde.iisc.ac.in/wp-content/uploads/DS286.AUG2016.Lab2_.cpp_tutorial.pdf [Citirano 3. 3. 2020].
4. Jakopec, R. (2001). Programiranje za apsolutne početnike. Varaždin.
5. Motik, B. in Šribar, J. (1997). Demistificirani C++. Zagreb.
6. Popović, R. i Kostić, Z. (2010). C++ programski jezik sa riješenim zadacima. Beograd: Univerzitet Singidunum,
7. Zajmović, M. (2012). Metodološka zbirka zadataka za učenje C++. Travnik: Sveučilište/Univerzitet »VITEZ«.

Gospodarski cikli in makroekonomska aktivnost držav članic EU

UDK 338.1+330.3:061.1EU

KLJUČNE BESEDE: gospodarski cikel, makroekonomska aktivnost, napovedovanje, ekonometrija, EU

POVZETEK - Gospodarski cikel različni avtorji opredelijo kot nihanje v gospodarski aktivnosti, pri čemer se poskuša pojasniti obnašanje posameznih ekonomskih spremenljivk. V preučevanju gospodarskih ciklov so raziskovalci prišli do spoznanj, da gospodarski cikli niso identični in da se ekonomska aktivnost povečuje oziroma zmanjšuje na ponavljajoč, vendar neregularen način. Neoklasični ekonomisti so bili prepričani, da je cikličnost površinski ekonomski pojav, ki naj ne bi imel vpliva na ravnotežje in dolgoročno stabilnost. Vse do leta 1929 so teoretiki ciklov ostajali v senci dominantne neoklasične teorije, ki je nihanja v gospodarski aktivnosti videla kot nepomemben pojav za ekonomsko preučevanje. Da bi lahko z ekonomsko politiko ustrezno vplivali na gospodarska gibanja in zasledovali narodnogospodarske cilje in tako uspešneje prebrodili morebitno krizo, so napovedi gospodarskih ciklov in uporaba ekonometričnih pristopov v ekonomiji zelo pomembni. Nena zadnje je trend naraščanja uporabe ekonometrije prisoten že od tridesetih let prejšnjega stoletja. V prispevku predstavimo različne teorije gospodarskih ciklov, napovedovanje gospodarskih ciklov ter rezultate raziskave preučevanja medsebojne povezanosti gospodarskih ciklov in makroekonomske aktivnosti v državah članicah EU.

UDK 338.1+330.3:061.1EU

KEYWORDS: business cycle, macroeconomic activity, forecasting, econometrics, EU

ABSTRACT - Business cycle is defined by different authors as fluctuations in economic activity, whereby they try to explain the behaviour of individual economic variables. In studying business cycles, researchers have come to the conclusion that business cycles are not identical and that economic activity is increasing or decreasing in a repeated but irregular way. Neoclassical economists believed that cyclical activity was a surface economic phenomenon that was not expected to have an effect on equilibrium and long-term stability. Until 1929, cycle theorists remained in the shadow of the dominant neoclassical theory, which saw fluctuations in economic activity as an insignificant phenomenon for economic study. Economic policy forecasts and the use of econometric approaches in economics are very important in order to be able to adequately influence economic trends and pursue national economic goals, and thus successfully overcome a potential crisis through economic policy. Moreover, the trend of increasing use of econometrics has been present since the 1930s. This paper presents the various business cycles theories, business cycles forecasting, and the results of a research studying the interconnection of business cycles and macroeconomic activity in the EU Member States.

1 Uvod

Že sam bežen pogled v našo zgodovino človeštva nam razkrije neizpodbitno dejstvo, da so gospodarski cikli vedno obstajali, in nekako se zdi, da so neizbežen proces, ki se je in se bo še dogajal. Tudi v naravi se vsi procesi dogajajo v ciklih, na primer letni časi, vreme, leto, dan in noč. Nikjer okoli nas ni moč najti nenehnega linearne razvoja, to velja tudi za politično in gospodarsko okolje, ki se neprestano spreminja. Vse države na svetu so nenehno izpostavljene različnim vzponom in padcem gospodarske aktivnosti. Gospodarska aktivnost je predvsem odvisna od pričakovanj posameznikov. Pričakovanja pa izhajajo iz trenutne politično-ekonomske situacije.

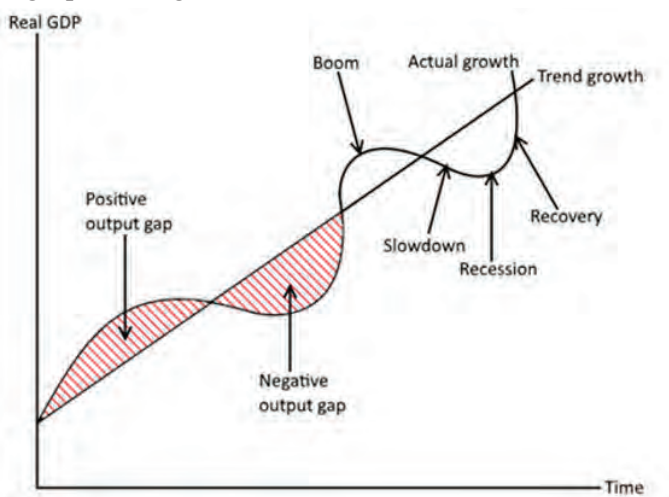
Revolucija racionalnih pričakovanj v 70. letih prejšnjega stoletja je povzročila korenito spremembo v razumevanju funkcije pričakovanj v makroekonomskih modelih. Pričakovanja še vedno ostajajo ključna v razširjanju makroekonomskih šokov. Toda, ob predpostavki racionalnih pričakovanj, pričakovanja v splošnem ne predstavljajo več avtonomnih virov fluktuacij. Pričakovane napake lahko izrazimo kot edinstvene funkcije strukturnih inovacij. Večina makroekonomskih modelov z racionalnimi pričakovanji povzema šoke pričakovanj, ki jih ni mogoče izrecno obrazložiti kot osnovne. Najbolj priljubljene sodobne teorije gospodarskega cikla kažejo, da nihanje poganjajo nepričakovani temeljni šoki, najpogosteje zaradi tehnologije ali pogojev povpraševanja, kot na primer šoki na strani potrošnikovih preferenc ali eksogeni premiki v vladni potrošnji (glej na primer Milani in Rajbhandari, 2020; Carstensen in sod., 2020). Beaudry in sod. (2020, str. 2) se sprašujejo, ali so gospodarski cikli pretežno odziv na vztrajne eksogene šoke ali pa namesto tega odražajo močni endogeni mehanizem, ki vedno znova povzroča fenomen vzponov in padcev gospodarske aktivnosti. Po gospodarski in finančni krizi v Evropi se nekateri avtorji sprašujejo o morebitni dvotirnosti zahodnoevropskega in vzhodnoevropskega gospodarskega cikla in implementaciji skupne denarne politike. Beck (2019, str. 72) z raziskavo potrди prisotnost dveh različnih gospodarskih ciklov v evroobmočju in CEE državah. V prispevku predstavimo različne teorije gospodarskih ciklov, napovedovanje gospodarskih ciklov ter rezultate raziskave preučevanja medsebojne povezanosti gospodarskih ciklov in makroekonomske aktivnosti v državah članicah EU.

2 Gospodarski cikli in teorije nastanka gospodarskih ciklov

2.1 *Opredelitev gospodarskih ciklov*

Gospodarski cikel predstavlja fluktuacijo oziroma gibanje gospodarske aktivnosti med obdobjem rasti (ekspanzije) in obdobjem stagnacije oz. kontrakcije. Gospodarski cikel je periodično, vendar neregularno gibanje celotne proizvodnje in ostalih mer ekonomske aktivnosti navzgor oziroma navzdol. Torej imamo obdobja, v katerih ekonomija raste, in obdobja, v katerih se ekonomija zmanjšuje. Parkin (2012, str. 78) opredeli gospodarski cikel z dvema fazama, ki sta ekspanzija in recesija, ter dvema točkama preobrata, ki sta vrh in dno. Ekspanzija je obdobje, znotraj katerega realni BDP naraste od dna k vrhu. Recesija je obdobje, znotraj katerega realni BDP pade, njegova stopnja rasti je negativna vsaj dve zaporedni četrtletji. Običajno poslovni cikel poteka v sledečem zaporedju: ekspanzija, vrh, recesija, dno. Slika 1 prikazuje običajen potek gospodarskega cikla.

Slika 1: Prikaz gospodarskega cikla



Vir: <https://edexcelconomicsrevision.com/home/theme-2-the-uk-economy-performance-and-policies/government-expenditure/>.

Pri preučevanju gospodarskega cikla nas zanima tudi, kakšno je medsebojno vplivanje ekonomskih spremenljivk in kakšno je to v času. V tem kontekstu so nekatere spremenljivke opredeljene kot prociklične, anticiklične, aciklične, glede na čas pa so nekatere spremenljivke opredeljene kot vodilne, sočasne ter odložene oz. spremenljivke z zamikom. Prociklična ekonomska spremenljivka se giblje v isto smer kot realni BDP, torej relativno visoko glede na svoj trend v konjunkturi in nizko glede na svoj trend v recesiji. Nasprotno pa se anticiklične ekonomske spremenljivke gibljejo v nasprotni smeri od skupne gospodarske aktivnosti. Spremenljivka je aciklična, kadar njeni vzponi in padci ne sovpadajo s tistimi iz gospodarskega cikla. Glede na čas pa govorimo o vodilni spremenljivki, ki doseže vrh oziroma dno pred točko preobrata gospodarskega cikla. O sočasni spremenljivki govorimo, ko ta doseže vrh oziroma dno istočasno s tem, ko gospodarski cikel doseže vrh oziroma dno. Točka preobrata pri odloženi spremenljivki pa se pojavi, potem ko gospodarski cikel spremeni svoj potek (Mishkin, 2012, str. 203). V tabeli 1 prikazujemo ekonomske spremenljivke ter njihovo smerno in časovno gibanje glede na realni BDP.

Tabela 1: Ekonomske spremenljivke in njihovo smerno in časovno gibanje

<i>Spremenljivka</i>	<i>Smer</i>	<i>Čas</i>
Industrijska proizvodnja	prociklična	sočasna
Potrošnja	prociklična	sočasna
Poslovne fiksne investicije	prociklična	sočasna
Osebnе investicije	prociklična	vodilna
Investicije v zaloge	prociklična	vodilna
Zaposlenost	prociklična	sočasna
Brezposelnost	anticiklična	nerazvrščena
Delovna produktivnost	prociklična	vodilna
Realna plača	prociklična	vodilna
Rast denarnega agregata M1	prociklična	vodilna
Inflacija	prociklična	odložena
Cene delnic	prociklična	vodilna
Nominalna obrestna mera	prociklična	odložena
Realna obrestna mera	aciklična	/

Vir: Kettell, B. (2001). Financial economics: making sense of information in financial markets. London: Prentice Hall, str. 163.

2.2 Teorije nastanka gospodarskih ciklov

Stališče neoklasičnih ekonomistov je bilo, da je cikličnost površinski ekonomski pojav. Opazili so regularnost cikličnih nihanj in so zato upravičeno menili, da so nihanja neposredno povezana z značilnostmi delovanja tržnih ekonomij. Glede na vzroke, s katerimi so pojasnjevali cikle, lahko te teoretike razvrstimo v dve skupini: na tiste, ki so cikle razlagali izključno z monetarnimi faktorji, in na tiste, ki so cikličnost pripisovali nemonetarnim vzrokom (Sušjan, 2006, str. 193), oziroma jih razvrstimo na zunanje in notranje teorije (glej na primer Sušjan, 2006, str. 193–200; Norčič, 2000, str. 299–318). Zunanje (eksterne) teorije temeljijo na obrazložitvi gospodarskega cikla, ki je zakoreninjen v nihanju dejavnikov, ki niso del ekonomskega sistema, in sicer v vojnah, revolucijah in volitvah, v cenah nafte, odkritjih zlata in migracijah, v znanstvenem napredku in tehnoloških inovacijah. Na drugi strani pa notranje (interne) teorije temeljijo pri obrazložitvi gospodarskega cikla na tem, da ga povzročajo dejavniki znotraj ekonomskega sistema. Nihanje outputa, zaposlenosti in cen v gospodarskem ciklu pogosto povzroči premike agregatnega povpraševanja. Ti se pojavijo, ko potrošniki, podjetja ali vlade spremenijo celotne izdatke v primerjavi s proizvodnimi zmogljivostmi gospodarstva. Ko ti premiki vodijo v močno zmanjšanje gospodarske dejavnosti, gospodarstvo zdrsnе v recesijo. Močno povečanje gospodarske dejavnosti pa utegne povečati inflacijo. Nadalje, skladno s teorijo multiplikatorja in akceleratorja gospodarskega cikla, zunanje šoke razširja mehanizem multiplikatorja in mehanizem akceleratorja. V skladu z načelom akceleratorja hitra rast outputa spodbuja naložbe, visoke naložbe pa spodbudijo višjo rast outputa in tako se proces nadaljuje, dokler ne dosežemo meje zmogljivosti gospodarstva (Šušteršič in Žižmond, 2016, str. 101). Na drugi strani pa keynesianski pogled na

gospodarske cikle izpostavlja, da je celoten output odvisen od agregatnega povpraševanja in sprememba agregatnega povpraševanja določa in povzroči gospodarski cikel. Dejavniki, ki spremenijo agregatno povpraševanje, so makroekonomska politika držav ter ostale spremenljivke, kot na primer gospodarska dejavnost, politični dogodki, vojne in revolucije in razni premiki na finančnih trgih.

3 Napovedovanje gospodarskih ciklov

Da bi lahko z ekonomsko politiko ustrezno vplivali na gospodarska gibanja in zasledovali narodnogospodarske cilje in tako uspešneje prebrodili morebitno krizo, so napovedi gospodarskih ciklov in uporaba ekonometričnih pristopov v ekonomiji zelo pomembni. Nenazadnje je trend naraščanja uporabe ekonometrije prisoten že od tridesetih let prejšnjega stoletja. Namreč, Ragnar Frisch in Irving Fischer sta v Clevelandu ustanovila Econometric Society, ki je dve leti kasneje začel izdajati revijo *Econometrica*. Matematizacija ekonomske teorije je potem naglo napredovala zlasti po zaslugi številnih entuziastov matematične ekonomije in ekonometrije tako v Evropi kot v ZDA (Sušjan, 2006, str. 236). Danes gospodarsko aktivnost napovedujemo s pomočjo ekonometričnih modelov. Ekonometrični modeli so poenostavljen prikaz dogajanja v gospodarstvu. To so sistemi eksplicitnih in kvantificiranih povezav med ekonomskimi agregati (Ahtik in Mencinger, 2012, str. 305). Gradnjo ekonometričnega modela običajno sestavljajo naslednji koraki (Južnik Rotar, 2019, str. 6–12): ekonomska teorija/hipoteze, specifikacija matematičnega modela, specifikacija ekonometričnega modela, zbiranje podatkov, ocena ekonometričnega modela, preverjanje hipotez, ocenjevanje in napovedovanje (glej tudi Samuelson in Nordhaus, 2002, str. 437; Stock in Watson, 2015, str. 568–569).

4 Makroekonomske spremenljivke

Ker je napovedovanje gospodarskih ciklov povezano s pojasnjevanjem vedenja posameznih makroekonomskih spremenljivk, bomo v nadaljevanju na kratko opredelili nekatere ključne, in sicer se bomo osredotočili predvsem na bruto domači proizvod (BDP), brezposelnost, inflacijo in produktivnost.

4.1 Bruto domači proizvod (BDP)

Bruto domači proizvod opredelimo kot tržno vrednost vseh končnih proizvodov in storitev, ki so bili proizvedeni v določeni državi v določenem časovnem obdobju. BDP merimo s pomočjo proizvodne, izdatkovne in dohodkovne metode. BDP je po proizvodni metodi enak vsoti dodane vrednosti v osnovnih cenah vseh domačih proizvodnih enot in neto davkov na proizvode. BDP po izdatkovni metodi je enak skupni domači potrošnji in saldu menjave blaga in storitev s tujino. BDP po dohod-

kovni metodi je enak vsoti sredstev za zaposlene, neto davkov na proizvodnjo ter bruto poslovnega presežka in raznovrstnega dohodka (Šušteršič in Žižmond, 2016, str. 101). Tabela 2 prikazuje strukture BDP po različnih metodah merjenja BDP za EMU, EU-27 ter Slovenijo za leto 2019.

Tabela 2: Strukture BDP po metodah merjenja BDP za leto 2019

	<i>EMU</i>	<i>EU-27</i>	<i>Slovenija</i>
<i>Dodana vrednost</i>			
kmetijstvo	1,6 %	1,7 %	2,4 %
industrija	20,7 %	20,6 %	33,6 %
storitve	77,7 %	77,4 %	66,5 %
<i>Dohodki</i>			
plače	49,4 %	50,0 %	53,1 %
bruto dobički	39,3 %	38,6 %	35,0 %
posredni davki	11,2 %	11,4 %	12,0 %
<i>Uporaba</i>			
osebna poraba	57,7 %	58,4 %	55,4 %
javna poraba	22,1 %	22,4 %	20,3 %
investicije	18,9 %	18,2 %	23,0 %
izvoz	36,3 %	36,5 %	58,1 %
uvoz	-35,0 %	-35,6 %	-56,8 %

Vir: Eurostat database, 2020.

4.2 Brezposelnost

Brezposelnost nastaja zaradi razlik med ponudbo dela in povpraševanjem po delu. Glede na vrsto razlik med ponudbo dela in povpraševanjem po delu razlikujemo frikcijsko, strukturno in ciklično brezposelnost. Prva je normalna sestavina delovanja trga dela in nastaja zaradi menjavanja zaposlitev in poklicev. Drugo ustvarja tehnološki napredek, ki zmanjšuje povpraševanje po posameznih vrstah delovnih storitev oz. posameznih delovnih sposobnostih in povzroča neskladja med ponudbo in povpraševanjem po delu, tretja pa se veže na gospodarsko aktivnost; raste, ko se gospodarska aktivnost krči, in pada, ko se gospodarska aktivnost povečuje (Ahtik in Mencinger, 2012, str. 287–288). Brezposelnost kaže na nesposobnost družbe izkoristiti razpoložljivo količino dela in s tem na potencialne izgube proizvoda, ki bi ga družba lahko ustvarila. Z brezposelnostjo je mogoče povezati politične napetosti in nezadovoljstvo v družbi ter tudi poslabšanje zdravja prebivalstva in povečanje kriminalitete (Ahtik in Mencinger, 2012, str. 287–288).

4.3 Inflacija

Setnikar Cankar in Hrovatin (2002, str. 172–174) ter Kos (1998, str. 79) navajajo, da je inflacija splošno zviševanje cen proizvodov in storitev oz. zmanjšanje kupne moči denarja. Inflacijo merimo z različnimi indeksi cen: indeksom cen na drobno, indeksom cen na debelo, indeksom cen proizvajalcev, indeksom cen nekaterih panog ter

indeksom cen življenjskih potrebščin. Stopnje inflacije so lahko sorazmerno nizke, na primer od dva do štiri odstotke, kar velja za večino današnjih zahodnih razvitih držav, lahko pa dosežejo vrtoglave višine, za kar bi lahko navedli kar nekaj primerov iz zgodovine. Če je stopnja inflacije pod 10 %, je zmerna. Če inflacija preraste v dve ali trištevilske vrednosti, govorimo o galopirajoči inflaciji. Izjemno visoko inflacijo pa imamo, ko inflacija preseže 1.000-odstotno letno stopnjo. To inflacijo imenujemo hiperinflacija. Do nastanka inflacije pride zaradi pritiskov na strani povpraševanja ali pritiskov na strani stroškov. Danes obeh vzrokov inflacije ni mogoče strogo ločiti, saj delujeta vzajemno.

4.4 Produktivnost

Setnikar Cankar in Hrovatin (2002, str. 172–174) ter Kos (1998, str. 79) navajajo, da je produktivnost dela naturalno merilo uspešnosti poslovanja v določeni državi. Produktivnost dela izračunamo kot razmerje med agregatnim proizvodom (BDP) in vloženim delovnim časom ali številom zaposlenih (L). Tako imamo produktivnost dela izraženo kot BDP na uro dela ali kot BDP na zaposlenega. BDP na uro dela odraža boljše sliko trenda razvoja produktivnosti v gospodarstvu kot BDP na zaposlenega, saj izloči razlikovanje med zaposlenimi za polni delovni čas in zaposlenimi za nepolni delovni čas. Dejavniki, ki vplivajo na produktivnost dela, so:

- tehnično-tehnološki dejavniki (tehnična delitev dela, tehnična opremljenost dela, narava tehnološkega procesa),
- organizacijski dejavniki (izkoriščenost zmogljivosti, izkoriščenost delovnega časa, standardizacija in tipizacija, kooperacija, specializacija),
- človeški dejavniki (strokovna usposobljenost in intenzivnost dela, ki je odvisna od motivacije),
- naravni in družbeni dejavniki.

5 Raziskava

5.1 Cilj raziskave

Kot smo predhodno zapisali, se je uporaba ekonometričnih pristopov v ekonomiji uveljavila že v prejšnjem stoletju. Raziskovalci so spredvideli pomen in pomembnost tovrstnih ekonometričnih pristopov v razlaganju, kako in zakaj gospodarska aktivnost raste, fluktuirata in se s časom spreminja. Tovrstna znanja in vedenja so koristna za ekonomske subjekte, saj na osnovi tega ter pričakovanj prilagodijo svoje vedenje in tako lažje dosegajo zastavljene cilje. Z vidika doseganja narodnogospodarskih ciljev in vodenja ekonomske politike so napovedi pomembne. Raziskave kažejo, da se na primer potrošnja in investicije gibljejo prociklično, torej v isti smeri kot realni BDP. Cilj raziskave je tako teoretične vidike gospodarskih ciklov povezati z dejanskim gibanjem izbranih makroekonomskih spremenljivk v državah članicah EU (EU-28) in preučiti njihovo medsebojno povezanost.

5.2 Opis podatkov

Makroekonomske spremenljivke, ki smo jih vključili v raziskavo, so: BDP v tekočih cenah, v mio EUR; bruto investicije v tekočih cenah, v mio EUR; potrošnja gospodinjstev v tekočih cenah, v mio EUR; stopnja inflacije, merjena s harmoniziranim indeksom cen življenjskih potrebščin, ter stopnja brezposelnosti, izražena kot delež aktivnega prebivalstva. Podatke za omenjene makroekonomske spremenljivke smo pridobili iz Eurostatove podatkovne baze, in sicer smo pridobili četrtletne podatke za obdobje 2000Q1–2019Q3 za države članice EU (EU-28). Nominalne podatke smo deflacionalirali s pomočjo harmoniziranega indeksa cen življenjskih potrebščin. Gibanje posamezne makroekonomske spremenljivke smo aplicirali na način, da je prvi kvartal leta 2010 osnova. Pri makroekonomskih spremenljivkah smo predpostavili, da je realni del spremenljivke sestavljen iz trendnega dela in cikličnega dela ter da je posledično ciklični del, ki je relevanten za razlago, enak razliki realnega in trendnega dela spremenljivke. V tabeli 3 prikazujemo osnovno opisno statistiko vključenih makroekonomskih spremenljivk za obdobje 2000Q1–2019Q3 za EU-28.

Tabela 3: Opisna statistika

	<i>Aritmetična sredina</i>	<i>Standardni odklon</i>	<i>Min. vrednost</i>	<i>Maks. vrednost</i>
BDP, mio EUR	3224694,45	480225,31	2324220,40	4142846,30
potrošnja gosp., mio EUR	1822447,61	246289,25	1349223,60	2265065,70
HICP	90,61	10,03	72,12	105,76
bruto investicije, mio EUR	664810,33	94688,55	496247,80	891304,10
stopnja brezposelnosti, %	8,79	1,23	6,10	11,50

Vir: Lastni izračuni, 2020.

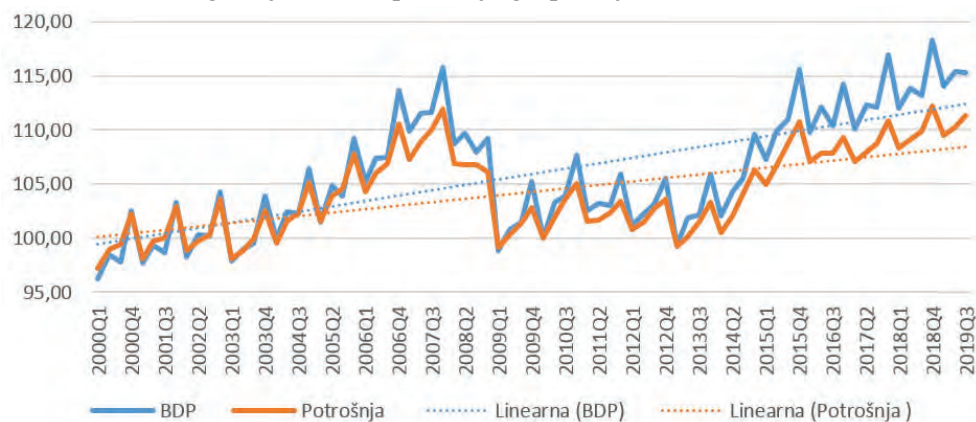
5.3 Metode obdelave podatkov

Preučevanje medsebojne povezanosti gospodarskih ciklov in makroekonomske aktivnosti v državah članicah EU-28 smo izpeljali s pomočjo povezovanja teoretičnih spoznanj in izračunane povezanosti, izražene z linearnim korelacijskim koeficientom. Pearsonov koeficient korelacije je najpogosteje uporabljena mera linearne povezanosti dveh številskih spremenljivk. Predpostavlja uporabo vsaj intervalnega tipa obeh analiziranih spremenljivk in linearno povezanost spremenljivk. Koeficient lahko zavzame vrednosti med -1 in 1 . Absolutna vrednost koeficienta pove moč povezave (bližje kot je vrednosti 1 , močnejša je povezanost spremenljivk), medtem ko predznak koeficienta pove smer povezanosti, ki je pozitivna ali negativna (glej na primer Šuster Erjavec in Južnik Rotar, 2012, str. 58; Pfajfar, 2011, str. 318).

5.4 Interpretacija rezultatov

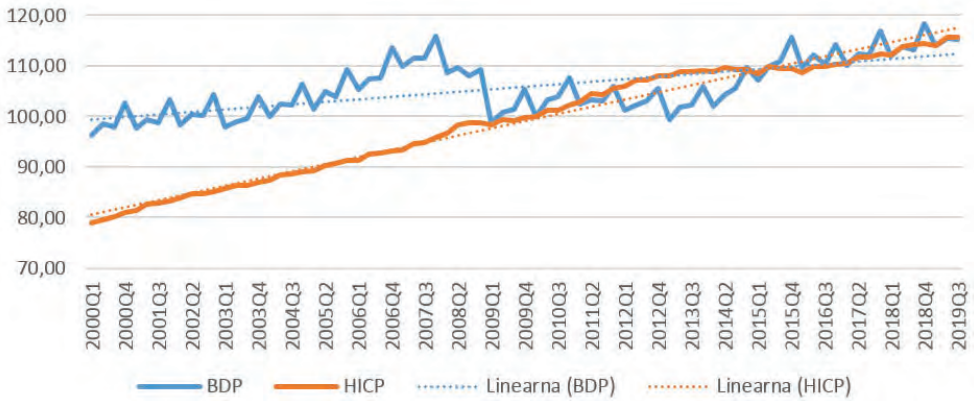
Slike 2–5 prikazujejo grafični prikaz cikličnega gibanja BDP ter potrošnje gospodinjstev, stopnje inflacije, stopnje brezposelnosti ter bruto investicij. Na osnovi teoretičnih spoznanj in prikazanega cikličnega gibanja vključenih makroekonomskih spremenljivk smo ugotovili, da so vse spremenljivke prociklične (torej potrošnja gospodinjstev, stopnja inflacije, bruto investicije), saj se gibljejo v isti smeri kot skupne gospodarske aktivnosti, merjene z BDP, medtem ko pa je stopnja brezposelnosti anticiklična spremenljivka, saj se giblje v nasprotni smeri od skupne gospodarske aktivnosti. Glede na čas pa se potrošnja gospodinjstev in bruto investicije odzivajo sočasno s skupno gospodarsko aktivnostjo, stopnja inflacije je odložena spremenljivka, medtem ko stopnja brezposelnosti v osnovi kaže nerazvrčenost oz. bi mestoma lahko gibanje te spremenljivke komentirali kot odloženo. Zapisano potrjuje teoretične izsledke, podane v tabeli 1.

Slika 2: Ciklično gibanje BDP in potrošnje gospodinjstev



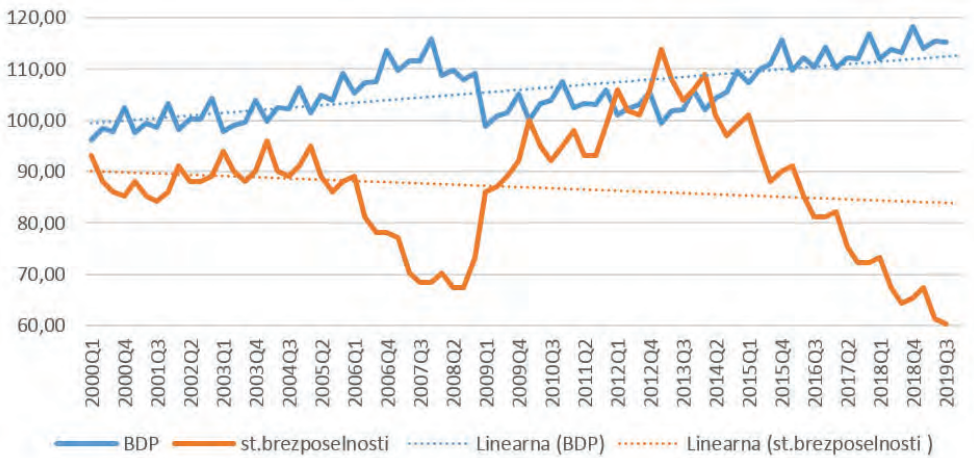
Vir: Lastni izračuni, 2020.

Slika 3: Ciklično gibanje BDP in stopnje inflacije



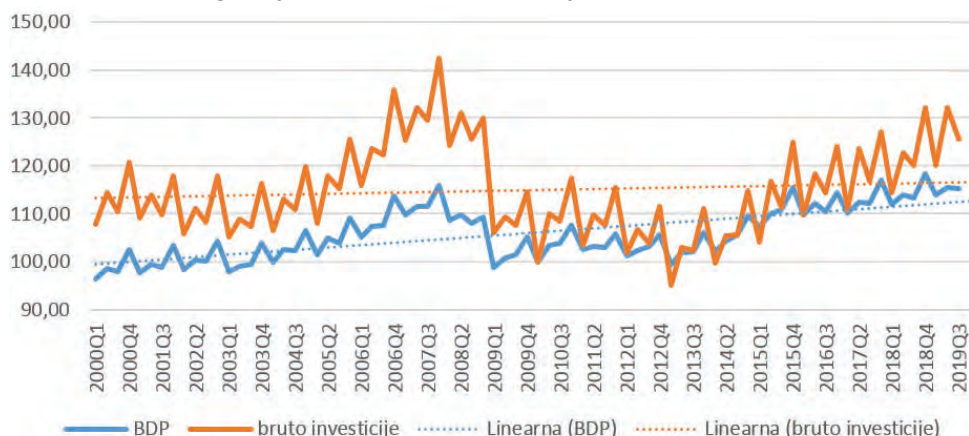
Vir: Lastni izračuni, 2020.

Slika 4: Ciklično gibanje BDP in stopnje brezposelnosti



Vir: Lastni izračuni, 2020.

Slika 5: Ciklično gibanje BDP in bruto investicij



Vir: Lastni izračuni, 2020.

Dejansko gibanje izbranih makroekonomskih spremenljivk v državah EU-28 smo preučili tudi z vidika njihove medsebojne povezanosti z BDP. Izračunali smo linearni korelacijski koeficient in točno stopnjo značilnosti (tabela 4), pri čemer so korelacije BDP z vključenimi makroekonomskimi spremenljivkami vse statistično značilne pri stopnji tveganja 1 %.

Tabela 4: Korelacijski koeficient

	Potrošnja gospodinjstev	Stopnja inflacije	Bruto investicije	Stopnja brezposelnosti
BDP	0,998	0,959	0,928	-0,295

Vir: Lastni izračuni, 2020.

Povezanost BDP s potrošnjo gospodinjstev, stopnjo inflacije in bruto investicijami je statistično značilna ter v vseh primerih pozitivna in zelo močna, medtem ko je povezanost BDP s stopnjo inflacije statistično značilna ter negativna in srednje močna. Če primerjamo izračunane korelacijske koeficiente in grafične prikaze cikličnega gibanja BDP z omenjenimi makroekonomskimi spremenljivkami v slikah 2–5, lahko potrdimo prociklično in sočasno gibanje potrošnje gospodinjstev, prociklično in odloženo gibanje stopnje inflacije, prociklično in sočasno gibanje bruto investicij ter anticiklično in mestoma odloženo gibanje stopnje brezposelnosti. Rezultati raziskave so lahko v pomoč nosilcem ekonomske politike in tako prispevajo k zasledovanju narodnogospodarskih ciljev. Poznavanje smernega in časovnega gibanja makroekonomskih spremenljivk ter napovedi gospodarskih gibanj je pomembno za ustrezno odzivanje na spremenjene gospodarske razmere in lažje prehajanje morebitne krize.

6 Zaključek

Gospodarski cikel predstavlja fluktuacijo oziroma gibanje gospodarske aktivnosti med obdobjem rasti (ekspanzije) in obdobjem stagnacije (kontrakcije). Gospodarski cikel je periodično, vendar neregularno gibanje celotne proizvodnje in ostalih mer ekonomske aktivnosti navzgor oziroma navzdol. Gospodarska aktivnost je predvsem odvisna od pričakovanj posameznikov. Revolucija racionalnih pričakovanj v prejšnjem stoletju je povzročila korenito spremembo v razumevanju funkcije pričakovanj v makroekonomskih modelih. Pričakovanja še vedno ostajajo ključna v razširjanju makroekonomskih šokov. Večina makroekonomskih modelov z racionalnimi pričakovanji povzema šoke pričakovanj, ki jih ni mogoče izrecno obrazložiti kot osnovne. Najbolj priljubljene sodobne teorije gospodarskega cikla kažejo, da nihanje poganjajo nepričakovani šoki, najpogosteje zaradi tehnologije ali pogojev povpraševanja. V raziskavi smo povezali teoretične vidike gospodarskih ciklov z dejanskim gibanjem izbranih makroekonomskih spremenljivk v državah članicah EU (EU-28) in preučili njihovo medsebojno povezanost. Ugotovili smo, da so potrošnja gospodinjstev, stopnja inflacije, bruto investicije prociklične spremenljivke, medtem ko je stopnja brezposelnosti anticiklična spremenljivka. Raziskovanje gibanja makroekonomskih spremenljivk ter napovedi gospodarskih gibanj pomembno vplivajo na ustrezno odzivanje ekonomskih subjektov na spremenjene gospodarske razmere.

LITERATURA

1. Ahtik, M. in Mencinger, J. (2012). *Ekonomika evropske integracije*. Ljubljana: GV Založba.
2. Beaudry, P., Galizia, D. in Portier, F. (2020). Putting the Cycle Back into Business Cycle Analysis. *American Economic Review*, 110, št. 1, str. 1–47.
3. Beck, K. (2019). Decoupling after the Crisis: Western and Eastern Business Cycles in the European Union. *Eastern European Economics*, 58, št. 1, str. 68–82.
4. Carstensen, K., Heinrich, M., Reif, M. in Wolters, M. H. (2020). Predicting ordinary and severe recessions with a three-state Markov-switching dynamic factor model: An application to the German business cycle. *International Journal of Forecasting*, v tisku.
5. Economics revision. Spletna stran: <https://edexcel-economics-revision.com/home/theme-2-the-uk-economy-performance-and-policies/government-expenditure/> [Citirano 15. 2. 2020 ob 13.15 uri].
6. Eurostat database. Spletna stran: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [Citirano 26. 2. 2020 ob 20.15 uri].
7. Južnik Rotar, L. (2019). *Ekonomska analiza in odločanje*. Novo mesto: Fakulteta za ekonomijo in informatiko.
8. Kettell, B. (2001). *Financial economics: making sense of information in financial markets*. London: Prentice Hall.
9. Kos, M. (1998). *Slovenija v Evropski uniji*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
10. Milani, F. in Rajbhandari, A. (2020). Observed Expectations, News Shocks and the Business Cycle. *Research in Economics*, v tisku.
11. Mishkin, S. F. (2012). *Macroeconomics*. Boston: Pearson.
12. Norčič, O. (2000). *Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Parkin, M. (2012). *Macroeconomics*. Boston: Pearson.

14. Pfajfar, L. (2011). Osnovna statistika za ekonomske in poslovne vede. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Samuelson, P. in Nordhaus, W. (2002). Ekonomija. Ljubljana: GV Založba.
16. Setnikar Cankar, S. in Hrovatin, N. (2002). Temelji ekonomije. Ljubljana: Visoka upravna šola.
17. Stock, J. in Watson, M. (2015). Introduction to Econometrics. Boston: Pearson.
18. Sušjan, A. (2006). Uvod v zgodovino ekonomske misli. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Šuster Erjavec, H. in Južnik Rotar, L. (2012). Analiza podatkov s SPSS. Celje: Fakulteta za komercialne in poslovne vede.
20. Šušteršič, J. in Žižmond, E. (2016). Makroekonomska analiza in ekonomska politika. Celje: Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije.

Utjecaj događajnog turizma na produljenje turističke sezone

UDK 338.48-53:394

KLJUČNE RIJEČI: motivi turističkih putovanja, turističke destinacije, događajni turizam, sezonalnost

POVZETEK - Kao odgovor na razvoj informacijskih tehnologija, prometne infrastrukture, a time i globalne mobilnosti i jednostavnosti putovanja došlo je do diversifikacije motiva turističkih putovanja. Turisti posjeduju sve veća znanja pa se sukladno tome razvijaju i njihova očekivanja. Mogu se razlikovati primarni i sekundarni motivi turističkih putovanja. Turističke destinacije trebaju prepoznati svoje vrijednosti i prednosti u odnosu na druge destinacije i u tom smjeru se razvijati. U toku glavne turističke sezone glavni motiv turističkih putovanja je »sunce i more« odnosno odmorišni turizam, ali izvan glavne turističke sezone, u predsezoni i posezoni potrebno je privući turiste nekim drugačijim i posebnim sadržajem. Glavni problem mnogih turističkih destinacija je izražena sezonalnost. Svrha ovog rada je istražiti utjecaj događajnog turizma na produljenje turističke sezone. Upravo jedinstvenost i posebnost svakog organiziranog događaja može u destinaciju privući turiste željne takvog doživljaja. Turizam događaja se ubrzano razvija te daje dodatni ekonomski i gospodarski doprinos sveukupnom turizmu, a osobito gradu domaćinu.

UDC 338.48-53:394

KEYWORDS: tourist motivations, tourist destinations, event tourism, seasonality

ABSTRACT - In response to the development of information technology, transport infrastructure, global mobility and ease of travel, there has been a diversification of tourist motivations. Tourists have a growing knowledge and their expectations are evolving accordingly. Tourist destinations need to recognize and develop their values and advantages over other destinations. During the main tourist season, the main motive of tourist trips is the "sun and sea" tourism, but outside the main tourist season, in the pre-season and post-season, it is necessary to attract tourists with a different and special content. Seasonality is a major problem in the tourism industry. The purpose of this work is to explore the impact of event tourism on the extension of the tourist season. It is the uniqueness of each organized event that can attract tourists who are looking for such an experience. Event tourism is rapidly evolving, providing additional economic contribution to overall tourism, and especially to the host city.

1 Uvod

Turistička ponuda i potražnja su u stalnoj promjeni i prilagodbi novim turističkim trendovima. Turistička potražnja se pod utjecajem informacijskih tehnologija konstantno mijenja, odnosno turisti mijenjaju motive zbog kojih se odlučuju na turističko putovanje. Turistička ponuda mora pružiti zadovoljavajući odgovor na te promjene. Još uvijek je bez obzira na stupanj razvoja turističke ponude i potražnje dominantan motiv turističkih putovanja »sunce i more«. Turisti koji se odlučuju poduzeti neko putovanje kao glavni razlog putovanja navode odmor.

No, što učiniti u razdoblju kada u turističkoj destinaciji ne postoji mogućnost kupališnog ili zimskog turizma? To je pitanje koje si postavljaju brojne turističke destinacije, a odgovor može biti upravo događajni turizam. Za mnoge destinacije događaji čine temeljnu komponentu turističke razvojne strategije (Dwyer et al., 2010).

Turistički događaj je jedinstvena ili neučestala prilika ograničenog trajanja koja posjetiteljima pruža razonodu i nesvakidašnje iskustvo (Jago i Shaw, 1998). S obzirom na to da su nova iskustva i doživljaji te zabava jedni od dominantnih motiva turističkih kretanja, organizirani događaj može doprinijeti atraktivnosti turističke destinacije a tako i učestalijoj posjeti od strane turista. Turistička destinacija može biti samo toliko atraktivna koliko su atraktivni sadržaji koje posjeduje i doživljaji koje pruža svojim posjetiteljima. Upravo iz tog razloga manifestacije mogu postati ključan alat destinacijskog menadžmenta u privlačenju većeg broja turista u pred i posezoni o čemu će biti riječi u ovom radu.

2 Događajni turizam

Posebni događaji bilo koje vrste su dugi niz godina imali snažnu ulogu u ekonomskom ili društvenom razvoju neke zajednice. U posljednjih nekoliko godina značajno se povećao broj posebnih događaja kao i broj vrsta posebnih događaja. Taj rast je u velikoj mjeri posljedica toga što su mnoge vlade i turističke marketinške organizacije stavile naglasak na regionalni gospodarski razvoj i destinacijski marketing. Događaji povećavaju mogućnost turističke potrošnje unutar regije domaćina privlačeći posjetitelje u tu regiju. Oni imaju sposobnost poticanja poslovnih aktivnosti, stvaranja prihoda i novih radnih mjesta u kratkom roku i poticanja novih ulaganja u dugom roku (Dwyer et al., 2010).

Planirani događaji svih vrsta, politički skupovi, sportski događaji, razne svečanosti i vjerske svetkovine, bile su integrirani dio civilizacije tisućama godina. Postavlja se pitanje što objašnjava tu dugu povijest događaja? Neki bi rekli da je to zato što su ljudi oduvijek bili društvena i socijalna bića, no to ne objašnjava ekonomski i kulturni značaj planiranih događaja, stvaranje povezanih zanimanja ili specijaliziranih prostora. Može se ustvrditi kako je događaj temeljni i osnovni generator doživljaja ljudi koji je ukorijenjen u kulturi te koji u isto vrijeme pomaže u definiranju naše civilizacije (Getz, 2010). Turističke događaje se može definirati kao planirane i organizirane događaje koji se ponavljaju periodično s unaprijed definiranim vremenom trajanja, često sačinjena od niza manjih događanja različitih motiva i vrsta sa svrhom zadovoljenja potreba i motiva turista, povećanja turističke potrošnje i pružanja doživljaja (Ivančić, 2015).

Jago i Shaw (1998) zaključuju kako postoje određene pretpostavke koje specijalni događaji trebaju zadovoljiti kako bi privukli turiste i osigurali turistički razvoj. Te pretpostavke su:

- događanje mora imati ograničeno vrijeme trajanja,
- događanje ne smije biti učestalo,
- događanje mora imati mogućnost podizanja svijesti o destinaciji, izgradnje imidža destinacije i profiliranja za određeni segment turističke potražnje,
- događanje mora ponuditi društveni doživljaj,
- događanje mora biti neobično, drugačije od svakodnevnice.

Turizam događaja je globalni fenomen, visoko konkurentan, ali brojne turističke destinacije nemaju strategiju njegovog razvoja. Strategija razvoja događajnog turizma bi trebala biti usklađena sa svim ostalim strategijama te destinacije (Getz, 2009).

Događajni turizam je relativno nov pojam kojem se tek s početkom ovog stoljeća počeo pridavati veći značaj. Veći značaj mu je pridodan tek kada se počeo istraživati utjecaj posebnih događaja na lokalnu zajednicu a time i turističku destinaciju. Događajni turizam je zapravo skup svih događaja koji se organiziraju u svrhu privlačenja pozornosti turista, izazivanja njegove pažnje i želje za prisustvovanjem, a sve to u svrhu kako bi se ostvarili određeni ciljevi. Organizirani događaji polučuju mnogostruke koristi za turističke destinacije kao što su ekonomska dobit, promoviranje turističke destinacije, stvaranje imidža destinacije ali i produljenje turističke sezone.

3 Ciljevi turističkih događaja

Na turističkom tržištu sastaju se dvije osnovne koncepcije: doživljaj i dobit (Cerović, 2008), koje se manifestiraju kroz dva primarna cilja svakog turističkog događaja a to su zadovoljstvo turista i povećanje turističke potrošnje. Zadovoljstvo turista postiže se na način da se turistu omogući da cjelovito i potpuno doživi turistički događaj i sve dodatne potencijale koji mu se nude i stavljaju na raspolaganje kako bi zadovoljio svoje motive i potrebe koje su ga prvobitno i potaknule da posjeti turističku destinaciju koja turistima nudi organizirani događaj. Povećanje turističke potrošnje drugi je najvažniji cilj turističkog događaja kojim se turistu želi ponuditi nešto više od očekivanog, nešto što će ga potaknuti da poveća svoje financijske izdatke u okvirima putovanja (Ivančić, 2015).

Osim navedenih ciljeva zadovoljstva gosta i turističke potrošnje, turistički događaji imaju za cilj i sljedeće čimbenike (Ivančić, 2015):

- zadovoljenje potreba i motiva turista,
- povećanje imidža destinacije,
- razlikovanje od konkurencije,
- pružanje jedinstvenog iskustva,
- ostvarivanje medijske pozornosti ali
- i smanjenje sezonalnosti.

Svi koji su uključeni u turističke događaje ostvaruju određene vlastite ciljeve, pa se tako ciljevi mogu podijeliti na ciljeve turista ili posjetitelja, ciljeve organizatora, ciljeve sponzora i partnera događaja, ciljeve okruženja, lokalne zajednice i ekonomske ciljeve (Getz, 2010). Autor navodi da su ciljevi turista/posjetitelja razonoda, obrazovanje i usluge. Ciljevi organizatora su ostvarivanje dobiti, uspješno poslovanje i razvoj; a ciljevi sponzora i partnera događaja isti su kao i ciljevi organizatora plus marketing i prodaja. Okruženje ima za cilj održivost turističkih događaja, zeleno poslovanje i očuvanje; lokalna zajednica ima za cilj socio-kulturni značaj i utjecaj, a u ekonomskom smislu kroz organizirani događaj ostvaruju se prihodi i povećava

se mogućnost zapošljavanja lokalnog stanovništva ali se i promovira sama turistička destinacija.

Iz prethodno navedenog može se vidjeti kako turistički događaji ne zadovoljavaju samo ciljeve organizatora ili turista/posjetitelja već i ciljeve šire zajednice, odnosno svih onih koji su uključeni u organizaciju i provedbu samog događaja.

2.1 Utjecaj organiziranih događaja na turističku destinaciju

Turistička destinacija postaje odgovor na suvremena kretanja u načinu korištenja slobodnog vremena. Ona odražava i bitne promjene u filozofiji turističke politike, koja tržište razvoja prebacuje od smještajnog objekta na cjelokupni prostor koji raspolaže dostatnim elementima ponude, koje tržište preferira neovisno o administrativnim granicama (Magaš et al., 2018).

Prema Magaš et al. (2018) za turističku destinaciju treba reći da čini prostornu cjelinu turističke ponude, da mora raspolagati dostatnim elementima ponude, da je orijentirana tržištu, turistima, da je neovisna o administrativnim granicama i da se destinacijom mora upravljati.

Uzimajući u obzir privlačnu snagu atrakcija, destinacije se može podijeliti na primarne i sekundarne destinacije (Magaš et al., 2018). Primarne destinacije raspolažu sa atrakcijama jake privlačne snage koje su prepoznate na međunarodnoj razini. Takve destinacije su glavni cilj putovanja turista u kojima se zadržavaju dulje vrijeme. Sekundarne destinacije raspolažu s atrakcijama slabije privlačne snage. Takve destinacije nisu glavni cilj putovanja, nego ih turisti posjećuju na putu prema primarnim destinacijama. Sekundarne destinacije su uglavnom izletničke destinacije u kojima se turisti kraće zadržavaju, jer ne raspolažu atrakcijama koje bi turiste zadržali dulje vrijeme (Magaš et al., 2018).

Uspjeh pojedinog događaja ne bi trebao biti mjereno samo izravnim financijskim doprinosom. Prepoznaju se i ostale prednosti događaja kao što je poboljšanje imidža grada ili regije, olakšavanje poslovnog umrežavanja i građanski ponos. Događaji također mogu utjecati i na društveno povezivanje, okupljanje u svrhu učenja i edukacije. Sponzoriranje posebnih događaja od strane vlade, iako će možda rezultirati financijskim gubitkom, je vrlo često opravdano time što događaji pridonose ekonomskoj koristi te regije i zemlje u kojoj se održavaju. Ako su dovoljno popularni i kvalitetni turistički događaji mogu putem medija privlačiti posjetitelje još godinama nakon što se održe. Najbolji primjer toga su Olimpijske igre ili Svjetsko nogometno prvenstvo (Dwyer et al., 2010).

Događanja i događajni turizam mogu imati različite utjecaje na lokalnu zajednicu i turističku destinaciju. Turistički događaji se mogu ocijeniti kao pozitivni ili negativni ovisno o tome kakav utjecaj imaju na turističku destinaciju. U nastavku je prikazana tablica s različitim područjima djelovanja organiziranih događaja i njihov utjecaj na turističku destinaciju.

Tablica 1: Utjecaj organiziranih događaja na turističku destinaciju

<i>djelovanje organiziranog događaja na destinaciju</i>	<i>pozitivni utjecaji na destinaciju</i>	<i>negativni utjecaji na destinaciju</i>
Socijalno i kulturno	Dijeljenje iskustva	Društvena otuđenja
	Revitaliziranje tradicije	Manipulacija društvom
	Stvaranje društvenog ponosa	Negativan društveni ugled (imidž)
	Vrednovanje društvenih grupa	Nedolično ponašanje
	Povećano sudjelovanje zajednice	Zlouporaba opojnih sredstava
	Uvođenje novih i izazovnih ideja	Socijalna dislokacija
	Širenje kulturoloških perspektiva	Gubitak udobnosti
Fizičko i ekološko	Isticanje okoliša-prirode	Uništenje prirode
	Pružanje najboljih modela iz prakse	Zagađenje
	Povećanje ekološke svijesti	Ometanje bukom
	Poboljšan promet i komunikacije	Prometne gužve
	Urbane preobrazbe i obnove	
Političko	Međunarodni prestiž	Rizik neuspjelog organiziranog događaja
	Poboljšan profil	Pogrešno smještanje novčanih sredstava
	Unaprjeđenje investicija	Nedostatak odgovornosti
	Socijalna kohezija	Propagiranje
	Razvoj administrativnih sposobnosti	Gubitak kontrole i vlasništva zajednice

Izvor: Izrada autora prema Bowdin, G., Allen, J., et al., 2006.

Promatrajući ovu tablicu može se istaknuti da, svi organizirani događaji imaju izravan sociološki i kulturološki učinak na njegove sudionike i širu zajednicu. Pozitivni sociološki i kulturološki učinci djelovanja mogu biti jednostavni u dijeljenju iskustva zabave kao što je to slučaj u organiziranju koncerata. Drugi pozitivni utjecaji u sociološko-kulturološkom području uključuju povećan društveni ponos zajednice koji može proizići iz slavljenja primjerice nacionalnih praznika. Rezultat negativnih učinaka u sociološko-kulturološkom djelovanju se ogleda u nedoličnom ponašanju turista, lakšem pristupu i zlouporabi opojnih droga, gubitku udobnosti za domaćine turističke destinacije. Organiziranje događaja je izuzetna prilika za isticanje kvaliteta i posebnosti turističke destinacije. Ono ima pozitivno fizičko i ekološko djelovanje u razumijevanju pitanja u svezi sa zaštitom okoliša i podizanjem svijesti. Urbane preobrazbe, obnove te poboljšane prometne i komunikacijske infrastrukture također idu u prilog pozitivnom učinku organiziranih događaja (Gračan i Rudančić - Lugačić, 2013).

S druge strane, neizbježno onečišćenje prirode, zagađenje bukom uz prometne gužve negativne su strane organiziranih događaja u području fizičkog i ekološkog djelovanja. Usvajanjem strategije održivog razvoja u organiziranju događaja te brigom za okoliš, negativni utjecaji se mogu uvelike smanjiti ili čak eliminirati, a time i doprinijeti ugledu (imidžu) ekološki osviještene destinacije (Gračan i Rudančić - Lugarić, 2013). Vlade širom svijeta, u političkom području djelovanja organiziranih događaja, shvatile su mogućnost održavanja organiziranih događaja kao svoj promocijski trenutak u podizanju njihovog profila, gradova domaćina i područja kojima oni upravljaju. Politički subjekti su također shvatili sposobnost organiziranih događaja u privlačenju većeg broja posjetitelja koji doprinose stvaranju ekonomske koristi i kreiranju novih radnih mjesta. Ova moćna mješavina je dovela do toga da vlade postaju glavni takmaci u nadmetanju za destinaciju domaćina određenom događaju i inscenaciji važnijih zbivanja (Getz, 2008). U turističkoj i ekonomskoj domeni djelovanja organiziranih događaja primarna briga organizatora događaja jest je li organizirani događaj u okviru proračuna, pri tome se nadajući financijskom višku, odnosno dobiti. Međutim, iz perspektive destinacije domaćina i nacionalne vlade, širi raspon gospodarskih učinaka često ima jednaku ili veću važnost (Gračan i Rudančić - Lugarić, 2013).

Jedan od najvažnijih utjecaja turizma na nacionalno gospodarstvo jest prihod generiran izvan organiziranog događaja. Osim osnovnoj potrošnji pri posjeti organiziranom događaju, posjetitelji-turisti će vjerojatno potrošiti svoj novac na smještaj, robe i usluge, posjete raznim znamenitostima u gradu domaćina. Izdaci od strane turista, odnosno stečeni prihodi, mogu imati značajan utjecaj na lokalnu ekonomiju cirkulirajući kroz nju kao dohodak (Gračan i Rudančić - Lugarić, 2013). Učinkovita promocija destinacije kroz organizirani događaj može rezultirati time da turisti - posjetitelji produže svoj boravak i posjete druge regionalne turističke destinacije i njihove atrakcije (Getz, 2008). Također može rezultirati time da gosti preporuča turističku destinaciju svojim prijateljima i znancima ali i da se odluče za ponovni posjet.

Pored porasta posjeta turista organiziranom događaju, sam događaj može privući i medijsku pozornost i povećati pristup destinaciji koja poboljšava ugled (imidž) grada domaćina ili turističke regije. Medijska izloženost uspješno organiziranom događaju može ilustrirati odliku sposobnosti, inovacija i postignuća destinacije domaćina u organiziranju događaja (Bowdin, G., Allen, J., et al., 2006).

Iako postoje i negativne strane organiziranih događaja koje su navedene u tablici 1., može se uvidjeti da ipak svi navedeni pozitivni učinci kod organiziranih događaja imaju veću vrijednost na skali materijalnih i nematerijalnih vrijednosti. Sve navedeno rezultira poboljšanom i povećanom posjetom turista destinaciji, dodatnom ekonomskom i gospodarskom doprinosu sveukupnom nacionalnom turizmu, te razvoju strategije dugoročnoga turizma (Gračan i Rudančić - Lugarić, 2013).

4 Turistička potražnja

Turistička potražnja je sposobnost nekog tržišnog segmenta potrošača da u određenom vremenu i po određenim cijenama apsorbira određenu količinu proizvoda ili usluga (Galičić i Laškarin, 2016).

S obzirom na ulogu pojedinca, faktori potražnje mogu biti (Galičić i Laškarin, 2016) objektivni (osobni standard života čovjeka - radna i životna sredina, slobodno vrijeme i financijska sredstva) i subjektivni faktori turističke potražnje (nemjerljivi iracionalni faktori, koji potiču čovjeka na turističku potražnju i potrošnju - moda, oponašanje, navike, snobizam, prestiž, vjera, ljubav i sl.)

Stalno raste potreba za inovativnim oblicima turističkih sadržaja i ponude koja se javljaju kao osnovni oblici potražnje ili kao dodatak motivima putovanja, traže se neobična iskustva i do jučer neočekivani sadržaji i oblici odmora, teži se za posebnim doživljajima koji postaju sve osnovniji motivi putovanja, posebno se traže oblici posebnih sadržaja, doživljaja, posebne zabave, avanture, kontakt sa prirodom i kontakt s ljudima (Cerović, 2008).

4.1 Motivi turističkih kretanja

Prema klasičnom psihološkom određenju motiv predstavlja poticajni razlog, odnosno pobudu za određeno djelovanje. Motiv je poticaj da se postigne neki cilj. Motivi potiču čovjeka na aktivnosti, usmjeravaju ga prema određenim ciljevima i omogućuju da u započetoj akciji ustraje (Brunsko, 2002).

Turistički motivi posljedica su određenog stupnja društvenog razvoja i imaju naglašeno agregatni karakter. Različiti su motivi koji utječu na pojedince da se odluče za turističko putovanje. Motivi se oslanjaju na psihološke momente i zavise od subjektivnih faktora (racionalnih i iracionalnih), objektivnih mogućnosti, socijalne sredine, društvenog položaja, političke situacije, raspoloživog slobodnog vremena i slobodnih sredstava potrebnih za osobnu i turističku potrošnju (Brunsko, 2002).

4.2 Turistički događaji kao motiv turističkih kretanja

Turisti se odlučuju poduzeti turističko putovanje iz različitih razloga. Neki turisti jednostavno žele odmor i bijeg od stresa i svakodnevnice, nekim turistima je motiv kultura, nova znanja i upoznavanje drugih kultura, dok je nekima motiv sport, avanturistički turizam, novi doživljaji i iskustva.

Promatrajući posljednje podatke Tomas istraživanja iz 2018. godine, interesantan je podatak da pasivni odmor na suncu i moru gubi nekadašnji značaj. Prema istom istraživanju iz 2010. godine, najčešći motiv dolaska turista u Hrvatsku je bio pasivni odmor i opuštanje, čak 75,1 %. Za njim su slijedili zabava (44,1 %), nova iskustva i doživljaji (25,3 %), uživanje u jelu i piću, gastronomija (21,9 %), upoznavanje prirodnih ljepota (20,9 %). Prema istraživanju iz 2017. godine vidi se promjena u

motivima putovanja turista u Hrvatsku pa tako pasivni odmor i opuštanje više ne čini 75,1 % već se smanjio na 54,9 %. Za njim slijede nova iskustva i doživljaji (31,1 %), uživanje u jelu i piću, gastronomija (29 %), upoznavanje prirodnih ljepota (26,2 %), zabava (24,2 %). Upoznavanje kulturnih znamenitosti i posjet organiziranim događanjima nalazi se na visokom sedmom mjestu (Ovakav raspored postotaka je moguć zbog mogućnosti više odgovora). Prema ovom istraživanju zaključuje se kako se turistički motivi mijenjaju i kako suvremeni turist želi dobiti što više od svog putovanja, on ne želi biti pasivan nego želi steći nova iskustva, znanja i doživljaje. Simptomatično za ovaj rad je da je među motivima koji turiste pokreću na putovanje također porastao značaj onih putovanja koja su motivirana upoznavanjem kulturnih znamenitosti i posjetom organiziranim događanjima (12,3 % u 2017. i 7 % u 2010.).

Tablica 2: Promjene u motivima dolazaka turista u RH 2017. godine u odnosu na 2010.

Rang	Motivi	2017.%	Indeks 2010.
1.	Pasivni odmor, opuštanje	54,9 %	73,2
2.	Nova iskustva i doživljaji	31,1 %	124,4
3.	Uživanje u jelu i piću, gastronomija	29 %	131,8
4.	Upoznavanje prirodnih ljepota	26,2 %	124,7
5.	Zabava	24,2 %	55
6.	Bavljenje sportom i rekreacijom	19,8 %	247,5
7.	Upoznavanje kulturnih znamenitosti i događanja	12,3 %	175,7

Izvor: Obrada autora prema Institut za turizam (2018), Tomas, 2017., Zagreb, str. 31; Institut za turizam (2011), Tomas, 2010., Zagreb, str. 9.

Upravo novi doživljaji i iskustva, te prisustvovanje nekom događaju predstavljaju temeljni motiv putovanja turista. Osim toga, kao motiv za posjet turističkim događajima ističe se i bijeg od rutine, uobičajenog okruženja, zabava koja uključuje uzbuđenje i razbibrigu, druženje s obitelji i prijateljima, učenje i edukacija (Mackellar, 2014).

U svrhu definiranja i analize motiva dolaska turista na neki turistički događaj u destinaciji te njihovog zadovoljstva samim događajem potrebno je prethodno definirati vrste turista koji posjećuju turističke događaje. Potrebno je napraviti razliku između turista koji posjećuju određenu destinaciju specifično zbog posjete nekog turističkog događaja i onih turista koji su slučajno posjetili neki turistički događaj, ali to nije bio razlog njihovog dolaska u izabranu destinaciju (Ivančić, 2015).

Getz (2010.) detaljnije navodi motive turista za sudjelovanjem u turističkim događajima, pa ih je tako podijelio na fizičke, društvene i profesionalne motive.

Fizički motivi odnose se na vježbu i rekreaciju, hranu i piće, odmor i relaksaciju, sigurnost i udobnost.

Društveni motivi obuhvaćaju zajedništvo s obitelji i prijateljima, vidjeti i biti viđen, povezanost s kulturnim, etničkim i nacionalnim korijenima, osjećaj zajedništva, prepoznavanja, statusa, prestiža.

Osobni motivi u sebi sadrže nova iskustva, mogućnosti stjecanja novih znanja, kreativnost i istraživanje i ispunjavanje osobnih ambicija.

Turistička kretanja su od samih svojih početaka prvotno bila inspirirana turističkim događajima, prvenstveno vjerskim, ritualnim, sportskim. Danas je ponuda turističkih događaja bogatija, raznovrsnija, sveobuhvatna i dostupna što je čini iznimno značajnom za globalna turistička kretanja (Ivančić, 2015).

5 Sezonalnost kao temeljni problem turističkih destinacija

Sezonalnost je fenomen svojstven prirodi i društvu. Pojmovno sezonalnost podrazumijeva cikličke varijacije u kretanju neke pojave, odnosno ponavljanje identičnoga ili sličnoga uzorka svake kalendarske godine u približno isto vrijeme (Kožić, 2013).

Ključni ograničavajući faktor razvoja hrvatskog turizma svakako je naglašena sezonalnost sveukupne turističke aktivnosti. U tu svrhu ulažu se značajni naponi turističkih djelatnika kroz čitav niz programa i mjera koje direktno utječu na produljenje turističke sezone (Gračan, et al., 2018). Smanjenjem sezonalnosti doprinosi se cjelogodišnjem poslovanju hotelijera, ugostitelja, trgovina i ostalih dijelova turističke ponude koja se nalazi u destinaciji.

Sezonalnost turizma ogleda se kroz najočitiiju karakteristiku turizma, tj. ukupnost turističkog prometa sagledanog u određenom relativnom kratkom periodu u godini (Kožić, 2013). Može se reći da sezonalnost turizma spaja vremensku i prostornu varijaciju turističke potražnje što znači da postoje oscilacije s obzirom na vrijeme u kojem se turistička aktivnost na nekom području odvija, ali i oscilacije s obzirom na prostor na kojem se turistička aktivnost odvija. Većinom se putovanja u svrhu odmora odvijaju u ljetnim ili zimskim mjesecima pa se postavlja pitanje što je s ostalim mjesecima u godini i kako smanjiti upravo te oscilacije u turističkoj potražnji.

Sezonalnost je jedan od vodećih problema turističkih destinacija. Najčešće je to zato što su turističke destinacije namijenjene zimskom skijališnom ili ljetnom kupališnom turizmu, a izvan tih nekoliko mjeseci nisu zanimljive svojim posjetiteljima. Turističke destinacije bi trebale razvijati imidž destinacije koja je privlačna i u sezoni, ali i izvan glavne turističke sezone, no to nije uvijek jednostavno. Postoje različiti tipovi posjetitelja, a zadaća je turističke destinacije detektirati njihove motive putovanja te se prilagoditi zahtjevima modernih turista. Turističke destinacije bi trebale razvijati sadržaje i atrakcije koji bi bili jedan od glavnih motiva dolaska turista u destinaciju tijekom, prije i nakon glavne turističke sezone. Turistički događaj može biti upravo jedan takav privlačni segment. Cilj turističke destinacije ne bi trebao biti potpuno otklanjanje sezonalnosti jer je to gotovo pa nemoguće, već bi cilj trebao biti njezino

ublažavanje i proširenje turističke sezone upravo raznim programima, sadržajima i turističkim proizvodima.

S ekonomskog ili poslovnog gledišta nema sumnje da sezonalnost predstavlja gubitak u poslovanju. Vrijeme tijekom kojeg turisti ne dolaze ili dolaze u malom broju u turističku destinaciju rezultira viškom smještajnih kapaciteta i turističke infrastrukture te smanjenje financijskih prihoda (Butler, 1998). Također, sezonalnost može uzrokovati smetnje u povratu uložених sredstava što može rezultirati lošom investicijskom klimom. Loša investicijska klima utječe na razinu ulaganja u određeni sektor i u određenu destinaciju. Ako investitori uvide da će povrat uložених sredstava biti duži od prihvatljivog odustati će od investicije. Za turistički razvoj svakog turističkog mjesta odnosno destinacije potrebna je kvalitetna turistička infrastruktura. Za izgradnju turističke infrastrukture i podizanje kvalitete turizma određene destinacije nisu dovoljne samo lokalne vlasti već i investitori. Ako investitori ne vide svoju korist od određenog ulaganja, svoja će sredstva uložiti drugdje te je to još jedan od razloga zašto bi turističke destinacije trebale usmjeriti svoje napore na ublažavanje sezonskih oscilacija.

U cilju smanjenja sezonalnosti u Republici Hrvatskoj, uveden je projekt pod nazivom »Hrvatska 365« kojeg provodi Hrvatska turistička zajednica. Taj projekt je uveden da bi se produljila turistička sezona, a upravo produljenje sezone predstavlja jedan od strateških ciljeva razvoja hrvatskog turizma. S obzirom na to da se turizam Hrvatske pretežno oslanja na turizam koji se odvija ljeti, u okviru projekta »Hrvatska 365« planira se razvoj i konkurentnost destinacijske ponude u razdoblju izvan glavne turističke sezone, odnosno razdoblje pred i posezone. Ideja projekta je pozicioniranje Hrvatske kao zemlje koja u pred i posezoni nudi autentične, privlačne i posebne turističke proizvode. Upravo su specifični oblici turizma ključni za postizanje navedenog cilja. U tom pogledu, projekt je namijenjen destinacijama koje promoviraju ključne proizvode, a to su: aktivni odmor, hrana i vino, spa & wellness, biciklizam, poslovni turizam a svakako i organizacija raznih oblika manifestacija u periodu izvan glavne turističke sezone.

5.1 Događajni turizam u funkciji produljenja turističke sezone

Turistički događaji potvrđuju svoju vrijednost tek tada kada postanu turističkim atrakcijama koje motiviraju turiste da napuste svoje mjesto boravka i posjete turističku destinaciju te tamo ostvare barem jedno noćenje. Također, njihova vrijednost se potvrđuje i kada turisti koji posjećuju turističku destinaciju odluče produžiti svoj boravak kako bi prisustvovali događaju.

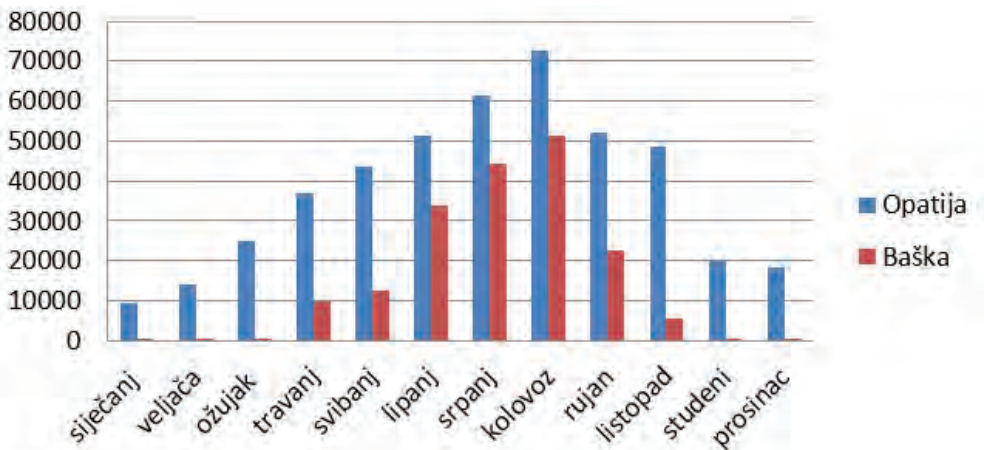
Privlačna moć ili atraktivnost turističkih događaja može se izmjeriti brojem posjetitelja koje će privući i time koliko će dugo ili često ti posjetitelji putovati kako bi prisustvovali događaju. Važan cilj turističkih događaja je da se uz pomoć njih prevlada sezonalnost i da potaknu potražnju unutar cijele regije (Getz, 2009).

Poznato je da za poduzimanje turističkog putovanja turisti moraju imati slobodno vrijeme i slobodna novčana sredstva. Turističke destinacije bi trebale voditi računa kada će osmisliti turistički događaj koji će privući turiste. Događaji se moraju istaknuti i biti drugačiji kako bi privukli turiste baš u tu određenu destinaciju izvan uobičajene turističke sezone. Uz organizaciju događaja izvan sezone, turističke destinacije svojim posjetiteljima moraju pružiti i određene popratne sadržaje. Bilo bi dobro kada bi za vrijeme trajanja takvog događaja ugostitelji, restorateri i hotelijeri svojim gostima ponudili određene posebne pakete ponude koji bi dodali vrijednost njihovom boravku u destinaciji. Na taj način bi turističke destinacije mogle ublažiti sezonalnost i pružiti turistu doživljaj kakav očekuje.

5.2 Utjecaj događaja na produljenje turističke sezone Opatije u usporedbi s Baškom

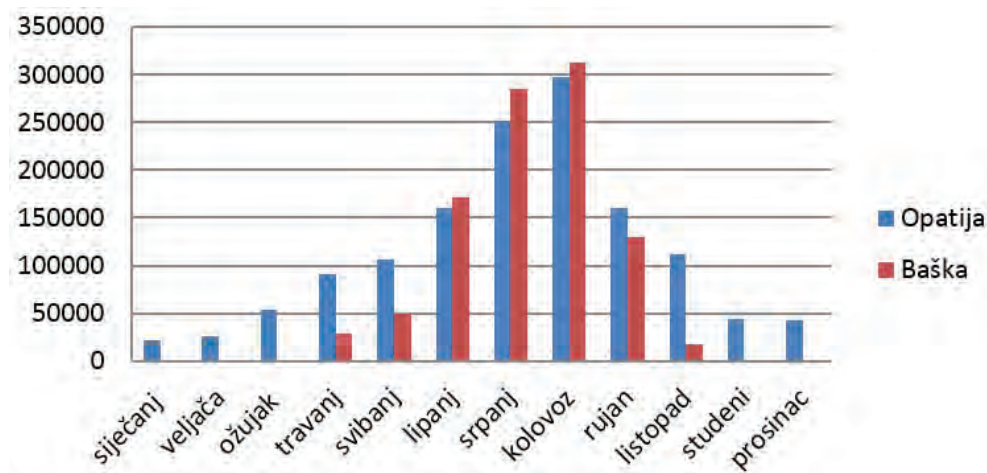
U ovom radu istraživao se utjecaj događaja na produljenje turističke sezone. Kao primjer je odabrana usporedba turističkih destinacija Opatije i Baške. Obje destinacije pretežito su ljetne kupališne destinacije, pri čemu će se u nastavku rada dokazati da je Opatija upravo nizom manifestacija koje organizira u periodu izvan ljetne sezone napravila iskorak i povećala broj turističkih dolazaka i noćenja izvan ljetnih mjeseci. U idućim grafikonima je prikazan broj dolazaka i noćenja u ove destinacije tijekom 2019. godine.

Graf 1: Dolasci turista u Opatiju i Bašku tijekom 2019. godine



Izvor: <https://www.dzs.hr/>.

Graf 2: Noćenja turista u Opatiji i Baški u 2019. godini



Izvor: <https://www.dzs.hr/>.

Ovim grafikonima su prikazani dolasci i noćenja turista u jedne od najpopularnijih turističkih destinacija u Republici Hrvatskoj, Opatiju i Bašku. Grafikon dolazaka turista pokazuje izraženu sezonalnost u obje destinacije, no također se vidi kako tijekom zimskih mjeseci u Baški nema turističke aktivnosti, dok u Opatiji postoji određeni broj turističkih dolazaka. Grafikon koji pokazuje noćenja turista u ovim destinacijama ukazuje na to kako u lipnju, srpnju i kolovozu broj noćenja turista u Baški prerasta broj noćenja u Opatiji, a u ostatku godine Baška gotovo da i nema turističkih noćenja dok su u Opatiji turistička noćenja prisutna tijekom cijele zime. Opatija za vrijeme zimskih mjeseci za razliku od Baške ipak svoje turiste privlači određenim sadržajima. Opatija tijekom cijele godine ima bogatu ponudu programa i manifestacija u kombinaciji sa posebnom ponudom svojih hotela. U Opatiji se u posljednjih nekoliko godina van turističke sezone organiziraju manifestacije kao što je Festival čokolade, Advent u Opatiji koji se promovira kao najljepši advent uz more, Karneval Opatija, Dora, Uskrs u Opatiji, razni koncerti i priredbe te mnogi drugi događaji.

5 Zaključak

Ključni izazov hrvatskog turizma je kako produžiti turističku sezonu i koncentraciju turističkog prometa raširiti na predsezonska i posezonska razdoblja. Cilj je, u područjima gdje je to moguće, postati destinacija cjelogodišnjeg turizma.

Upravo strukturom turističkih proizvoda treba djelovati na smanjenje sezonalnosti hrvatskog turizma. Čak 64 % svih noćenja ostvareno je tijekom dva ljetna mjeseca, a od lipnja do rujna 86 % (Strategija razvoja hrvatskog turizma do 2020). Hotelijerstvo

je također obilježeno izrazitom sezonalnošću potražnje. Od lipnja do rujna realizirano je više od dvije trećine, a samo u srpnju i kolovozu 40 % svih godišnjih noćenja. U osnovi je stvoreno premalo razloga (proizvoda i usluga) za putovanja i boravak turista u Hrvatskoj izvan ljetne sezone, što zbog izostanka poduzetničkog interesa, a što zbog razvojno-poslovnih barijera i nedovoljno aktivno vođenih procesa od strane javnog sektora.

Mnoge obalne destinacije fokusiraju se isključivo na kupališni turizam i u tom okviru postižu najveće ekonomske i ostale učinke za vrijeme sezone kupanja što nije dobro jer bi svaka destinacija trebala težiti cjelogodišnjem poslovanju. Destinacije upravo diversifikacijom svoje ponude i okretanju prema novim oblicima turizma mogu ostvariti značajne prihode i postići cilj cjelogodišnjeg poslovanja. Iz tog razloga manifestacije mogu postati ključan alat destinacijskog menadžmenta u privlačenju većeg broja turista u pred i posezoni. Događanja i događajni turizam mogu imati različite utjecaje na lokalnu zajednicu i turističku destinaciju. Među motivima koji turiste pokreću na putovanje porastao je značaj onih putovanja koja su motivirana upoznavanjem kulturnih znamenitosti i posjetom organiziranim događanjima.

Iz ovog rada se može zaključiti kako turistički događaji pozitivno utječu na produženje turističke sezone čime je potvrđena glavna hipoteza rada. To je dokazano na primjeru Opatije i Baške gdje je vidljivo da Opatija za razliku od Baške tijekom zimskih mjeseci, odnosno izvan glavne turističke sezone ostvaruje određeni broj turističkih dolazaka i noćenja što se između ostalog može pripisati i organizaciji različitih događanja.

LITERATURA

1. Bowdin, G. in Allen, J. et al. (2006). *Events Management*. Oxford, UK: Butterworth-Heinemann.
2. Brunsko, Z. (2002). Turistička motivacija. *Naše more*, 49, št. 1–2, str. 70–75.
3. Butler, R. (1998). Seasonality in tourism: Issues and implications. *The Tourist Review*, 53, št. 3, str. 18–24.
4. Cerović, Z. (2008). Animacija u turizmu. Opatija: Sveučilište u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.
5. Čorak, S. in Marušić, Z. et al. (2011). Stavovi i potrošnja turista u Hrvatskoj u 2010. Zagreb: Ministarstvo turizma RH, Institut za turizam.
6. Državni zavod za statistiku. Spletna stran: <https://www.dzs.hr/> [Citirano 5. 3. 2020].
7. Dwyer, L., Forsyth, P. in Dwyer, W. (2010). *Tourism economics and policy*. Bristol: Channel View Publications.
8. Galičić, V. in Laškarin, M. (2016). Principi i praksa turizma i hotelijerstva. Opatija: Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.
9. Getz, D. (2008). Event tourism: Definition, evolution, and research. *Tourism Management*, 29, št. 3, str. 403–428.
10. Getz, D. (2009). *Event Studies: Theory, Research and Policy for Planned Events*.
11. Getz, D. (2010). *Event management & Event Tourism*. 2nd edition. New York: Cognizant Communication Corporation 2005.

12. Gračan, D., Coner, M. in Štros, D. (2018). Possibilities of Connecting Maritime and Continental Tourism with an Emphasis on Sustainable Development. *Pomorski zbornik*, 5, št. 1, str. 119–127.
13. Gračan, D. in Rudančić - Lugarić, A. (2013). Konkurentnost turističke destinacije. *Ekonomski Vjesnik*, 26, št. 1, str. 271–282
14. Ivančić, I. (2015). Međuvoisnost turističkih događaja u okruženju i uspješnost hotelijerstva (Doktorski rad). Opatija: Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.
15. Jago, L. in Shaw, R. (1998). Special Events: A Conceptual and Definitional Framework. *Festival Management and Event Tourism*, 5, št.1, str. 21–32.
16. Kožić, I. (2013). Kolika je sezonalnost turizma u Hrvatskoj. *Ekonomski Vjesnik*, 26, št. 2, str. 470–479.
17. Mackellar, J. (2014). Event Audiences and Expectations, *Routledge advances in event research series*. V: Frost, W. in Laing, J. (ur.). School of Management. Australia: La Trobe University, Routledge.
18. Magaš, D., Vodeb, K. in Zadel, Z. (2018). Menadžment turističke organizacije i destinacije. Opatija: Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.
19. Marušić, Z., Čorak, S. in Sever, I. et al. (2018). Stavovi i potrošnja turista u Hrvatskoj u 2017. godini. Zagreb: Ministarstvo turizma RH, Institut za turizam.
20. Strategija razvoja hrvatskog turizma do 2020 (2013). Zagreb: Ministarstvo turizma.

Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico

UDK 330.34(497.4:494)

KLJUČNE BESEDE: ekonomska rast, razvoj, inovacije, statistika, meritve

POVZETEK - V svojem znanstvenoraziskovalnem delu se ukvarjam s pojasnjevanjem razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico na podlagi izbranih kazalcev (med drugim ekonomskih, političnih, pravnih, socio-demografskih, okoljskih in drugih). Na njihovi osnovi nameravam izvesti primerjalno analizo obeh držav od leta 1991, ko se je Slovenija osamosvojila od bivše Jugoslavije, pa vse do danes. Posledično je glavni cilj identifikacija najpomembnejših podobnosti in razlik v stopnji razvitosti obeh držav, ter na podlagi ugotovljenih razlogov zanje pridobiti čim širšo sliko razvojnih tendenc obeh držav in oblikovati relevanten nabor razvojnih ukrepov za sistematično dolgoročno zmanjševanje razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico. Predstavljeni bodo tudi različni vidiki merjenja razvoja in razvojnega razkoraka, ter kratek pregled ekonomskih teorij relevantnih za obravnavno tematiko.

UDC 330.34(497.4:494)

KEYWORDS: economic growth, development, innovation, statistics, measurements

ABSTRACT - In my research paper, I will explain the development gap between Slovenia and Switzerland in relation to selected indicators (among others, economic, political, legal, socio-demographic, environmental). On this basis, I intend to carry out a comparative analysis of the two countries in the period between 1991, when Slovenia gained independence from former Yugoslavia, and today. Consequently, the main objective is to identify the most important similarities, as well as differences, in the level of development of the two countries, based on which the broadest possible picture of the development tendencies of both countries can be obtained, and to formulate a relevant set of development measures for the systematic long-term reduction of the development gap between Slovenia and Switzerland. Various aspects of measuring development and economic growth will be presented, as well as a brief overview of economic theories most relevant to the subject matter.

1 Uvod

Živimo v dobi številčk. Kazalniki in druga merjenja razvoja in rasti niso več samo v domeni državnih organov in njihovih načrtov za prihodnost, temveč jih najdemo povsod, od izobraževalnih ustanov, zdravstva, državne varnosti, zaščite okolja in praktično povsod drugod (Mügge, 2016). (Uradna) statistika je zakoreninjena kot inštrument spremljanja gospodarske aktivnosti in s tem povezanega spremljanja ekonomskega stanja že vse od 18. stoletja (Desrosières, 2011).

Ekonomska rast je eden ključnih kazalnikov v globalni ekonomiji. Kljub očitkom, da ne prikazuje realnega življenjskega standarda, še vedno ostaja glavna metoda, s pomočjo katere lahko merimo blaginjo prebivalstva določene države (Piętak, 2014). Izziv večine teoretičnih študij o ekonomski rasti in razvoju ima poudarek na tem, ali lahko podajo obrazložitev, zakaj imajo nekatere države konstantno rast skozi čas, medtem ko druge tega nimajo (Lucas, 1993). Razporeditev bogastva in razvojni raz-

korak med državami (Piketty, 2014) sta še danes temi, o katerih se največ razpravlja, razvojna ekonomija pa za akademike izjemno zanimivo področje za raziskovanje (Acemoglu, 2012).

Čeprav je problematika ekonomske aktivnosti oziroma gospodarske rasti zelo pomembna za svetovna gospodarstva, je do danes še veliko določljivk in kavzalnih povezav ostalo nepojasnjenih. Kot je že leta 1971 zapisal Kuznets, je teorija večplastna in za reševanje potrebuje različne pristope.

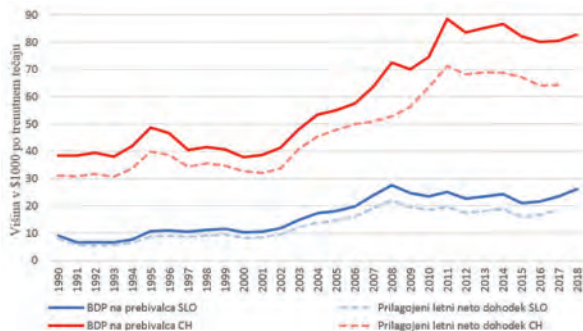
V pričujočem članku s pomočjo kvalitativne in kvantitativne metodologije analizirava ekonomske vidike razvojnega razkoraka med Švico in Slovenijo. Po primerjavi ključnih ekonomskih kazalnikov obeh držav skušava identificirati razvojni razkorak na ekonomskem področju osvetliti in pojasniti s primerjavo elementov davčnega sistema ter inovacijsko aktivnostjo.

2 Primerjava ključnih ekonomskih kazalnikov Slovenije in Švice

Primerjavo razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico je smiselno pričeti z ekonomskega vidika. Najpogosteje uporabljen kazalnik za ovrednotenje stanja gospodarstva je vsekakor bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP).

Na Sliki 1 prikazujeva časovno vrsto podatkov za BDP na prebivalca v obdobju od leta 1990 do leta 2018. Vrednosti so umerjene z metodo PPP (angl. Purchasing Power Parity), ki izniči učinek menjalnih tečajev (preračunane so v dolarje za obe državi po tekočem tečaju za leto 2020). Grafični prikaz vsebuje tudi prilagojen letni neto dohodek, ki je bil že zmanjšan za vse davke in stroške.

Slika 1: Primerjava BDP in neto dohodka v Sloveniji in Švici v obdobju 1990-2018

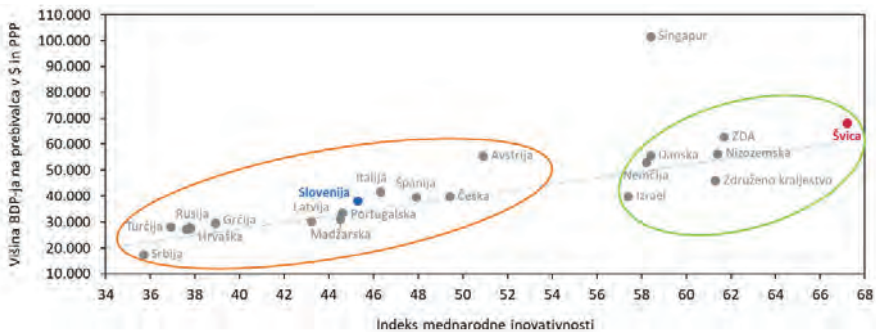


Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 41.

Tri stvari so iz slike 1 očitne že na prvi pogled. Najprej to, da se BDP kljub nekaterim padcem počasi (stabilno), vendar konsistentno dviguje. Kot drugo, razlika med

BDP na prebivalca in prilagojenim neto dohodkom se pri obeh državah vsako leto povečuje, iz česar lahko sklepamo, da višji BDP prinese tudi večji »splošni« delež pobranih davkov od države. Tretja stvar pa se nanaša na približevanje Slovenije Švici. V letu 2018 Slovenija še vedno ni dosegla višine BDP (bruto zneska), ki jo je imela Švica leta 1990 v netu znesku, kar priča o ogromni vrzeli na tem področju, ta pa se glede na opazovano obdobje skozi leta samo še povečuje, iz česar je razvidno, da se je Švica v preučevanem obdobju razvijala hitreje kot Slovenija.

Slika 2: Primerjava korelacije med inovativnostjo in višino BDP na prebivalca

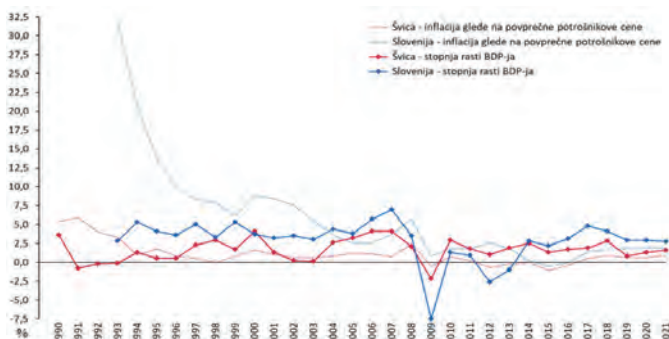


Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 61.

Zanimive rezultate daje tudi prikaz korelacije med višino BDP na prebivalca in indeksom mednarodne inovativnosti na Sliki 2. Ne moreva sicer trditi, da višina BDP vpliva na inovativnost, kljub temu pa lahko izbrane države sveta razdelimo v dve skupine. Tiste z nižjo stopnjo inovativnosti (med katere spada tudi Slovenija) in visoko inovativne v katere spada Švica, ki je v tem primeru na samem vrhu. Vidimo, da se manj inovativne države razvijajo v smeri bolj inovativnih, pri čemer izstopa Singapur kot država z zelo visokim BDP, ki pa kljub temu ni na vrhu po inovativnosti.

Rast BDP je v primerjavi z inflacijo skozi različna leta predstavljen na Sliki 3. Tako lahko vidimo (še posebno v primeru Slovenije), kako učinek pozitivne rasti BDP povsem izniči dvig cen življenjskih potrebščin – inflacija. Občutno nihanje je tako opazno pri inflaciji za Slovenijo, ki jo je doživela v začetnih letih osamosvojitve, kot tudi odraz globalne recesije, ki je nastopila v obdobju 2008–2011 in je prizadela obe državi, vidimo pa, da je občutno bolj prizadela Slovenijo, ki je imelo v najslabšem trenutku negativno stopnjo rasti več kot 7,5 %, Švica po drugi strani pa manj kot 2,5 %, kar priča o temu, da se bogate države lažje spopadajo z recesijami, o čemer med drugim priča tudi manjše nihanje rasti BDP.

Slika 3: Primerjava rasti BDP z rastjo inflacije v Sloveniji in Švici v obdobju 1990-2021

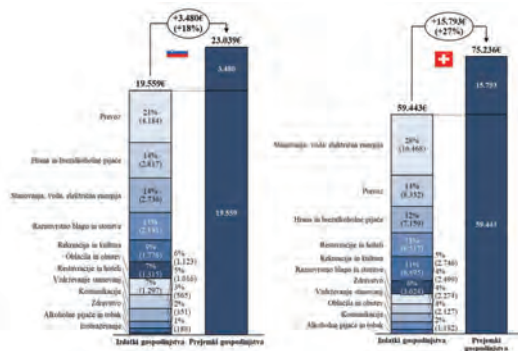


* Napoved za leto 2020 in 2021 je pripravil Mednarodni denarni sklad januarja 2020, zato širok spekter upoštevanih dejavnikov ne vključuje pandemije virusa Covid-19.

Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 41.

BDP pa niti zdaleč ni edini način, s katerim lahko merimo ekonomski razvoj oziroma razvojni razkorak med državama. Smiselno je pogledati tudi druge kazalnike, med drugim kupno moč prebivalstva in potrošnjo gospodinjstev, kar je prikazano na Sliki 4.

Slika 4: Porazdelitev dohodka gospodinjstev



Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 43.

Razlika med državama je iz prikaza na Sliki 4 več kot očitna. Prebivalec Švice ima enkrat večjo kupno moč kot prebivalec Slovenije, vendar nam te številke ne povedo kaj dosti. Tudi povprečne letne bruto plače, izražene v \$ (OECD, 2019), kjer znaša povprečje držav OECD 46.686 \$, Slovenije 37.322 \$ in Švice 64.109 \$, nam ne da boljših informacij, saj vemo, da je strošek življenja v razvitejših mestih, kjer so tudi plače višje, premo sorazmeren z višjimi stroški življenja, kot so najemina, hrana, zavarovanja itd. Zaradi tega je smiselno pregledati procentualno letno razdelitev

povprečnega dohodka gospodinjestev po posameznih kategorijah. Vrednosti na Sliki 4 so podane v evrih in merjene na letni ravni. Kljub temu, da se porazdelitvi v obeh državah precej razlikujeta, namenimo okoli polovico neto dohodka stanovanju, prevozu in hrani – glavnim stroškom vsake družine. Prihranek, ki je posebej izpostavljen kot razlika med odhodki in prejemki, pa je tako v Švici na letni ravni za 10 % večji kot v Sloveniji glede na celotni dohodek.

3 Davčne obremenitve v Sloveniji in Švici

Pomemben vpliv na ekonomijo in nadaljnji razvoj ima politika, ki postavlja pravila igre za vse prebivalce, podjetja in ne nazadnje tudi za obiskovalce. Eno izmed teh pravil so davki. Višina davka je vedno predmet debat, saj je optimalno raven, kjer realni dohodek prebivalca ni preveč okleščen in ima po drugi strani država dovolj velik proračun, da lahko izvaja projekte, težko najti. V Tabeli 1 vidimo nekatere najpogostejše vrste davkov, ki jih kot prebivalci plačujemo, njihova primerjava ter oprostitve, ki jih opazovani državi poznata.

Tabela 1: Primerjava izbranih davkov med državama

Vrsta davka	Slovenija	Švica
Splošna stopnja davka DDV	22 % za vse stvari, ki niso opredeljene v znižani ali posebno znižani davčni stopnji spodaj.	7,7 % (ker država ni del EU, obligacija v povezavi s pravilom, da mora biti davek 15 % ali več, ne velja).
Znižana stopnja davka DDV	9,5 %: hrana, voda, zdravila, medicinska oprema, prevoz oseb, vstopnine, avtorske pravice, stanovanja, uporaba športnih objektov, storitve pokopa, javna higiena itd.	3,7 % velja za nočitve v hotelih ali drugih prenočitvenih objektih (hostli, moteli, Airbnb, Booking in podobno) in vključuje ostale stroške prenočitve (npr. zajtrk).
Posebno znižana stopnja DDV	5 % (od 2020) za knjige in ostala podobna gradiva v tiskani ali elektronski obliki.	2,5 % za hrano, vodo in knjige v tiskani ali elektronski obliki.
Davek od dohodkov pravnih oseb	19 %, velja za vsa podjetja ne glede na pravno obliko ali velikost podjetja, kot tudi ne na regijo, v kateri posluje.	Med 11,9 % in 21,6 % glede na kanton in velikost podjetja (glej besedilo pod tabelo za podrobnosti o natančnejši razdelitvi davka).
Oproščeni davka	Po 42. členu (ZDDV-1-NPB11) med drugim bolnišnice in zdravstveni domovi, socialnovarstvene storitve, zasebno poučevanje, reševalni prevozi, nepridobitne organizacije, itd.	Zavarovalne storitve, finančne storitve, izobraževanje in zdravstvo so oproščeni plačila davka, prav tako pa so deležni posebnih ugodnosti s strani kantonov (ugodnejši krediti, dodatna financiranja, zamik plačila itd.).
Prispevki za socialno varnost	16,1 % – breme delodajalca, 22,1 % – breme zaposlenega, izračunano na osnovno plačo brez dodatkov.	6,225 % – breme delodajalca, 6,225 % – breme zaposlenega (+1 %, če je plača nad 148.200 CHF oz. okoli 135.500 €).

Davek na promet z nepremičninami	2 % na ocenjeno vrednost nepremičnine po GURS (Geodetska uprava RS). Nepremičnino lahko kupi kdor koli.	Med 0,1 % in 3 %, odvisno od kantona, kjer se nepremičnina nahaja. Nepremičnine lahko kupujejo samo državljani in rezidenti z delovno vizo C.
Davek na izplačilo dobička (dividend) iz družbe	25 % ne glede na vrednost izplačila (cedularna obdavčitev).	35 % na izplačilo dividend ali druge vrste dobička iz podjetja.
Davčne olajšave za podjetja	Vlaganje v R & D, investicije, zaposlovanje, donacije, strokovno izobraževanje, prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje.	Vlaganje v R & D, zmanjšanje zalog (do 33,3 %), donacije, izobraževanje zaposlenih, izplačilo dividend zaposlenim, zmanjšanje obrestne mere (NID – samo v Žürichu).
Davek na premoženje	Med 0,10 % do 1,5 % vrednosti nepremičnine, odvisno od tipa nepremičnine in vrednosti.	Med 0,05 in 0,3 % in je odvisna od vrednosti nepremičnine in kantona, v katerem se nahaja.

Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 47.

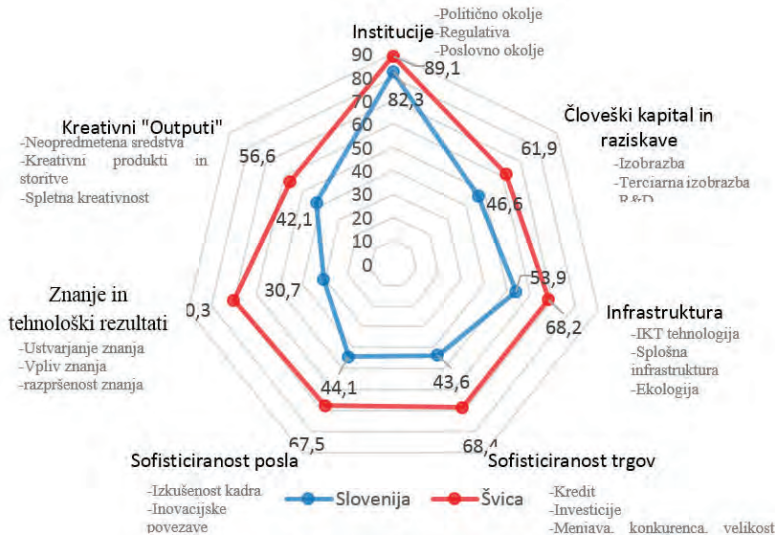
Iz Tabele 1 izhaja, da davkov obeh držav ne moremo neposredno primerjati. Švica namreč ni članica EU in zaradi tega ni prisiljena k standardizaciji nekaterih davkov, kot jih poznamo v EU. Vseeno je z dodatno pojasnitvijo in razčlenitvijo posameznega davka primerjava vsaj posredno mogoča. Obe državi namreč uporabljata koncept obdavčitve mednarodnega dohodka, kar pomeni, da moramo v državi, kjer imamo prijavljeno stalno prebivališče (smo rezidenti države), prijaviti vse dohodke, ki smo jih v letu prejeli ne glede na državo, od koder smo transakcijo prejeli ter na kateri račun. Sklep primerjave nekaterih osnovnih davkov, s katerimi se posamezniki kot tudi podjetja na dnevni ravni srečujejo je, da ima Švica praktično v okviru vseh primerjanih kategorij nižjo davčno stopnjo in s tem neposredno manj obremenjuje svoje davčne subjekte kot pa Slovenija.

4 Inovativnost v Sloveniji in Švici

V vsaki državi je zelo pomembna politična ureditev, davki, ekonomska situacija, hkrati pa sta tehnologija in inovacije prav tako pomembna faktorja, ki dvigujeta rast države in skrbita za dodano vrednost proizvodov in storitev in globalno konkurenčnost države. Kako meriti inovativnost, si različni avtorji, stroka in ne nazadnje politika niso enotni, kljub temu pa je smotrno pogledati potrošnjo države za razi-skave in razvoj, število novih podjetij v opazovanem obdobju, število prijavljenih patentov ter uspešnost črpanja evropskega denarja za različne projekte je samo nekaj izmed možnosti indikatorjev. Kljub temu pa obstaja indeks, ki je bil ustvarjen prav s tem namenom in zajema več kot 80 kazalnikov, med drugim tudi zgoraj naštete. Gre za mednarodni inovativni indeks (angl. Global Innovation Index – GII), ki je bil ustvarjen z Univerzo Cornell, INSEAD in Svetovno organizacijo za intelektualno lastnino (WIPO). Glede na raziskavo (World Intellectual Property Organization, 2019) je Slovenija uvrščena na 31. mesto izmed 129 opazovanih ekonomij, Švica

pa je že devet let zapored na prvem mestu. Na Sliki 5 vidimo skoraj popolni primer tako razmika med vsako izmed opazovanih dimenzij kot tudi takoj opazne razlike med državama.

Slika 5: Indeks GII za obe državi



Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 59.

Prednosti in slabosti obeh držav v povezavi s tehnologijo in inovacijami so opredeljene v Tabeli 2, v oglatih oklepajih pa je zapisana uvrstitev države glede na vse opazovane države, ki so zajete v indeksu (nižja številka – boljša uvrstitev).

Opazimo, da je Švica, ki je že več let zapored najbolj inovativna država na svetu prva v kar nekaj prednostih med drugim po tujih investicijah v državi, izvozu znanja, ustvarjanju novega, kapitalizaciji trga, itd. Slovenija na drugi strani se je precej visoko uvrstila po številu patentov glede na BDP in številu znanstvenih in tehničnih članov na BDP, žal pa je precej slaba na področjih kot so sofisticiranost trga, število investicij in enostavnost pridobitve kredita.

Tabela 2: Primerjava prednosti in slabosti obeh držav v povezavi s tehnologijo

Učinek	Slovenija	Švica
PREDNOSTI	<p>Enostavnost reševanja insolventnosti [9] Število patentov glede na BDP [11] Število znanstvenih in tehničnih člankov na BDP [2] GERD financiranje v % podjetij [6] Blagovne znamke glede na izvor in BDP [9] Število certifikatov ISO 9001 v povezavi s številom podjetij [11]</p>	<p>Uporaba IKT-tehnologije [2] Kapitalizacija trga v % glede na BDP [1] Izvoz znanja in tehnologije [1] Ustvarjanje novega – inovativnost [1] % intelektualne lastnine glede na celotno prodajo Kreativni rezultati [1] FDI – tuje investicije [1] Trajnostna ekologija [3] Učinkovitost oblasti [2] Število mednarodnih R & D podj. [3]</p>
SLABOSTI	<p>Sofisticiranost trga [87] Enostavnost pridobitve kredita [94] Število investicij [92] Tvegani kapital glede na BDP [50] Uvoz visokotehnoloških materialov v % glede na celotni uvoz države [103] Poraba v povezavi z IKT-tehnologijo, izražena v % [91] Kapitalizacija trga v % glede na BDP [67] Strateška partnerstva/združitve-prevzemi glede na višino BDP [66]</p>	<p>Enostavnost odprtja podjetja [62] Poraba za izobraževanje [44] Udeležba državljanov v terciarnih izobraževanjih [49] Enostavnost pridobitve kredita [66] Zaščita manjšinskih delničarjev [93] Uvoz visokotehnoloških materialov v % glede na celotni uvoz države [103]</p>

Vir: Verbič, M. (2020). Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 60.

5 Zaključki in priporočila

Kot je razvidno iz analize razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico, se je v časovnem obdobju po osamosvojitvi naše države ta še povečal. To povečanje je vsaj deloma mogoče pojasniti z ekonomskimi dejavniki. Med državama namreč obstajajo korenite razlike predvsem na področju zagotavljanja ugodnih pogojev za doseganje visokih stopenj gospodarske rasti. Tako so poleg drugačne organizacijsko-institucionalne ureditve skoraj vsi davki v Švici manjši kot v Sloveniji, kar dodatno razbremeni posameznika (bodisi kot ponudnika dela bodisi kot samostojnega podjetnika) in podjetja, hkrati pa poveča njihovo konkurenčnost in kupno moč. Tudi na področju inovacij Slovenija žal ne spada med najbolj inovativne države tega sveta.

Glede na kratko analizo razvojnih razlik in primerjave s Švico svetujemo oblikovalcem ekonomskih politik v Sloveniji zmanjšanje obdavčitve plač, saj je ta ena najvišjih v Evropi. Nadalje priporočava večje osredotočenje na proizvode z višjo dodano vrednostjo, ki jih lahko v globalnem merilu v Sloveniji izdelujemo pod konkurenčnimi pogoji. Pomembno pa je tudi vlaganje večjih naporov pristojnih državnih organov v sistematično črpanje razpoložljivih evropskih sredstev za spodbujanje inovativnih prebojev slovenskega gospodarstva.

LITERATURA

1. Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth. *Journal of Economic Theory*, 147, št. 2, str. 545–550.
2. Desrosières, A. (2011). *The politics of large numbers: A history of statistical reasoning*. Cambridge: Harvard University Press.
3. Kuznets, S. (1971). *Modern Economic Growth: Findings and Reflections*. Stockholm: Nobel Prize Committee.
4. Lucas, R. E. (1993). Making a Miracle. *Econometrica*, 61, št. 2, str. 251.
5. Mügge, D. (2016). Studying macroeconomic indicators as powerful ideas. *Journal of European Public Policy*, 23, št. 3, str. 410–427.
6. OECD. (2019). Purchasing power parities (PPP). Spletna stran: <https://data.oecd.org/conversion/purchasing-power-parities-ppp.htm> [Citirano 25. 1. 2020].
7. Piętak, Ł. (2014). Review Of Theories And Models Of Economic Growth. *Comparative Economic Research*, 17, št. 1, str. 45–60.
8. Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.
9. Verbič, M. (2020). *Analiza razvojnega razkoraka med Slovenijo in Švico* (Magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. World Intellectual Property Organization. (2019). *Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives—The Future of Medical Innovation*. Spletna stran: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4434> [Citirano 10. 1. 2020].

The Strategy “Kazakhstan-2050” and its Key Role in the Development of the Republic of Kazakhstan

UDC 330.34.01(574)

KEYWORDS: reforms, development, prosperity, inflation, difficulties

ABSTRACT - The collapse of the Union of Soviet Socialist Republics negatively influenced the economy of Kazakhstan. In the twenty years that followed, the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev carried out special reforms in order to transform the national economy into a free-market capitalism and restore the production units. In 2012, the strategy “KAZAKHSTAN-2050” was adopted defining wi-

despread economic, social and political reforms that would enable Kazakhstan to rank among the top 30 global economies by 2050. In general, this program is to lead Kazakhstan towards achieving top ranking in development areas and in its national prosperity. However, despite the potential economic growth, the high inflation still halts the development and, to some extent, represents financial difficulties for the population in their access to goods and services. This work analyzes the ways for Kazakhstan to overcome its current problems.

1 Introduction

In the given article we will make a deep insight into the main economic program of the country development, which Kazakhstan is heading towards. The necessity of this program has aroused from the fact that Kazakhstan has become an independent state after the collapse of the USSR. This program is called “The Strategy “Kazakhstan-2050””. Its main goal is to create a welfare society based on a strong state, the highly developed economy and opportunities for universal labor, and to make Kazakhstan one of the thirty of the most developed countries in the world. This article will give the explanations to this State program and depicts what difficulties this state might encounter in the process of innovating its national economy. For the purpose of understanding the structure of this program, it is necessary to look back at the history of modern Kazakhstan.

The date of 16th of December, 1991 opened the new pages in the Republic of Kazakhstan history. It was the day when the largest country in Central Asia has officially obtained its national independence. That new chapter generated the challenge for the future of new-born republic. However, the situation in the sphere of economy has remained intimidating for that period. In the early 1990s, the economic situation in Kazakhstan was difficult. The country has only recently gained the independence. The economic ties that linked the Republic with the other republics of the former Soviet Union were broken. The collapse of the USSR was accompanied by an in-

crease in unemployment, a total deficit, inflation and devaluation of the currency, and the destruction of previous economic relations. The President of the Kazakhstan N. A. Nazarbayev took the decisive measures to stabilize the economy of the Republic. The adopted reforms included the rejection of state regulation of prices for basic food and consumer goods, the bankruptcy of unprofitable enterprises, and the privatization of most state assets. Measures were implemented to liberalize the economy: removing barriers to the promotion of many products, organizing economic activities, attracting foreign capital, etc. Kazakhstan is a developing, young country that has a huge potential that contributes to its further success. In December 2012, in the Address of the Head of state N. A. Nazarbayev to the peoples of the country, the development Strategy of the Republic of Kazakhstan until 2050 was presented. The strategy provides for the implementation of seven long-term priorities, which will assist in attainment of national prosperity.

2 “Kazakhstan - 2050” strategy: the structure and it's role in the national economy

The President Nursultan Nazarbayev has announced the Kazakhstan 2050 Strategy (also called “2050 Strategy”) during his annual state of the nation address on December 15, 2012. The 2050 Strategy calls for widespread economic, social and political reforms to position Kazakhstan among the top 30 global economies by 2050. The 2050 strategy calls for the economic diversification of single-industry towns and the direct election of regional governors, which were previously presidential appointments.

The three key aims of the Strategy are: to define new markets where Kazakhstan can form productive partnerships and create new sources of economic growth, to create a favorable investment climate, and to develop an effective private sector and public-private partnerships. “Kazakhstan 2050” strategy aims to transform Kazakhstan into a knowledge-based diversified economy driven by the private sector. Key pillars of the strategy are strengthening institutions, improving physical infrastructure (Nurly Zhol), and raising the quality of human capital.

The strategy provides for the implementation of seven long-term priorities:

- The new deal economic policy is a comprehensive economic pragmatism based on the principles of profitability, return on investment and competitiveness.
- Comprehensive support for entrepreneurship – the leading force of the national economy.
- New principles of social policy – social guarantees and personal responsibility.
- Knowledge and professional skills are the key reference points of the modern system of education, training and retraining of personnel.
- Further strengthening of statehood and development of Kazakhstan's democracy.
- Consistent and predictable foreign policy-promoting national interests and strengthening regional and global security.

- The New Kazakhstan patriotism is the basis for the success of our multi-ethnic and multi-confessional society (Bizikova in Pivovarova, 2017.)
- In this part we are intended to investigate all those principles and what impact they lay on Kazakhstan.

The first priority states the formation of the economy, the development of the infrastructure, the social sphere, health and education systems are fundamental achievements that young independent countries have to solve. In this regard, the role of strategic planning in the development of the State is tremendous. It is necessary to alter the methods of agricultural sector organization and, taking into account new scientific and technological achievements, revive our traditions of animal husbandry. Then, it is imperative to determine which products we will rely on for mass production in order to obtain broad space in the export market. Kazakhstan has been deeply integrated into the world economy for the last years of its national independence and is actively involved into the process of globalization. Currently, the Republic conducts the trade with almost all of the countries of the world. Its trading partners are the hundreds of States and territories on all of the continents. Apart from its neighboring countries like Russian Federation, China, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Turkmenistan and Azerbaijan, Kazakhstan has tied its economic bonds with major economic powerhouses like the EU countries, the USA, Canada, Japan, South Korea, Persian Gulf nations etc. These diplomatic relations had been already established before the strategy was adopted. But after the announcement of the Strategy, Kazakhstan will be not only be capable of strengthening of its economic relations, but also bring more stimuli to manufacturing and export process to those mentioned countries (Economic policy of the new course – is universal economic pragmatism).

2.1 Manufacturing and industry

Mentioning the power of manufacturing and export potential, the strategy “Kazakhstan-2050” drives its profound attention to innovation in industrial sphere. The program is a logical continuation of the state program for accelerated industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2010–2014. It focuses on the development of the manufacturing industry and aims to encourage the diversification and increase of this branch of the economy competitiveness.

The key objectives of the program are:

- advancing the development of the manufacturing industry;
- improving the efficiency and increasing the value added in priority sectors;
- expanding markets for the sale of non – raw materials;
- increasing of the productive employment;
- giving the new level of technology to the priority sectors of the manufacturing industry and creating the basis for the development of future sectors through the formation of innovative clusters;
- stimulating entrepreneurship and the development of small and medium-sized businesses in the manufacturing industry (Bizikova in Pivovarova, 2017).

Due to the ongoing work on industrialization, the structure of the manufacturing industry has changed. In addition to the traditionally strong industries of metallurgy and food processing, the new dynamically developing industries have emerged, like the titanium industry, the rare earth metals industry, railway engineering, and solar energy. New industrial projects have given impetus to the industrial development of the most of the regions

2.2 Business and entrepreneurship

Speaking of the business start-ups, the development of entrepreneurship is an important factor affecting the well-being of the national economy. The government constantly carries out systematic work to reduce the administrative barriers, improve the business climate and support entrepreneurship. Thanks to these measures, small and medium-sized businesses are developing relatively dynamically in Kazakhstan.

Economic support programs in 2014 were aimed at stimulating growth by removing major barriers to private sector activity. Against the background of falling oil prices and growing uncertainty in the external environment, the Government has announced an additional program to maintain the economy “Nurly Zhol”. The main objective of the given state program of infrastructure development “Nurly Zhol” for 2015–2019 is the formation of a single economic market by integrating the country's macro-regions on the basis of building an effective infrastructure with the purpose to ensure long-term economic growth of Kazakhstan, as well as the implementation of anti-crisis measures to support certain sectors of the economy under the conditions of deteriorating conditions in the foreign markets development of entrepreneurship. It is an important factor affecting the country's economy (Bizikova in Pivovarova, 2017). To achieve the goals of the Strategy, the government has developed systematic measures aimed at reducing administrative pressure on business and radically improving the conditions for the business activity. A large-scale audit of the control and supervision sphere, the licensing system, information tools, as well as the entire legislation was carried out to identify and reduce administrative barriers, business costs, and rules that prevent competition. The results of this work are reflected in the Law signed by the Head of state on May 24, 2018 which is called "On amendments and additions to certain legislative acts of the Republic of Kazakhstan on improving the regulation of business activities “Report” Global monitoring of entrepreneurship: Kazakhstan 2017/2018).

3 The Inflation and the Methods of its reduction

Despite of steady economic growth, Kazakhstan also eye-witnessed the level of inflation, which has been in turmoil condition in recent years. The inflation in Kazakhstan has characteristic features related to the specifics of the Republic in the economic and social aspects of the development in the pre-and post-Soviet period.

First of all, the inflation is developing in the context of a sharp decline in production. Another feature of the inflation in Kazakhstan is that it has aroused from the state of "suppressed" inflation, when the prices for goods and services were artificially low, but there was a significant deficit. The state of "suppressed" inflation creates an external appearance of macroeconomic equilibrium, supported by the unacceptable methods for a normal economy - total subsidization of unprofitable industries.

The next feature is the raw material nature of the national economy of Kazakhstan, which causes the dependence of the domestic market for the consumer goods in the foreign markets. In this case, the inflation is generated by two components. First, the increase in the cost of imported products due to customs duties. Second, the difference in the cost and, accordingly, in the prices for raw materials, on one hand, and finished consumer or investment goods, on the other. This factor is manifested through the state of the state's balance of payments - its negative balance. The balance is achieved through the external loans, asset sales, and the reduction of the state's official foreign exchange reserves. The inflation halts the economy, reduces the industrial productivity and serves as a huge impediment for the development of business start-ups. For instance, the motor industry. In the Republic of Kazakhstan, as on July 1, 2019, the number of registered passenger cars has amounted to 3,687.6 thousand units. Despite of the fact that at the end of 2016, the state program for the disposal of vehicles was launched, the average amount of car vehicles continues to age. In the future, it is highly visible that individual, small and medium-sized entrepreneurs will lose their place in the national economy (Inflation Review, September 2019, National Bank of Kazakhstan).

In 2019 the new President Kasym-Zhomart Tokayev has initiated the launch of the program of preferential lending for the purchase of domestically produced cars. The preferential lending program, among other factors, has contributed to the expansion of the demand for passenger cars and had a positive effect on the development of domestic production. Deriving from this point, in the first half of 2019, 34.3 thousand units of passenger cars were sold in the domestic market. 54.7% of them are the cars of Kazakhstan production, which is the highest level in the history of mechanical engineering. According to the results of the first half of 2019, the volume of production of enterprises in the automotive industry has amounted to 144.8 billion tenge (47.6% more than in the corresponding period of 2018) or 0.5% of the total GDP produced.

4 Results

Thus, the measures aimed at updating the country's fleet contribute to the development of domestic production, including the growth of employment in the industry, as well as the development and introduction of new technologies (Inflation Review, September 2019, National Bank of Kazakhstan). In the first quarter of 2019, for the first time since 2013, the real wage growth began to outpace the productivity

growth. An increase in wages that is not accompanied by a simultaneous increase in productivity, puts upward pressure on the cost of production and, consequently, on the final prices in the economy. However, in 2019, against the background of state policy measures directed to the increase of wages, there is an acceleration in the real wages, the pace of which significantly exceeds the growth of labor productivity. This gap was typical for the economy of Kazakhstan until 2013, when the average employment growth was 2.6% (Inflation Review, September 2019, National Bank of Kazakhstan).

5 Measures to take

It is necessary to standardize the contemporary methodology the working staff teaching and training. Otherwise, the quality of products will go lower constantly, if the government does not take into consideration to alter the system of higher education. Eventually, the productivity will diminish severely, which certainly allows the inflation to skyrocket rapidly. Our government is obliged to make further significant donations to the development of small and medium enterprises. The other method, which is able to retain the strength of the national currency is privatization. The reason is that this economic strategy allows the financial exchange to make a fast motion. If all the enterprises gain the status of state property, it will merely halt the process of financial investments, due to the ongoing restrictions from the government officials.

In 2020 the government must generate the outlook of how to succeed in accelerating the money circulation. Comparing the government's steps with more developed countries in Europe and Asia, we become persuaded that Kazakhstan would become one step forward to the economy revival. Analyzing the dynamics of other material and technical factors, namely production automation and the introduction of new technologies, it can be noted that they have a positive impact on the labor productivity. However, it remains limited, given the uneven distribution of investments across sectors of the economy, the low depth of technology implementation, and the low cost of research and development. Thus, the coefficient of renewal of machinery and equipment is only 9.2% (total OPF-9.3%), while the coefficient of the wear is 43%. However, there are also positive changes in the technical base. For example, the capital intensity of labor (the cost of physical capital per worker) in Kazakhstan in real terms in 2018 is compared to 2010, increased by 2 times (in 2010, the cost of capital per 1 employee was 1185 thousand tenge, in 2018–2499 thousand tenge in 2010 prices). Thus, it can be noted that in Kazakhstan, the labor productivity primarily increases due to the improvement of labor organization, while the technical and technological equipment of labor requires further development and investment (Inflation Review, September 2019, National Bank of Kazakhstan).

6 Conclusion

Taking into account all said above, we can make a conclusion that If the Republic of Kazakhstan follows those prescriptions, the inflation will diminish considerably and guarantee the economic security. The country is obliged to quantify its economic potential for the purpose of making a significant contribution, in order to escape the default in case of great depression.

As it has been mentioned, one of the main priorities of "Kazakhstan-2050" program is the diversification of national economy.

Various establishments will thrive more economic sectors and financial sources and will double or triple in numbers. In case of global financial crisis, which happened in 2008 and 1929, the country will not suffer from any damages in their budget. Apart from this, people will not live and moreover stay for long period of time below the poverty line. The diversification of national economy is the main key to avoid the impoverishment. With such a strategy like "Kazakhstan-2050" the government has shed a light on the way to a success. Kazakhstan sticks to this planning and works on the aims to be implemented into the reality. The people are extremely proud of the attained ambitions and ready to proceed to its national development. However, the population and its newly-elected President Kasym-Zhomart Tokayev take into consideration that till the year of 2050 the new tops and goals still confront the country. Hopefully, one day the Republic of Kazakhstan will enter and retain its leading positions in the top 30 global economies.

LITERATURE

1. Arupov, A. A. (2012). The message of the president of the Republic of Kazakhstan-leader of nation n. and. Nazarbayev to people of Kazakhstan strategy "Kazakhstan-2050": new political course of the established state. Astana, Republic of Kazakhstan
2. Bizikova, T. A. I and Pivovarova, A. D. (2017) Implementation of the "Kazakhstan-2050" strategy: RESULTS ACHIEVED. Kostanay branch of the Federal state budgetary educational institution of higher education "Chelyabinsk state University", Republic of Kazakhstan, Kostanay.
3. Inflation Review, September 2019, (2019). National Bank of Kazakhstan.
4. Murtazokulov, M. R. (2018). Theory of monetarism and transforming economy. Astana Publishing House.
5. Report Global monitoring of entrepreneurship: Kazakhstan 2017/2018, (2018) High school of business of Nazarbayev University. The national chamber of entrepreneurs "Atameken".
6. World Bank's "Doing Business 2019" rating.1818 H Street NW, Washington DC 20433.

Istraživanje tržišta u funkciji uvođenja novog proizvoda

UDK 339.13.021:658.624

KLJUČNE RIJEČI: istraživanje, tržište, statistika, dokazivanje, unapređenje

POVZETEK - Istraživanje tržišta u funkciji uvođenja novog proizvoda, naročito posmatrano sa aspekta odabira statističkih metoda za interpretaciju dobivenih podataka pribavljenih istraživanjem su postale neizostavni dio praćenja i zadovoljavanja potreba kupaca svih velikih kompanija koje žele zadržati vodeće pozicije na tržištu u savremenom poslovnom okruženju gdje se potrebe kupaca permanentno mijenjaju. Svrha i cilj istraživanja u ovom radu određeni su na temelju postavljenog problema i predmeta istraživanja, te na temelju postavljene hipoteze. Svrha istraživanja je produbiti spoznaje o istraživanju tržišta u funkciji uvođenja novog proizvoda. Cilj rada je da nas upozna sa teorijskim osnovama i istraživanjem tržišta za potrebe uvođenja novog proizvoda. Istraživanje tržišta omogućuje donošenje ključnih odluka na temelju vjerodostojnih informacija koje se dobiju istraživanjem. Na osnovu rečenog, može se zaključiti da je opravdano pretpostaviti da statističke metode kod istraživanja tržišta za potrebe uvođenja novog proizvoda primjenjive su u okvirima razvoja i tržišnog za potrebe uvođenja novog proizvoda primjenjive su u okvirima razvoja i tržišnog pozicioniranja novog proizvoda.

UDC 339.13.021:658.624

KEYWORDS: research, market, statistics, proving, improvement

ABSTRACT - Research of the market in the function of introducing a new product, especially observed in terms of selecting statistical methods for interpreting the obtained data, has become an irreversible part of monitoring and meeting the needs of all major companies who want to retain the leading market position in a modern business environment where customers' needs are permanently altered. The purpose and objective of the research in this work is determined based on the issue and research subjects, as well as a set of hypotheses. The purpose of the research is to deepen the knowledge of market research in the function of introducing a new product. The aim is to introduce the theoretical basis and market research for the purpose of introducing a new product. Market research enables key informed decisions based on research. Although certain data is collected in the research process, the data must be processed and analyzed. According to the aforementioned, it is considered a reverse-set hypothesis of research in this work, which will be investigated and explored. Therefore, it is justified to assume that statistical methods in market research for the purpose of introducing a new product are applicable in the framework of development and market positioning of the new product.

1 Uvod

Pojam tržište prema najkraćoj mogućoj definiciji predstavlja mjesto gdje se susreću ponuda i potražnja. Kako bi se mogla posmatrati potražnja na tržištu i promjene koje se dešavaju moraju se utvrditi faktori koji utiču na potražnju. Kao što je poznato, na potražnju utiču potrebe potrošača, ali i njihova kupovna moć. Svrha istraživanja tržišta je prikupljanje podataka i informacija koje su neophodne za planiranje, organiziranje i kontrolu procesa poslovanja.

Kako bi pravi proizvod došao na tačno određeno tržište gdje postoji potražnja za njim i gdje ima mnoštvo potencijalnih kupaca potreban je plan kako sve to izvesti.

Koje su potrebe kupaca, koji proizvod proizvesti, na koje ga tržište ili koji dio tržišta plasirati, hoće li proizvod zadovoljiti potrebe kupaca, hoće li biti cjenovno pristupačan za njih i slično? Zbog svih tih, a i raznih drugih postavljenih pitanja, proizvođači kreću od istraživanja tržišta kako bi dobili odgovore na pitanja i kako bi proizveli odgovarajući proizvod za odgovarajuće tržište.

Istraživanje tržišta je proces koji započinje nekim zadanim problemom ili pitanjem za koji se traži odgovarajuće rješenje, a nastavlja se prikupljanjem, analiziranjem i obradom podataka dok svi ti podaci ne donesu krajnje rezultate. Istraživanje tržišta olakšava izbor akcija koje će se poduzeti te ujedno smanjuje tržišni rizik i povećava mogućnost uspjeha.

Kod istraživanja tržišta očekuje se od malih preduzetničkih subjekata da tržište istražuju makar na naivan način (temeljeno na intuitivnim i subjektivnim ocjenama i procjenama pojedinaca), a da ujedno makar i informativno poznaju metodologiju istraživanja tržišta kako bi za potrebe prikupljanja tržišnih informacija mogli angažovati specijalizirane agencije.

Novi su proizvodi životna sila organizacija. Razvoj novih proizvoda je riskantan i mnogi novi proizvodi ne uspiju. Preduzeća moraju razvijati nove proizvode ili usluge zbog brzih promjena potrošačkih ukusa, tehnologije i konkurencije. Preduzeće mora također znati kako upravljati novim proizvodom dok prolazi kroz svoj životni ciklus.

2 Pojam i uloga tržišta

Tržište kao ekonomski prostor na kome se suočavaju ponuda i potražnja roba, usluga, vrijednosnih papira, novca i rada, odnosno rezultata i elementa privređivanja, predstavlja institucionalni mehanizam razmjene i njene sveukupne uloge u tokovima društvene reprodukcije. U ovom smislu, kao ukupnost ponude i potražnje u vezi sa razmjenom dobara, tržište ima nezamjenjivu ulogu u robnim privredama. Upravo se na tržištu preko robne razmjene ispoljavaju osnove ekonomske zakonitosti, a svojim funkcionisanjem tržište omogućava unošenje objektivnih mjerila u privređivanju, što ga čini osnovnim društvenim mehanizmom organizovanja i povezivanja privrednih tokova.

Kako tržište podrazumjeva cjelokupnosti ponude i potražnje, to možemo govoriti o različitim vrstama tržišta: u odnosu na predmet razmjene može se govoriti o tržištu roba i usluga kao rezultatima privređivanja i o tržištu faktora, odnosno elemenata proizvodnje (radna snaga, kapital, devize, informacije itd.), zatim u odnosu na robnu razmjenu možemo govoriti o opštem, u smislu razmjene svih dobara, i specijalizovanom tržištu za pojedine proizvode (čelik, pšenica, nafta itd.), te u pogledu teritorije može se govoriti o lokalnom (regionalnom) tržištu, tržištu u okviru države (nacionalno tržište) i o međunarodnom tržištu.

3 Metodologija istraživanje tržišta

Svrha istraživanja tržišta je prikupljanje podataka i informacija koje su neophodne za planiranje, organizovanje i kontrolu procesa poslovanja. Istraživanje tržišta omogućuje donošenje ključnih odluka na temelju vjerodostojnih informacija koje se dobiju istraživanjem, kao i rješavanje problema i prepreka na putu do uspjeha u poslovanju. Neophodnost istraživanja tržišta se ogleda u tome što se rizik nikada u potpunosti ne može eliminisati.

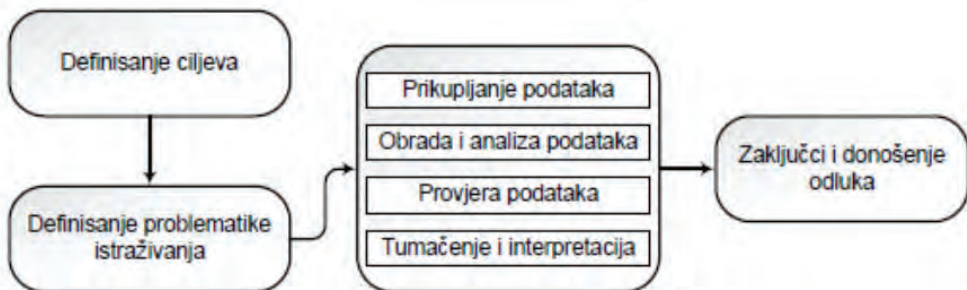
Upravo zbog toga se prikupljanjem informacija smanjuje rizik prilikom donošenja poslovnih odluka. Preduzeće se odlučuje na istraživanje tržišta samo u onim slučajevima kada ne raspolaže s dovoljno informacija koje su neophodne da se donese ključna odluka.

U ovom radu pri analizi podataka koristiti metode deskriptivne statistike u okviru koji će biti izračunata aritmetička sredina, kao prosječna vrijednost odgovora ispitanika, zatim, standardna devijacija kao prosječno odstupanje oko aritmetičke sredine odgovora i minimalan i maksimalan odgovor ispitanika. Rezultati istraživanja će dati odgovor na to koliko je novi proizvod prihvaćen u sredini u kojoj želi da se plasira.

4 Pristup statističkom istraživanju

Naučno istraživanje ima za cilj da analizira i objasni realnost i da omogući i olakša razumijevanje univerzuma. U toj funkciji naučni pristup u stvaranju i konstrukciji znanja se bazira vrlo često, ali ne samo i ekskluzivno, na korištenju podataka o masovnim pojavama. Da bi mogli biti korišteni, podaci o masovnim pojavama moraju biti obrađeni i analizirani. Etape naučnog pristupa u istraživanju na bazi podataka su predstavljene u šemi 1.

Shema 1: Etape naučnog pristupa u istraživanju



4.1 Metode prikupljanja podataka

Podatak je činjenica koja može, ali i ne mora, biti brojčana i koja predstavlja informaciju koju možemo koristiti u našem istraživanju. Za prikupljanje podataka možemo koristiti više metoda:

- direktno posmatranje (evidentiranje),
- anketa,
- popis,
- eksperiment,
- izvještaji i ostale indirektno metode prikupljanja podataka.

U istraživanju su prikupljeni podaci na geografskom području Sarajeva, sa interesom da se ispita koliko novi proizvod je prihvaćen na tržištu i šta su elementi koji su zadovoljili kupca, a koji su to koji nisu. Pitanje u anketnom upitniku su pakovanje, kvalite, dugotrajnost, dizajn, prepoznatljivost.

4.2 Obrada i analiza podataka

Obrada prikupljenih podataka podrazumijeva realizaciju tri osnovne etape koje prethode donošenju odluka:

- Eksploatacija podataka (upoznavanje podataka, evidentiranje i sređivanje da bi se imala globalna vizija prikupljenih podataka).
- Deskriptivna analiza slijedi poslije prve etape i cilj joj je da opiše i predstavi prikupljene podatke pomoću tabela, grafičkih prikaza, izračunavanja osnovnih parametara. Bitni postupci u ove dvije etape su klasiranje, vizualizacija i sinteza prikupljenih podataka.

Treća faza obuhvata ocjenu intervala povjerenja za analizirane parametre i provjeru hipoteza koje se odnose na istraživani fenomen. Analiza prikupljenih podataka bi trebala omogućiti realizaciju treće faze čiji cilj je generalizacija dobijenih rezultata i donošenje.

Prema rezultatima istraživanja ispitanici su ocjenili da novi proizvod ima najbolje pakovanje, gdje je prosječna ocjena bila 4.116, uz mali stepen odstupanja oko prosječnih vrijednosti odgovora. Sa ovom tvrdnjom su se najviše složili ispitanici do 25 godina starosti, dok su u najmanjoj mjeri se složili ispitanici između 26 i 45 godina starosti.

Nakon toga, ispitanici su prepoznali prepoznatljivost, što nam pokazuje da su marketinške osobine prilično visoko ocjenjene za novi proizvod. Ono na čemu proizvođač i distributer mora da radi u budućnosti je svakako kvalitet i dugoročnost, koje su od strane potrošača prepoznate kao za nijansu lošije karike novog proizvoda.

Tabela 1: Parametri novog proizvoda u KS

		<i>Report</i>			
<i>Starosna dob ispitanika</i>		<i>Pakovanje</i>	<i>Kvalitet</i>	<i>Dugoročnost</i>	<i>Prepoznatljivost</i>
Do 25 godina starosti	Mean	4.2000	3.6000	3.6000	3.9333
	N	45	45	45	45
	Std. Deviation	.54772	.61791	.61791	.57997
Od 26 do 45 godina	Mean	4.0000	4.0000	3.8125	4.0625
	N	48	48	48	48
	Std. Deviation	.61885	.71459	.89100	.56139
Od 46 do 65 godina	Mean	4.1667	4.0000	4.0833	4.0833
	N	36	36	36	36
	Std. Deviation	.56061	.58554	.50000	.64918
Total	Mean	4.1163	3.8605	3.8140	4.0233
	N	129	129	129	129
	Std. Deviation	.58132	.67017	.72637	.59247

5 Istraživanje tržišta u BiH i svijetu

Prema istraživanju koje su radili Svjetska banka i Institut za statistiku pri UNESCO-u, Bosna i Hercegovina drži neslavno predzadnje mjesto u svijetu kada je riječ o ulaganjima u razvoj i istraživanja. Inovatori kao jedan od ključnih nosilaca razvoja apeluju na državu da iskoristi svoje intelektualne kapacitete koje posjeduje. Svjetska banka i Institut za statistiku pri UNESCO-u mjerili su visinu domaćih izdataka za istraživanje i razvoj od 2002. do 2010. godine. Od 114 zemalja obuhvaćenih istraživanjem, Bosna i Hercegovina je na 113. mjestu po ulaganjima u razvoj, a iza nje jedino je Gambija.

Ekonomski stabilne zemlje prosječno izdvajaju za ove svrhe do tri posto bruto društvenog proizvoda, a Bosna i Hercegovina izdvaja 0,02 odsto BDP-a. Osim što zaostaje za Evropskom Unijom BiH je posljednja po ovom ulaganju i u odnosu na susjedne zemlje.

Što se tiče svjetskog tržišta preduzeća sa sjedištem u Aziji na globalnom nivou prednjače u obimu investicija u sektor istraživanja i razvoja, dok su na drugom i trećem mjestu kompanije iz SAD-a i Evrope.

Postoji podatak iz 2015 godine da su investiciji 1000. najvećih svjetskih kompanija u ovaj sektor uložile oko 680 milijardi dolara, a najveća ulaganja preduzeli su Folksva-gen (15,3 milijarde dolara), Samsung (14,1 milijardi) i Intel (11,5 milijardi dolara).

U periodu od 2007 do 2005 godine ulaganja u segment istraživanja i razvoja povećana su samo za 2 % u Evropi, dok su u Sjevernoj Americi skočila za 40 %. a u Aziji čak 60 %.

Jedan od razloga Ekonomske nestabilnosti BiH je svakako nedovoljno istraživanje tržišta koje bi rezultiralo maksimalnim korištenjem intelektualnih kapaciteta, zadovoljavanja kupaca domaćim proizvodima i eventualno osvajanje stranih tržišta.

6 Zaključak

Na kraju se može zaključiti kako istraživanja pomažu u prikupljanju informacija o potrošačima, konkurenciji, partnerima i svim ostali sudionicima koji imaju utjecaj na poslovanje pouzeca.

Preduzeća kod izrade strategije uvođenja novog proizvoda na tržište zanimaju brojne informacije koje se istraživanjem mogu prikupiti, a uglavnom se radi o: informacijama o potrošačima (kupcima) gdje preduzeće zanima koje su potrebe, želje, očekivanja, namjere, stavovi, preferencije ili navike postojećih ali i potencijalnih potrošača, odnosno ciljane skupine potrošača; informacijama o kretanjima na tržištu što obuhvata potražnju, cijene i sve trendove kretanja na tržištu pojedinog dobra; informacijama o konkurenciji gdje je važno upoznati se s njihovim aktivnostima te prepoznati njihove snage i slabosti; informacijama o tržišnim udjelima i mogućnosti povećanja tržišnog udjela u pojedinom segmentu poslovanja s obzirom na trendove; informacijama o dobavljačima i kanalima distribucije.

Istraživanje tržišta danas se smatra temeljem marketinške aktivnosti, a preduzeće bez istraživanja teško da će opstati na tržištu, pogotovo u savremenim uslovima gdje se situacija na tržištu mijenja gotovo svakodnevno. Trendovi, želje i preferencije potrošača također se kontinuirano mijenjaju, kao i konkurencija koja uvijek želi biti korak ispred. Kako je istraživanje tržišta proces, ono se obavlja u nekoliko faza, a istraživanje se može provesti »za stolom« ili »na terenu«. Istraživanjem koje se provodi »za stolom« prikupljaju se sekundarni podaci, odnosno podaci koji su već ranije objavljeni, a preduzeće ih prikuplja i obrađuje prema vlastitim potrebama.

Kada je u pitanju postavljena hipoteza, može se zaključiti da je u potpunosti ispitana i dokazana kroz primjer, gdje je predstavljen model provjere zadovoljstva potrošača novim proizvodima na tržištu. Na primjru koji je rađen uzeti su parametri četiri karakteristike proizvoda, a na konkretnom primjeru je dokazano da isti zadovoljava marketinške karakteristike, dok se na kvaliteti mora još uvijek raditi.

Naučno istraživanje ima za cilj da analizira i objasni realnost i da omogućiti i olakša razumijevanje univerzuma. U toj funkciji naučni pristup u stvaranju i konstrukciji znanja se bazira vrlo često, ali ne samo i ekskluzivno, na korištenju podataka o masovnim pojavama. Da bi mogli biti korišteni, podaci o masovnim pojavama moraju biti obrađeni i analizirani.

Prije uvođenja novog proizvoda na tržište proizvođač želi doći do određene procjene potražnje za njim i može poduzeti istraživanje tržišta. Proizvođača zanimaju svi potencijalni kupci (populacija). Populacije su toliko često velike da ih je nespretno analizirati, pribavljanje cjelovitih informacija za populaciju može biti nemoguće ili pretjerano skupo. Čak i u uslovima kada se čini da su na raspolaganju dodatni resursi, vremenska ograničena čine razmatranje podskupa cijele populacije (uzorka) nužnim. Broj prikupljenih opažanja često je velik da stvarne nalaze istraživanja čini nejasnim. Naš cilj je sumirati podatke na način koji će dati njihovu jasnu sliku. Zbog toga se uvode grafikoni i tabele koji nam pomažu da bolje razumijemo podatke i tako će nam pružiti vizualnu podršku za kvalitetnije donošenje odluka npr. o uvođenja novog proizvoda na tržište.

Grafičkim prikazivanjem statističkih podataka uočavaju se osnovne karakteristike posmatrane pojave. Grafičko prikazivanje mora da bude jasno, jednostavno i pregledno i pritom da odgovara brojčanim podacima upisanim u tabeli i da im bude proporcionalno.

Na kraju se može potvrditi generalna hipoteza koja glasi „Statističke metode kod istraživanja tržišta za potrebe uvođenja novog proizvoda primjenjive su u okvirima razvoja i tržišnog pozicioniranja novog proizvoda“, jer je evidentno da se primjenom odabira metoda uzorkovanja i grafičkog prikazivanja dobivenih informacija dolazi do neophodnih saznanja o mogućnostima pozicioniranja novog proizvoda na tržištu i njegovom uspjehu.

LITERATURA

1. Edvinsson, L. Y. Y. (2011). National Intellectual Capital: A Comparison of 40 Countries.
2. Federalni Zavod za programiranje razvoja Bosne i Hercegovine. (2017). Konkurentnost 2017-2018 Bosna i Hercegovina. Sarajevo: Federalni Zavod za programiranje razvoja Bosne i Hercegovine. Spletna stran: <http://www.fzpr.gov.ba/bs/pubs/32/8/konkurentnost-bosne-i-hercegovine>.
3. Fisher, J. (2010). Corporate Governance and Management of Risk. Best management practice.
4. Paul, N. W. (2010). Statistika za poslovanje i ekonomiju. Zagreb: Mate Zagreb.
5. The World Bank. (2011). The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. The World Bank.
6. Weziak, D. (2007). Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries. IRISS Working Paper Series. Instead.
7. Wonnacott, T. W. (1990). Inproducty Statistics for Business and Economics. New York: Wiley New York.
8. World Economic Forum. (2017). The Global Competitiveness Report. Geneva: World Economic Forum.

Procjena primjene zdravih stilova života kod stanovnika općine Travnik

UDK 613:303.425(497.6)

KLJUČNE RIJEČI: zdrava ishrana, fizička aktivnost, pušenje

POVZETEK - Istraživanja su pokazala da prakticiranje zdravog načina života značajno unapređuje zdravlje čovjeka na mnogo načina. Preduslov za zdrav način života je, svakako, dobro zdravlje, a za dobro zdravlje je potreban dobar balans u životu. Kako bi se osigurao zdrav način života, Svjetska zdravstvena organizacija preporučuje konzumiranje dosta voća i povrća, smanjenje unosa masti, šećera i soli, te održavanje fizičke aktivnosti. Neki od faktora koji doprinose nezdravom načinu života su: povećana tjelesna težina, povišen krvni pritisak, nepravilna ishrana i pušenje. Cilj istraživanja bio je utvrditi kvalitet života stanovnika Općine Travnik, uključujući zdravstveno stanje i životne navike. Istraživanje procjene kvaliteta života je provedeno pomoću anketnog upitnika, a na pitanja su odgovarali stanovnici Općine Travnik. Broj ispitanika koji je učestvovao u ovom istraživanju bio je 101, i to 55,4 % osoba muškog spola i 44,6 % osoba ženskog spola, te je najviše ispitanika bilo u dobnoj skupini od 65+ godina (39,6 %). Rezultati su pokazali da je većina ispitanika imala visok BMI (46,5 %), dok je svega 18,8 % njih imalo normalan BMI. Normalan krvni pritisak je zabilježen kod 15,8 % ispitanika. 74,3 %

UDC 613:303.425(497.6)

KEYWORDS: diet, physical activity, smoking

ABSTRACT - Research has shown that leading a healthy lifestyle significantly promotes health in many ways. However, a prerequisite for a healthy lifestyle is good health, and good health requires a well balanced life. To promote a healthy lifestyle, the World Health Organization recommendations include a lot of fruits and vegetables, reduced consumption of fat, sugar and salt, and continuous physical activity. Some of the factors that contribute to unhealthy lifestyle are: increased body weight, high blood pressure, irregular diet and smoking. The goal of this research was to determine the quality of life of people in the Municipality of Travnik, including their health and habits. The research was performed among the inhabitants of the Municipality of Travnik with a questionnaire. It included 101 participants, of which 55.4% were male and 44.6% female, with the highest percentage from the age group 65+ years (39.6%). The results have shown that most participants had a high BMI (46.5%), and only 18.8% a normal BMI. 74.3% of the participants think that their diet is balanced.

1 Uvod

Sama riječ »prehrana« označava odnos između hrane i ljudskog zdravlja koji je neraskidiv. Kvalitet i sastav nutritivnog unosa utiču na tjelesni rast, razvoj i zdravstveni status ljudskog organizma tokom cijelog života. Zdrava prehrana jača imunološki sistem, a izostanak iste utiče na pojavu mnogobrojnih bolesti. Dovoljno o tome govori i činjenica kako je »jedan od glavnih ciljeva Svjetske zdravstvene organizacije (WHO), svim ljudima na Zemlji obezbijediti dovoljno hrane i tako im pomoći da postignu i očuvaju dobro zdravlje« (French i sur., 2001). Također, i fizička aktivnost povezana je sa zdravom prehranom, te ova dva faktora zajedno utiču na primjenu zdravog načina života (Bungić, 2009). Debljina, odnosno povišen BMI, se smatra

jednim od najznačajnijih javnozdravstvenih problema i prema procjeni je drugi po učestalosti uzrok smrti koji je moguće uspješno prevenirati (Dumić i sur., 2004).

Jedan od faktora koji doprinosi nezdravom načinu života jeste pušenje. Pušenje je naročito štetno kod mlađih osoba jer se plućne alveole razvijaju do 25 godine (Blažić, 2006.) Duhanski dim sadrži oko 50 kancerogena. Tri najštetnija sastojka dima su nikotin, ugljični monoksid i katran. U dimu cigarete nalaze se i drugi štetni sastojci pogubnog djelovanja na pušače i pasivne pušače među kojima su i teški metali (kadmij, olovo), benzen, DDT, aceton, arsen, metanol, cijanid, amonijak, naftalelen. Stearinska kiselina, toluen, olovo, kadmij 7 i benzen su također vrlo štetni sastojci duhanskog dima, pogubnog djelovanja na pušače i na ljude iz njihove okoline (Popović, 2017). Veliki je broj fizioloških faktora koji mogu uticati na ishranu, među najvažnijim je zdravstveni status organizma koji je povezan uz dob i spol, a ima veze i s nasljednim faktorom. Gubitak zuba, demineralizacija kostiju, problemi s gutanjem, metabolički poremećaji i mentalni poremećaji direktno utiču na odabir hrane, a njihov se utjecaj povećava sa starošću ljudi (Alibabić, 2016).

Pretilost je povezana s povećanjem plazmatskog angiotenzina, renina, aldosterona i angiotenzin-konvertirajućeg enzima (ACE) u krvi i urinarnog aldosterona. Renin-angiotenzin je jedan od mehanizama kojim bubrezi utiču na kontrolu krvnog pritiska. Renin je proteolitički enzim, a oslobađa se kada arterijski pritisak postane prenizak. Angiotenzin, putem mehanizma negativne povratne sprege, a pod normalnim okolnostima, inhibira lučenje renina, čime se sprječava pojava hipertenzije. Nepravilno funkcioniranje ovog sistema jedan je od ključnih i najčešćih faktora pojave hipertenzije (Wong, 2011).

2 Metodologija istraživanja

2.1 Cilj istraživanja

Osnovni cilj ovog rada je utvrditi da li stanovnici Općine Travnik praktikuju zdrave životne navike.

Ostali ciljevi su bili:

- utvrditi učestalost prekomjerne tjelesne težine kod ispitanika,
- utvrditi učestalost povišenih vrijednosti krvnog pritiska,
- ispitati stavove o pravilnoj ishrani i primjeni fizičke aktivnosti,
- utvrditi broj i navike pušača.

2.2 Metodologija istraživanja

Istraživanje je provedeno presječnom studijom uz pomoć anketnog upitnika na temu zdrave životne navike na području Općine Travnik. Anketom je obuhvaćen 101 stanovnik Općine Travnik. Prikupljeni podaci su u konačnici analizirani, te grafički prikazani.

2.3 Rezultati istraživanja

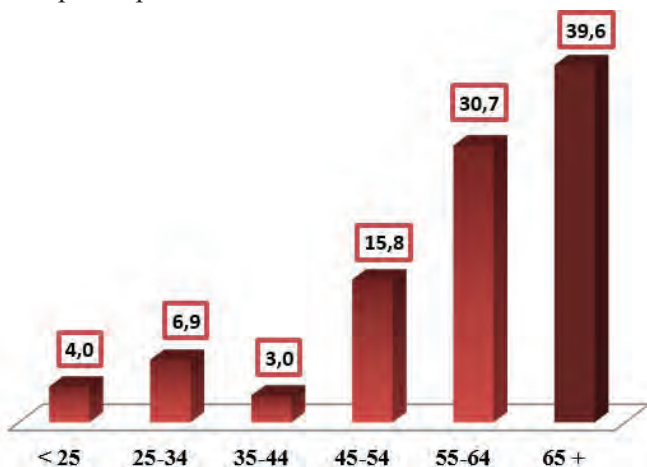
U nastavku rada slijede rezultati istraživanja u kojima se grafički prikazuju podaci dobiveni anketiranjem ispitanika.

3 Rezultati istraživanja

Istraživanje je provedeno slučajnim odabirom na ukupno 101 osobi koje su pristale da sudjeluju u anketnom istraživanju, odgovore na postavljena pitanja, te pristale na mjerenje tjelesne težine i visine i krvnog pritiska.

Dob igra važnu ulogu u održavanju zdrave ishrane, s obzirom da se sa godinama, kao i sve ostale tjelesne funkcije, metabolizam usporava.

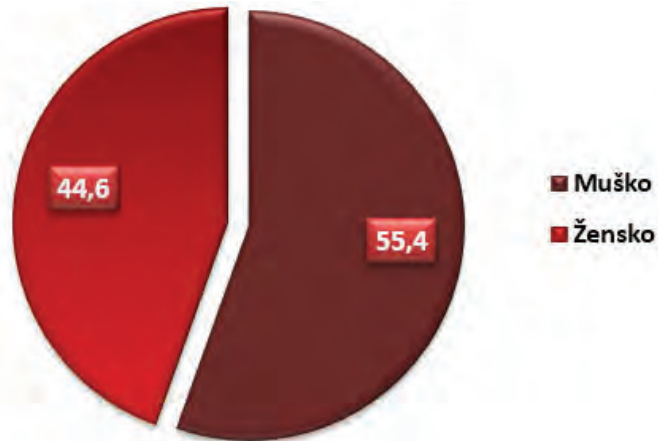
Graf 1: Dobne skupine ispitanika



39,6 % ispitanika koji su sudjelovali u anketnom istraživanju bilo je u dobnoj skupini od 65+ godina, dok je najmanji udio ispitanika bio u dobnoj skupini od 35-44 godina sa 3 %.

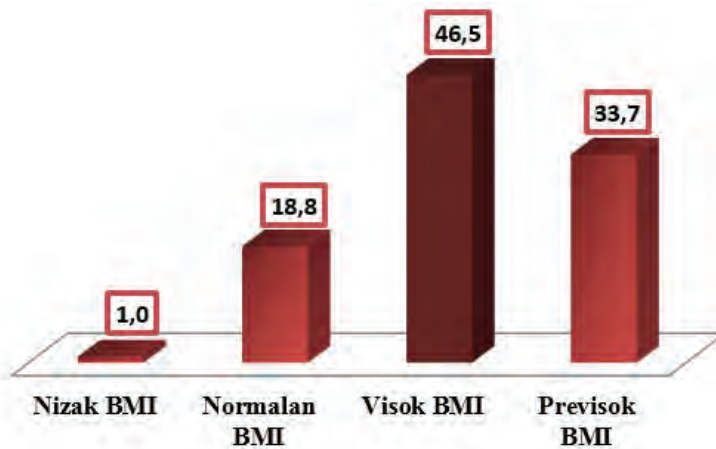
Jedan od faktora koji utiču na održavanje zdravih navika jeste spol. Osobe muškog spola češće zanemaruju pravilnu ishranu, dok se osobe ženskog spola zdravije hrane iz različitih razloga, kao što su fizički izgled i reproduktivno zdravlje.

Graf 2: Spol ispitanika



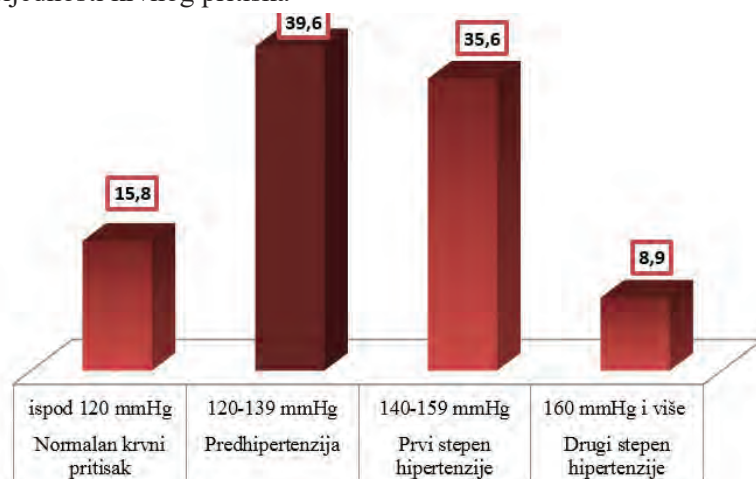
Učešće osoba ženskog spola u ispitivanju bilo je 44,6 %, dok je osoba muškog spola bilo 55,4 %. Povišen indeks tjelesne mase je najčešće povezan sa nezdravom i obilnom ishranom bogatom ugljikohidratima, te sa neredovnim obrocima. Čak 46,5 % ispitanika iz ovog istraživanja imalo je visok BMI, dok je previsok BMI zabilježen kod 33,7 % ispitanika. Svega 18,8% ispitanika imalo je normalan BMI.

Graf 3: Vrijednosti Indeksa tjelesne težine (BMI) kod ispitanika



50,5 % ispitanika se izjasnilo da su zadovoljni svojom tjelesnom težinom, njih 42,6 % snatra da treba da smršaju, dok njih 6,9 % smatra da treba da se udeblja.

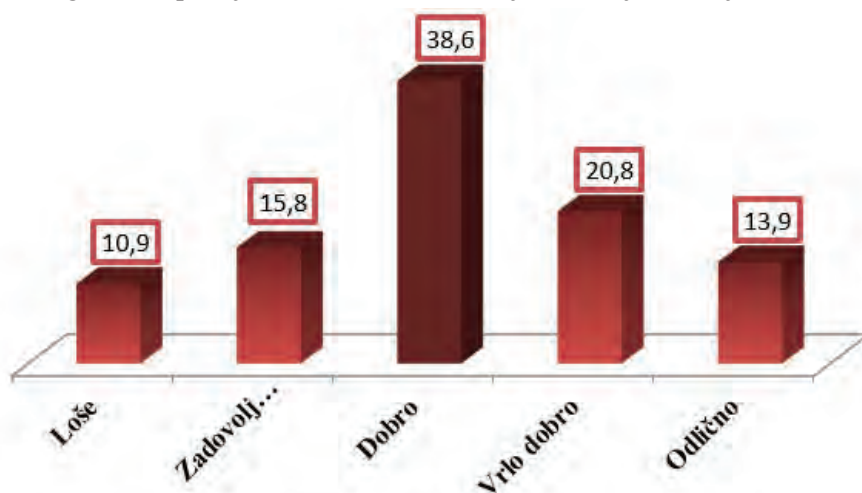
Graf 4: Vrijednosti krvnog pritiska



Vrijednosti krvnog pritiska su također pokazatelj načina ishrane i učestalosti fizičke aktivnosti. U utvrđivanju krvnog pritiska zabilježeno je da je najveći procenat ispitanika imao predhipertenziju sa učešćem od 39,6 %. Kod svega 15,8 % ispitanika je zabilježen normalan krvni pritisak.

Većina ispitanih je svoje zdravlje ocijenila kao dobro, sa učešćem od 38,6 %, dok 10,9 % ispitanika svoje zdravlje ocjenjuje kao loše. Svega 13,9 % ispitanika je svoje zdravlje ocijenilo kao odlično.

Graf 5: Odgovor na pitanje: »Na skali od 1–5 ocijenite svoje zdravlje!«



Na pitanje koliko obroka imaju dnevno, 49,5 % ispitanika se izjasnilo da su to tri obroka, doručak, ručak i večera. 20,8 % ispitanika je odgovorilo da jedu više od tri

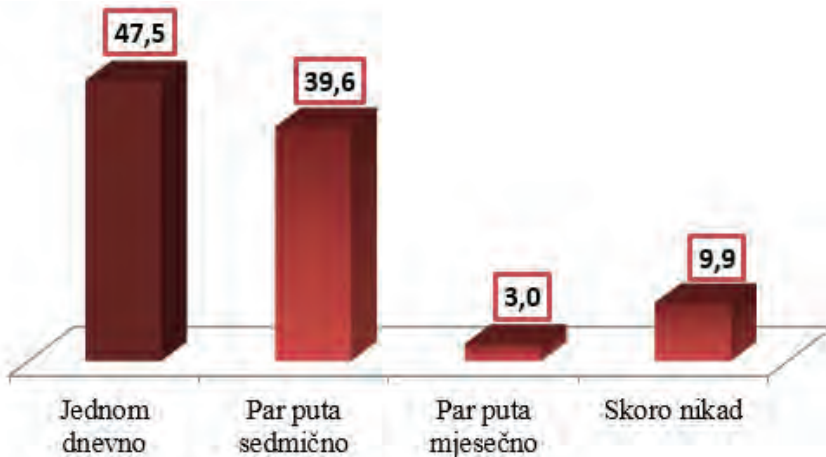
puta dnevno u manjim količinama. Nije zabilježen niti jedan slučaj u kojem ispitanik ima samo jedan obrok dnevno.

Graf 6: Odgovor na pitanje: »Koliko obroka imate dnevno?«



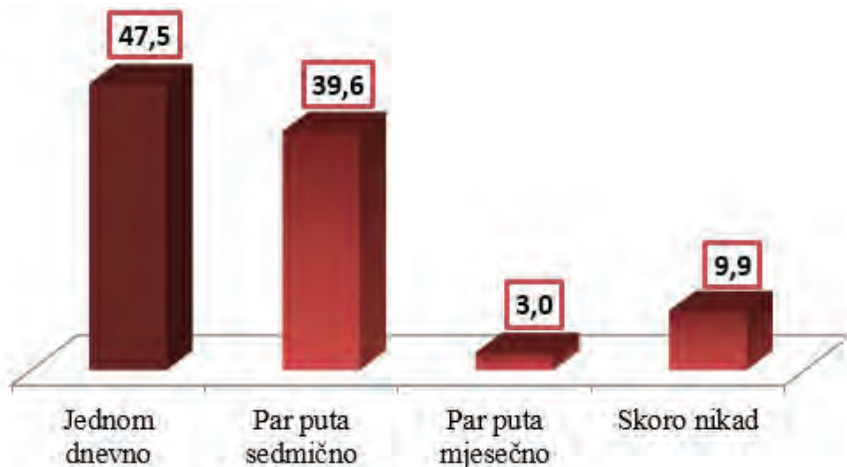
Jedno od pitanja sadržanih u anketnom upitniku je bilo u vezi konzumiranja voća i povrća. 62,4 % ispitanika je odgovorilo da voće i povrće konzumiraju svaki dan, 23,8 % ispitanika par puta sedmično, dok se 7,9 % ispitanika izjasnilo da skoro nikad ne konzumiraju voće i povrće.

Graf 7: Odgovor na pitanje: »Koliko ste često fizički aktivni?«



Na pitanje vezano za intenzitet fizičke aktivnosti, 47,5 % ispitanika je odgovorilo da su fizički aktivni svaki dan, 39,6 % par puta sedmično, dok je 9,9 % ispitanika odgovorilo da skoro nikada nisu fizički aktivni.

Graf 8: Odgovor na pitanje: »Da li pušite cigarete?«



Kao faktor koji doprinosi razvoju nazdravih stilova života, jeste pušenje. Na pitanje da li konzumiraju cigarete, 73,3 % ispitanika je odgovorilo negativno, dok je 26,7 % ispitanika odgovorilo potvrdno na postavljeno pitanje. Najviše ispitanika dnevno puši od 10–20 cigareta (48,1 %), dok je učešće onih koji puše manje od 10 cigareta dnevno i više od 20 cigareta dnevno, jednako (25,9 %). Što se tiče dužine pušačkog staža ispitanika, 70,4 % ispitanika ima pušački staž duži od 30 godina, dok 7,4 % ispitanika puši manje od 10 godina.

4 Zaključak

S obzirom da kvalitet i sastav ishrane utiču na tjelesni rast, razvoj i zdravstveni status ljudskog organizma, jako je važno voditi računa o svakodnevnoj primjeni i pridržavanju zdravih stilova života.

U odnosu na postavljene ciljeve u uvodnom dijelu rada, kod 80,2 % ispitanika je zabilježena prekomjerna tjelesna težina, odnosno visok i previsok indeks tjelesne mase. Kod 39,6 % ispitanika, zabilježene vrijednosti krvnog pritiska pripadaju grupi predhipertenzije, dok kod 35,6 % ispitanika, vrijednosti krvnog pritiska ukazuju na prvi stepen hipertenzije. 49,5 % ispitanika ima po tri obroka dnevno, 62,4 % njih svaki dan konzumira voće i povrće. Fizičkom aktivnošću svaki dan se bavi 47,5 % ispitanika, dok se njih 9,9 % skoro nikada ne bavi bilo kojom vrstom fizičke aktivnosti. U grupi ispitanika, 26,7 % se izjasnilo kao aktivni konzumenti cigareta, od kojih najviše njih (48,1 %) puši 10-20 cigareta dnevno. Pušački staž kod 70,4 % ispitanika koji su se izjasnili kao aktivni konzumenti cigareta je duži od 30 godina, dok je kod 7,4 % kraći od 10 godina. Osnovni cilj je bio ispitati da li stanovnici Općine Travnik praktikuju zdrave životne navike, uključujući ishranu, fizičku aktivnost i pušenje, koji su u korelaciji sa prekomjernom tjelesnom težinom i povišenim krvnim

pritiskom. Na osnovu prikazanih rezultata, može se zaključiti da stanovnici Općine Travnik djelimično praktikuju zdrave stilove života.

Kako bi se povećao broj osoba koje praktikuju zdrave životne navike, potrebno je raditi na promociji zdravih stilova života koji bi trebali uključivati: zdravu ishranu bogatu vlaknima, vitaminima i mineralima; praktikovanje fizičke aktivnosti svaki dan u minimalnom trajanju od 45 minuta; smanjenje procenta aktivnih pušača u općoj populaciji. Djelovanje na ove faktore i promovisanje zdravih životnih navika, u narednom periodu bi rezultiralo smanjenjem procenta osoba sa prekomjernom tjelesnom težinom i povišenim krvnim pritiskom.

LITERATURA

1. Alibabić, V. (2016). *Pravilna prehrana i zdravlje*. Rijeka: Veleučilište u Rijeci.
2. Blažić - Čop, N. in Đorđević, V. (2006). *I vi možete prestati pušiti*. Zagreb: Genesis.
3. Bungić, M. i Barić, R. (2009). Tjelesno vježbanje i neki aspekti psihološkog zdravlja. *Hrvat. Športskomed. Vjesn*, 24, str. 65–75.
4. Dumić, M. (2004). Debelo dijete. *Paediatrica Croatica*, 48, št. 1, str. 3–8.
5. French, S. A., Story, M. i Jeffery, R. W. (2001). Environmental influences on eating and physical activity. *Annu. Rev. Public Health*, 22, str. 309–335.
6. Popović - Grle, S. (2007). Pušenje i dišni sustav. *Hrvatski časopis za javno zdravstvo*.
7. Wong, C. (2011). *Natural Remedies for High Blood Pressure*. The New York Times Company.

Izzivi mladih v procesu selekcije kadrov v organizaciji

UDK 331.535-053.81

KLJUČNE BESEDE: kariera, zaposlovanje, selekcijski proces, trg dela, mladi

POVZETEK - Čeprav Slovenija v zadnjih letih beleži gospodarsko rast, kar prinaša tudi fleksibilnejši trg dela in nove zaposlitve, ostajajo mladi ranljiva skupina na trgu dela. Kljub ugodnemu stanju na trgu dela raziskava o pomanjkanju kadrov na trgu dela razkriva, da 45 % globalnih podjetij ne najde ustreznega kadra. Govora je o obdobju kadrovske suše, ko primanjkuje ustreznega kadra. Skoraj tretjina delodajalcev meni, da je glavni razlog za nezasedenost delovnih mest pomanjkanje nadarjenih kandidatov na trgu dela, sledi pomanjkanje izkušenj ter nato pomanjkanje tehnične znanja. Mladi se hitro učijo in prilagajajo situacijam, vendar je prehod s področja izobraževanja v delovno sfero, še posebej v prvo zaposlitev, pogosto težaven korak za vsakega mladostnika. Zato v prispevku osvetlimo vpogled v razumevanje pomena razvoja kariere mladih ter predstavimo njihova razmišljanja o prvih kariernih odločitvah. Menimo, da se delodajalci premalo zavedajo, da iskalci zaposlitve izbirajo bodočega delodajalca in ne obratno. S kvantitativno empirično raziskavo bomo izpostavili elemente, ki so mladim pomembni pri izbiri delodajalca in delovnega mesta, kot tudi izzive v procesu selekcije na začetku njihove karierni poti.

UDC 331.535-053.81

KEYWORDS: career, employment, selection process, labour market, youth

ABSTRACT - Although Slovenia has been experiencing economic growth in recent years, which also brings a more flexible labour market and new jobs, young people remain a vulnerable group on the labour market. Despite the favourable labour market situation, a survey of labour market shortages reveals that 45% of global companies do not find the right staff. We are talking about a period of staff drought when there is a lack of adequate staff. Almost a third of employers believe that the main reason for job vacancies is a lack of talented candidates on the labour market, followed by a lack of experience and then a lack of technical knowledge. Young people are quick to learn and adapt to situations, but transitioning from education to the workplace, especially to their first job, is often a difficult step for any adolescent. We believe that employers lack awareness that it is the job seekers that are choosing the prospective employer and not the other way around. Through a quantitative empirical study, we will highlight the elements that are important to young people in their choice of employer and job, as well as the challenges they face in the selection process at the beginning of their career path.

1 Uvod

Slovenija v zadnjih letih beleži gospodarsko rast, kar prinaša tudi nove zaposlitve. Zaradi ugodnih ekonomskih razmer in trendov je trenutno povpraševanje po kadrih večje, kot je njihova ponudba (Šprohar, 2018, str. 61). Primanjkljaj delovne sile je moč pričakovati tudi v prihodnosti. Negotov trg dela, visoki delovni standardi, tehnološke spremembe, zmanjšana varnost delovnih mest, spreminjajoče se organizacije in podobno med drugim spreminjajo tudi procese zaposlovanja. Enaki dejavniki pa prispevajo tudi k nestabilnemu položaju mladih na trgu dela tako v Sloveniji kot tudi v drugih državah Evropske unije. Kljub optimističnim napovedim in pozitivnemu trendu zaposlovanja in fleksibilnejšemu trgu dela ostajajo mladi, predvsem zaradi pomanjkanja delovnih izkušenj, ranljiva skupina na trgu dela. Raziskava o

pomanjkanju kadrov na trgu dela (Solving the Talent Shortage, 2019), ki je zajela skoraj 40.000 delodajalcev v 6 različnih sektorjih po 43 državah, je pokazala, da skoraj polovica globalnih podjetij (45 %) ne najde ustrezno talentiranega kadra; med velikimi podjetji je kar 67 % takšnih, ki ne najdejo ustreznega kadra za prosta delovna mesta. Govori se o obdobju kadrovske suše, ko primanjkuje ustreznega kadra, pri čemer skoraj tretjina delodajalcev meni, da je glavni razlog za nezasedenost delovnih mest pomanjkanje nadarjenih kandidatov na trgu dela, sledi pomanjkanje izkušenj ter nato pomanjkanje tehničnega znanja.

Obrat na trgu delovne sile nas je opozoril, da iskalec zaposlitve ni nujno šibkejši člen. Kadrovanje je nakup, kjer se delodajalci velikokrat znajdejo med praznimi policami. V nakupu pa je človek znamka na trgu, ki se prodaja. Organizacije se med seboj razlikujejo, prav tako kandidati. Zato lahko izbrani kandidat predstavlja za eno podjetje dobro odločitev, za drugo pa ne. Teorija ne opredeljuje, kdo izbira koga (Drapal, 2018, str. 28), vendar smo v času, ko so zaradi pomanjkanja kadrov večje priložnosti za izbiro na strani delavcev. Menimo, da to še posebej velja za mlajšo generacijo.

Mladi se zelo hitro učijo in prilagajajo različnim situacijam, vendar je prehod s področja izobraževanja v delovno sfero, še posebej v prvo zaposlitev, pogosto težak korak za vsakega mladostnika. Zato v prispevku osvetlimo vpogled v razumevanje pomena razvoja kariere mladih ter njihova razmišljanja o prvih kariernih odločitvah ob vstopu na trg dela, pri tem izpostavimo tako elemente, ki so mladim pomembni pri izbiri delodajalca in delovnega mesta, kot tudi izzive v procesu selekcije na začetku njihove kariere poti.

2 Pomen načrtovanja kariere za mladostnika

Mladi so družbena skupina, ki je v zadnjih desetletjih doživela najobsežnejše spremembe. Te spremembe so mlade zaznamovale predvsem na področjih izobraževanja, trga dela in sistema blaginje in jih postavljajo v položaj nenehne negotovosti (Zorž in Hadalin, 2018). Vsekakor so mlade generacije, ki se danes izobražujejo, končujejo izobraževanje, vstopajo na trg dela ali so med brezposelnimi mladimi, izjemno pomemben del ponudbe trga dela (Spruk, 2013). Z novim, svežim znanjem, ki ga pridobijo med izobraževanjem, in s svojimi socialnimi in tehničnimi kompetencami lahko aktivno sodelujejo pri ustvarjanju kakovostnejše družbe (Kalaš, 2017).

V družbi 21. stoletja, imenovani tudi družbi znanja, globalna ekonomija in še hitrejši tehnološki napredek generirata bistveno višjo frekvenco prehajanja delovne sile. Pojem kariera se danes definira kot vseživljenjski napredek posameznika v učenju in delu. Skladno s spremembo paradigme se na kariero gleda kot na pojav, ki se dograjuje s pomočjo ustreznih izbir, ki jih posameznik opravi skozi svoje življenje. Razvoj kariere ni več omejen na maloštevilne posameznike s kariero, ampak mora biti ta možnost dostopna vsem posameznikom. To pomeni, da morajo biti omogočeni

pogoji za vseživljenjsko vodenje kariere v vseh za to primernih obdobjih človekovega življenja. Potrebno je z ustreznimi ukrepi zagotoviti pogoje za dostopnost vseživljenjske karierne orientacije vsakemu državljanu. Ustrezna karierna orientacija precej prispeva k usposobljenosti delovne sile za delodajalce in socialni varnosti za posameznika (Kelava, 2015, str. 51).

2.1 Načrtovanje kariere in karierne odločitve

Zavedati se moramo, da je načrtovanje kariere most med posameznikom in organizacijo, saj vsak posameznik želi biti uspešen, organizacija pa želi uspešne posameznike, ki tvorijo celoto.

Načrtovati kariero s srcem (Brečko, 2018a) pomeni, da si začrtamo smernice, kaj bomo počeli v življenju, da bi ob tem dosegli osebno zadovoljstvo. Karierni razvoj je torej vseživljenjski proces samoizražanja in zavedanja, stalno pridobivanje znanja o stalno spreminjajočem se svetu dela in odločanja. Večina mladih bo skozi vse svoje življenje opravila več kariernih sprememb, zato je bistveno, da so opremljeni z razumevanjem, kako sprejemati karierne odločitve (vseživljenjska karierna orientacija). Collin and Watts (1996, v Vujić, 2008, str. 298) pravita, da je kariera »individualni razvoj skozi učenje in delo tekom življenja«. Posameznik sledi notranjemu, psihološkemu občutku uspeha, občutku ponosa in napredka pri doseganju življenjskih ciljev, ki niso omejeni zgolj na delovno okolje in napredovanje na delovnem mestu (Đorđević Boljanović in Pavlič, 2011). Kariera se pogosto spreminja ob spremembi osebnih interesov, sposobnosti in vrednot, pa tudi ob spremembah v delovnem okolju, npr. ob menjavi področja dela ali strokovnega področja. Načrtovanje kariere razumemo kot stalen proces, v katerem posameznik izvaja naslednje naloge (Greenhaus in sod., 2010): sistematično zbira relevantne informacije o sebi in svojem okolju; oblikuje pravilno sliko o svojem znanju, sposobnostih, zmožnostih, interesih, vrednotah, pa tudi alternativnih možnostih zaposlitve; razvija realne cilje o svoji karieri, zasnovane na zbranih informacijah in oblikovani podobi; razvije in implementira strategijo za doseganje kariernih ciljev; pridobiva povratne informacije o učinkovitosti izbrane strategije in o relevantnosti ciljev.

Kariera se ne prične šele z zaposlitvijo in začetkom opravljanja dela na delovnem mestu, ampak že mnogo prej, ko si v otroštvu ustvarjamo prve predstave o poklicu, in kasneje, ko se odločamo za določen poklic. Posameznikova zaposlitev predstavlja enega izmed ključnih elementov za oblikovanje njegove identitete. Posameznik se s pomočjo poklicne socializacije usposobi za opravljanje določenega dela, razvija lastnosti, vedenja ter stališča, ki sovpadajo z njegovo poklicno vlogo, pridobiva nove spretnosti in znanje, uči se ustreznega vedenja, sprejema skupinske norme in vrednote ter oblikuje svojo identiteto.

Lovšin (2011) navaja, da številne raziskave različno opredeljujejo pomembnost posameznih dejavnikov pri izbiri poklica, najpogostejši dejavniki so družina oz. starši, prijatelji, strokovne svetovalne službe in lastna spoznanja. Raziskave, opravljene na področju ugotavljanja in opredelitve kariernih sider, so pokazale, da je izbira poklica

močno povezana tudi s posameznikovo samopodobo pri delu, z njegovim sistemom vrednot in prepričanj o sebi, ki jih razvije na podlagi povratnih informacij iz socialnega in delovnega okolja (Brečko, 2006, str. 169). Novejše teorije o poklicnem odločanju uvrščajo vrednote med pomembnejše dejavnike izbire poklica in študijske smeri (Trunk Širca in Krč, 2010). Dva pomembna mejnika, ki usmerjata posameznika na poti oblikovanja njegove delovne kariere, sta sam izbor poklica ter prva zaposlitev. Z izborom poklica se »najpogosteje, čeprav ne vedno, začneja posameznikova predkariera oziroma vstop vanjo« (Schein, 1979, v Cvetko, 2002, str. 65). Drugi mejnik v razvijanju posameznikove kariere je izbor prve zaposlitve. Cvetko (2002) ob tem navaja, da uspešnost prehoda iz šolskega v delovni sistem pokaže prav prva zaposlitev. Uspešen pa je prehod tedaj, če se delo, ki ga posameznik dejansko opravlja v prvi zaposlitvi, sklada z njegovimi pričakovanji o poklicu, za katerega se je šolal. Ta prehod pa je v današnji dobi globalizacije, ob hitro spreminjajoči se tehnologiji, lahko uspešen le, če ima posameznik čim širšo in raznoliko izobrazbo ter nove vrednote: razmišljanje, učenje in ustvarjanje, ki jih zahteva informacijska družba. Fieldman (1988, v Brečko, 2006, str. 243) ugotavlja, da posameznik ne razvije delovne samopodobe, dokler nima dovolj konkretnih poklicnih izkušenj, ob katerih spoznava svoje sposobnosti, motive in vrednote.

Mladi imajo različne predstave in pričakovanja v zvezi s poklicem. V času šolanja se identifikacija s poklicem v resnici šele začne, imaginarne predstave in pričakovanja se lahko še okrepijo ali pa študent ugotovi razkorak med svojimi predstavami o poklicu, med lastnimi pričakovanji in profesionalnimi možnostmi ter zahtevami ter razreši ta »konflikt« ali pa se oklene svojega prav. Soočenje z razkorakom med individualnimi predstavami in funkcijo poklica je nujno in se zgodi, če ne prej, ko se mlad, teoretično podkovan strokovnjak zaposli. Študent mora nujno prepoznati in poznati motive, ki so vplivali na odločitev za študij, se z njimi soočiti in jih predelati (Bizjan, 2004).

Zato mora posameznik imeti določeno znanje, razviti določene spretnosti oziroma posedovati kompetence za uspešno vodenje lastne kariere poti. Ažman in sod. (2014, str. 10–11) menijo, da usposobljenost za vodenje kariere pomeni to, da se posameznik zaveda, da je njegova naloga pristopiti dejavno k načrtovanju in vodenju kariere, ter zavedanje, da s svojimi dejavnostmi vpliva na spreminjanje sebe ter vseh tistih, s katerimi je lahko v izobraževalnem, poklicnem ali delovnem odnosu. Posameznik mora tako poznati sebe, svoje lastnosti, vrednote, stališča, prepričanja, sposobnosti in znanje, značilnosti učenja ter poznati lastne potrebe, želje in cilje. Njegova naloga je tudi zavedanje o tem, da je dobra ozaveščenost pogoj za dobro odločanje. Načrtovanje kariere je torej pomemben dejavnik razvoja posameznika.

2.2 Mladi in njihov zaposlitveni potencial

Pomemben prehod, ki ga morajo mladi napraviti na poti iz mladosti v odraslost, je prehod iz obdobja šolanja in ekonomske odvisnosti v obdobje zaposlenosti. Ta prehod pa ni enostaven. Na eni strani naloga nalogo načrtovanja kariere poti, ki obsega

vse od odločanja za poklic in izbire šolanja na začetku do iskanja ustrezne zaposlitve na koncu; na drugi strani pa nalogo prevzemanja odgovornosti za lastno materialno stanje in izgradnjo podobe kompetentne osebe. Mejna točka, ki pa je ni tako enostavno prestopiti, pa je pri tem prva redna zaposlitev.

Mladi, pogosto poimenovani tudi generacija y ali milenijci, so polni optimizma, samozaupanja, radi se mrežijo, usmerjeni so k dosežkom, so zelo ambiciozni, pričakujejo sodelovanje z vodstvom, izkušnje jim ne pomenijo veliko, saj se svet neprestano spreminja, potrebujejo hitre povratne informacije, delajo, dokler pač morajo ali dokler se ne naveličajo, zanima pa jih civilna družba (Boštjančič, 2011, str. 57), so bolj samozavestni in se ne bojijo postavljati vprašanj, so bolj asertivni, manj empatični, manj jih zanima družbeno dogajanje, sposobni so večopravnosti, usmerjeni so k dosežkom, odlikuje jih želja po nagrajevanju in prepoznavanju njihovega prispevka, želja po raznolikosti pri delu, izzivih in spremembah, zelo visoko pa vrednotijo usklajevanje njihovih življenjskih interesov z ravnovesjem med delom in življenjem (Petrovčič in Boštjančič, 2018, str. 60).

Milenijci so do sedaj najbolj v izobraževanje usmerjena generacija in so tudi najbolj izobražena generacija do sedaj. Pridobivanje znanja pa pri njih ni več omejeno samo na formalno izobraževanje, saj pogosto posegajo po spletnih virih in aplikacijah. Učenje na pamet ni cenjeno, bolj cenijo možnosti, ki jih nudi splet. So zelo osredotočeni na kariero, po drugi strani pa jim je pomembno tudi ravnovesje med službo in zasebnim življenjem.

Mladi so hkrati tudi generacija, za katero veljajo predstave, da nimajo dobro izoblikovanih vrednot, kot so delo, vztrajnost, predanost delu. Kot negativen stereotip pa se kaže očitek o nezrelosti in nezanesljivosti, da jim je pomembno le družabno življenje in da hitro menjajo službe, saj se stvari hitro naveličajo in ne vztrajajo (Žnidaršič, 2013, str. 28). Pogosto lahko slišimo, da »ta mladina je nemogoča«, zato je potrebno generacijska razhajanja prilagoditi posameznikom in izoblikovati orodja, ki bodo spodbujala učenje in sodelovanje (Brečko, 2018b, str. 63).

Razumevanje generacijskih razlik, omenjenih zgoraj, in njihovega vpliva na motivacijo v delovnem okolju je pomembno za selekcijo, izbor, zadržanje in razvoj kadrov. V prihodnosti bodo »mlade generacije« postale večinski del delovne sile, zato jih je potrebno razumeti. Raziskave kažejo, da mladim največ pomeni zagotavljanje fleksibilnih delovnih pogojev, še posebej fleksibilen delovni čas in možnost samostojnega razporejanja urnika. Na delovnem mestu mladi raje delajo v timu kot individualno. Milenijci pri zaposlovanju iščejo priložnosti, kjer je v ospredju osebni razvoj in ne samo plačilo. Za njih je zelo pomembno, da najdejo smisel pri delu. Pri delu pričakujejo napredovanje in pohvalo za opravljeno delo. Z nadrejenimi želijo imeti neformalne odnose in odprt dialog. Želijo biti informirani o svoji uspešnosti, o dogajanju v organizaciji ter o sprotih stvareh. Pri delu so ustvarjalni, uspešni, hitri in radovedni. Kadar jim kaj ne ustreza, so zelo hitro pripravljene zamenjati delo (Čivric, 2016, str. 11). Nekateri avtorji pravijo, da bi mladi raje izbrali fleksibilen urnik kot višjo plačo. Pomemben dejavnik je tudi delo na daljavo s pomočjo tehnologije.

Uporablja se tudi deljenje dela, kar pomeni, da si dva delita odgovornosti in urnik. Mladi lahko učijo starejše, hkrati pa so vir informacij, konkurenčne prednosti in v organizacijo vnesejo večgeneracijsko organizacijsko kulturo (Boštjančič in sod., 2018, str. 60). Ko organizacije zaposlujejo mlade, se morajo zavedati, da so to osebe, ki so nosilci novega znanja z velikim razvojnim potencialom za napredek organizacije. Razvoj kadrov je sestavljen iz sledečih aktivnosti: analiza potenciala, ugotavljanje vrzeli, oblikovanje razvojnega načrta za pridobitev manjkajočih kompetenc, prenos v prakso, podpora vodje in podajanje povratnih informacij (Lovše, 2018, str. 58).

2.3 Položaj mladih na trgu dela

V Sloveniji delež mladih v letu 2018 predstavlja skoraj šestino celotnega prebivalstva oziroma 15,3 % celotnega prebivalstva (SURS, 2017a). Zaposlenost mladih je pomemben pokazatelj ureditve trga dela. Položaj mladih na trgu dela se spreminja tako v Sloveniji kot tudi v drugih državah Evropske unije. V Sloveniji smo v preteklosti beležili nižjo stopnjo zaposlenosti mladih (15–24 let), kot je povprečje EU, kar je posledica visoke vključenosti mladih v izobraževanje (Domadenik in sod., 2013, str. 34). Statistika Zavoda RS za zaposlovanje navaja naslednje stopnje brezposelnosti v Sloveniji za oktober 2019: ženske (50,9 %), mladi (20,9 %), starejši (39,2 %), iskalci prve zaposlitve (17,3 %), dolgotrajno brezposelni (51,9 %) in invalidi (18,1 %). Brezposelnost mladih razdelimo v dve starostni skupini, in sicer v starosti od 15 do 19 let ter od 20 do 24 let se giblje podobno. Praviloma je vsak oktober velik skok števila brezposelnih v teh starostnih skupinah (prijave po izteku statusa dijaka oz. študenta), potem pa se do naslednjega oktobra njihovo število praviloma zmanjšuje. Na podpopovprečno rast števila brezposelnih mladih v starosti od 15 do 24 let vpliva več razlogov. Demografske spremembe vplivajo na vedno manj obsežene generacije mladih v tem starostnem obdobju, bistveno večji pomen pa ima visoka vključenost mladih v sekundarno in terciarno izobraževanje ter pomanjkanje zaposlitvenih možnosti zaradi krize. Generacije mladih, starih od 24 do 29 let, so nekoliko bolj obsežne, ti mladi pa nimajo več možnosti nadaljevanja študija, zaradi česar iščejo zaposlitev. V starosti od 25 do 29 let mladi večinoma dokončno vstopijo na trg dela. Gibanje brezposelnosti te skupine mladih je podobno gibanju skupne brezposelnosti – sezonska nihanja so manj opazna. Ker je bilo od leta 2008 manj zaposlitvenih možnosti, pogosto sprejmejo zaposlitev v fleksibilnih oblikah, tudi na delovnih mestih, ki zahtevajo nižjo raven izobrazbe, kot jo imajo. Pogosto se tako zaposlujejo pod svojo ravnjo izobrazbe ter hkrati iščejo bolj primerno zaposlitev. Tako je za te mlade značilno tudi bolj pogosto prehajanje med različnimi statusi na trgu dela (ZRSZ, 2019).

3 Vloga organizacije ob prvi redni zaposlitvi

Kako pridobiti, strokovno razvijati in obdržati ljudi z visoko stopnjo motiviranosti, ki bi bili voljni in zmožni reševati probleme tako, da bi bili vsaj en korak pred dru-

gimi, je verjetno danes največji izziv za vse organizacije (Svetlik in Zupan, 2009, str. 13). Zato je zelo pomembno, da kadre izbiramo strokovno oziroma da si že pred izbiranjem kadrov določimo, kakšno kadrovsko strukturo želimo imeti. Vsaka organizacija mora že na samem začetku delovanja vedeti, katere cilje želi doseči in na kakšen način jih bo tudi dosegla. Seveda mora upoštevati, da so pri vsakem procesu ključni akterji kadri. Moč v organizaciji temelji na znanju in odgovornosti ter na strokovnosti in občutku pripadnosti organizaciji.

3.1 Selekcija kadrov

Kot vsaka nova generacija, ki vstopa na trg dela, tudi mladi/milenijci prinašajo spremembe in nove izzive za delodajalce. Sprememba na trgu dela je povzročila, da morajo danes organizacije opraviti domačo nalogo, kakršno že dolgo opravljajo iskanci zaposlitve, med drugim ugotoviti, kje vse se skrivajo njihove vrednosti, ozavestiti poslovni model, ustrezno komunicirati s ključnimi javnostmi na trgih, tudi na trgu dela (Drapal, 2018, str. 30.). Uspeh podjetja temelji na zaposlenih, zato je iskanje in selekcija ustreznih kadrov vse prej kot preprosta naloga. Sistematičen sistem selekcije je pomemben korak k uresničevanju vizije podjetja, usmerjene k zadovoljstvu ljudi, s katerimi prihaja v stik, in vsekakor tudi pomemben korak pri oblikovanju blagovne znamke delodajalca (Jelovčan, 2018, str. 44).

Selekcija ali izbor kandidata je dvosmerni proces, ki poteka med organizacijo in delavcem (Merkač, 2005, str. 108). Ljudje izberejo zaposlitev, ki se jim zdi na prvi pogled privlačna. Privlačnost podjetja je pogoj, da oseba odpre zaposlitveni oglas in se odzove na sporočilo. Ocena privlačnosti je sestavljena iz prepoznavnosti, podobe in zaželenosti delodajalca, kar vključuje socialni, razvojni, ekonomski, organizacijski dejavnik, dejavnik interesa in dejavnik uporabne vrednosti (Vošnjak in sod., 2018, str. 115).

Proces selekcije se prične, ko podjetje ugotovi primanjkljaj delovne sile in objavi razpis za prosto delovno mesto. Celoten izbirni postopek si lahko zamislimo v obliki vedno gostejših sit, skozi katere prehajajo kandidati, pri čemer jih na vsakem nekaj ostane. Cilj pa je, da jih določeno število pride tudi skozi najgostejše sito (Možina, 2002, str. 119). Z dobrim zaposlitvenim oglasom, v katerem so navedene veščine, ki naj bi jih kandidat imel, privlači bodoče kandidate in se izogne prevelikemu odzivu. Sledi pregled prijav in predpriprava na razgovore, nato je na vrsti razgovor, ki je prvi stik s kandidatom, kjer natančno izvemo njegovo zgodovino, dejanske kompetence in ostale podrobnosti. Osebni intervju mora potekati v posebnih pogojih, saj kadrovik na razgovoru ugotavlja primernost kandidata, objektivnost in zanesljivost (Čuček, 2007, str. 57–58). Nato je na vrsti psihološko testiranje z ocenjevalnim centrom, kjer s posebnimi tehnikami preverjamo kompetence kandidata. Sledi končni razgovor in izbira kandidata. Po končani selekciji se pripravi selekcijsko mapo, kjer je zapisan celoten selekcijski postopek, določi se plačo, delovno mesto in ostalo (Jelovčan, 2019, str. 44–46). Z odločitvijo o sprejemu delavca izbirni postopek še ni končan. Zaposlitev je treba formalno potrditi s podpisom pogodbe o delu. Delavca

je treba podrobno seznaniti z organizacijo, njenimi napisanimi in nepisanimi pravili. Seznaniti ga je treba s socialnim okoljem, ki ga sestavljajo nadrejeni, podrejeni, neposredni sodelavci in drugi, s katerimi bo med delom prihajal v stik. Spoznati mora fizično delovno okolje oziroma prostore in opremo, ki jo bo imel na razpolago. In seveda uvesti ga je potrebno v delo. Vsemu temu s tujim izrazom pravimo indukcija, ki pomeni uvajanje. Cilj uvajanja je, da novi delavec začne, kolikor je mogoče hitro, delati s polno storilnostjo in da doseže pri tem tudi osebno zadovoljstvo (Svetlik, 2009, str. 328–329).

3.2 Razvoj kariere (mladih) zaposlenih v organizaciji

Organizacija si s sistematičnim razvojem kadrov zagotavlja svoj prihodnji razvoj in perspektivo. Začne se z uspešnim planiranjem, selekcijo, izborom, zaposlovanjem in orientacijo novozaposlenih. Zato mora organizacija razumeti karijerne poti in ponuditi takšne (karijerne) vrednote, katerih zadovoljevanje bo vodilo v zadovoljstvo zaposlenih v organizaciji. Vrednote morajo privabiti novozaposlene, hkrati pa mora organizacija biti pozorna na to, da s pretirano samopromocijo ne vpliva na nerealna pričakovanja novozaposlenih. Organizacija mora novozaposlenemu tudi skozi proces orientacije predstaviti vlogo v organizaciji, samo delo in delovne naloge ter ga vpeljati v kulturo organizacije. Ob predpostavki, da je razvoj kariere sredstvo povezovanja med posameznikovimi cilji in potrebami dela, pomeni to za organizacijo, da se mora zavedati pluralnosti predstav o poklicu in posamezniku ob vstopu v organizacijo omogočiti taka delovna mesta, ki bodo za posameznika privlačna in jim bo lahko sledil (Blažič, 2018). Posameznik in organizacija naj skušata skupaj poiskati poti kariernega razvoja zaposlenega za doseganje višje stopnje produktivnosti, pripadnosti organizaciji, zadovoljstva in profesionalne rasti. Ob tem pa se je treba stalno izobraževati, dodatno izpopolnjevati, usposablјati in prilagajati potrebam sodobnega sveta.

4 Raziskava o izzivih mladih ob začetku kariere

4.1 Opredelitev problema in ciljev

Priložnost današnje mlade generacije ni v zaposlenosti, temveč v zaposljivosti, zato morajo biti mlade generacije toliko bolj same sposobne uspešno načrtovati in razvijati svojo kariero (Mrakovčič in Brečič, 2018, str. 15), po potrebi zamenjati poklicno pot, zmožne načrtovati in ravnati v skladu s spreminjajočimi se poklicnimi priložnostmi ipd. Mladi zaradi svoje neizkušenosti veljajo za šibkejšo skupino na trgu dela, kar se kaže v višji stopnji brezposelnosti med mladimi in težjim prehodom na trg dela. Glavno vodilo pri raziskavi je bilo vprašanje, kdo sploh izbira – delodajalec ali delavec. Namen raziskave je bil osvetliti razmišljanje mladih o prvih kariernih odločitvah ob vstopu na trg dela pri izbiri delodajalca in delovnega mesta. Osrednji cilj je bil prepoznati različne dejavnike, ki vodijo k odločitvi za zaposlitev pri mla-

dih, proučiti razumevanje kariere in kariernega načrtovanja med mladimi (kaj pomeni kariera, kako načrtujejo, karierni cilji, ali znajo načrtovati svojo kariero), osvetliti ključne elemente, ki so mladim pomembni pri izbiri delodajalca, ter opredeliti izzive mladih v procesu selekcije.

4.2 Raziskovalno vprašanje

Preučili smo pogled mladih na razvoj lastne kariere in njihove (subjektivne) kriterije za izbiro primernega delodajalca in delovnega mesta. Zastavili smo si dva raziskovalna vprašanja:

RV1: Kateri dejavniki pomembno vplivajo na postavljanje kariernih ciljev in prve zaposlitvene odločitve mladih ob prehodu na trg dela?

RV2: Kateri so ključni elementi, ki so mladim v prehajanju na trg dela pomembni pri izbiri delodajalca?

4.3 Metode in tehnike zbiranja podatkov

Uporabili smo deskriptivno neeksperimentalno metodo kvantitativnega empiričnega raziskovanja. Kot instrument smo sestavili anketni vprašalnik na podlagi strokovne literature. Zbiranje podatkov je potekalo v mesecu januarju in februarju 2020 z anonimnim spletnim anketnim vprašalnikom, objavljenim v spletni aplikaciji EnKlik Anketa. Dostop do ankete smo objavili tudi na družbenem omrežju s povabilom k širjenju vprašalnika med skupine mladih, po principu snežne kepe.

4.5 Opis vzorca

Osrednjo populacijo, ki smo jo preučevali, predstavljajo mladi, ki se izobražujejo, iščejo prvo zaposlitev, so zaposleni ali pa brezposelni. Klikov na anketni vprašalnik je bilo 325, vendar smo v nadaljnjo statistično obdelavo sprejeli le v celoti rešene anketne vprašalnike, teh je bilo 70. Razlog za omenjeno situacijo je po našem mnenju dolžina vprašalnika in splošna nenaklonjenost do sodelovanja v raziskavah.

Naš vzorec predstavlja 54 žensk (77 %) in 16 moških (23 %), ki so v povprečju stari 26,7 leta. Najmlajši respondent je bil star 17 in najstarejši 49 let. Največ anketirancev je študentov (46 %), sledijo že zaposleni (41 %) ter dijaki (6 %), 4 % je trenutno brezposelnih, 2 anketiranca pa navajata delo po pogodbi in samozaposlitev.

4.6 Rezultati in interpretacija

Dojemanje pojma kariera se je skozi 20. stoletje spreminjalo, predvsem zaradi razvoja tehnologije in spreminjanja trga dela. Mladi iz t. i. generacije y tekom svojega dela vedno pogledujejo za novimi delovnimi mesti, spremembe poslovnega okolja pa prispevajo tudi k spreminjanju kariernih usmeritev. Zato smo v prvem delu naše raziskave najprej preverili, kako pojmujejo kariero naši respondenti. Rezultati so predstavljeni v tabeli 1.

Tabela 1: Pomen kariere za mlade

	Frekvenca, delež v %					Stopnja	Povprečje	St. odklon
	0 zelo se ne strinam	1 ne strinjam se	2 ne morem se odločiti	3 strinjam se	4 zelo se strinjam			
Kariera pomeni napredovanje na višji položaj – vrednota je višja plača.	5	7	21	25	12	4	3,5	1,11
	7 %	10 %	30 %	36 %	17 %			
Kariera pomeni pridobivanje strokovnega znanja – vrednota je znanje.	1	2	5	31	31	1,33	4,3	0,83
	1 %	3 %	7 %	44 %	44 %			
Kariera pomeni zgolj poklicno pot, nepovezano z življenjskim ciklom.	12	19	13	18	8	5	2,9	1,3
	17 %	27 %	19 %	26 %	11 %			
Kariera je vseživljenjsko učenje.	1	1	7	26	35	1,33	4,3	0,83
	1 %	1 %	10 %	37 %	50 %			
Razvoj kariere je izboljševanje kompetentnosti, znanja in zmožnosti za delo.	1	1	8	26	34	1,33	4,3	0,84
	1 %	1 %	11 %	37 %	49 %			
Kariera ni nekaj, kar se zgodi, temveč se načrtuje.	0	6	20	24	20	3	3,8	0,95
	0 %	9 %	29 %	34 %	29 %			
Kariera je življenjska pot na področju dela in učenja.	0	3	8	34	25	2	4,2	0,79
	0 %	4 %	11 %	49 %	36 %			

Vir: Anketa, 2020.

Rezultati raziskave so pokazali, da pripisujejo anketiranci karieri visok pomen, kariera jim v največji meri predstavlja vseživljenjsko učenje ($\bar{x} = 4,3$; $\sigma = 0,83$) v procesu večanja kompetentnosti ter pridobivanja strokovnega znanja ($\bar{x} = 4,3$; $\sigma = 0,84$), znanje je vrednota ($\bar{x} = 4,3$; $\sigma = 0,83$). Razumejo jo kot življenjsko pot na področju dela in učenja ($\bar{x} = 4,2$; $\sigma = 0,79$) in ne zgolj kot poklicno pot ($\bar{x} = 2,9$; $\sigma = 1,3$). Visoko je tudi povprečje strinjanja s trditvijo, da ni kariera nekaj, kar se zgodi, temveč nekaj, kar se načrtuje ($\bar{x} = 3,8$; $\sigma = 0,95$). V nadaljevanju raziskave smo tudi preverili, v kolikšni meri mladi dejansko načrtujejo svojo kariero. Kljub visoki stopnji strinjanja s trditvijo je zgolj 20 % anketirancev navedlo, da imajo pripravljen karierni načrt, še 14 % je takšnih, ki so se lotili kariernega načrtovanja ob pomoči kariernih svetovalcev, 40 % pa jih trdi, da imajo karierni načrt, vendar »zgolj v mislih«, 7 % pa

jih meni, da načrtovanje kariere ni pomembno, kar bo, pač bo. Podobno razpršeno mnenje o pomenu kariere razkrije tudi vprašanje, ali imajo zastavljene karierne cilje. Respondenti tako odgovarjajo, da imajo zastavljene kratkoročne karierne cilje za obdobje do petih let, teh je 40 %. O dolgoročnih kariernih ciljih za obdobje do desetih let razmišlja četrtnina anketiranih oseb (24 %), medtem ko kar tretjina anketirancev (33 %) navaja, da o kariernih ciljih ne razmišlja.

Za uspešno načrtovanje kariere so pomembne tudi ustrezno razvite karierne kompetence. Naši respondenti navajajo, da imajo te srednje do dobro razvite. Rezultati so prikazani v tabeli 2.

Tabela 2: Ocena razvitosti posamezne kompetence

	Frekvenca, delež v %					Stopnja	Povprečje	St. odklon
	0 zelo se ne strinjam	1 ne strinjam se	2 ne morem se odločiti	3 strinjam se	4 zelo se strinjam			
Kompetenca »razmislek o karieri in lastnih sposobnostih« – delo, ki ga opravljam, me napeljuje k razmišljanju o tem, kaj spodbuja mojo kariero.	2 3 %	7 10 %	25 36 %	25 36 %	11 16 %	3	3,5	0,97
Kompetenca »razmislek o motivih« – osredotoča se na pregled lastnih želja, interesov in vrednot glede na kariero.	1 1 %	2 3 %	24 34 %	32 46 %	11 16 %	1,33	3,7	0,82
Kompetenca »raziskovanje dela/trga dela« – skladnosti med lastno identiteto in kompetencami za določeno delovno mesto.	2 3 %	5 7 %	30 43 %	26 37 %	7 10 %	4	3,4	0,88
Kompetenca »vodenje kariere« – zajema načrtovanje in prepoznavanje vpliva učenja na razvoj kariere.	2 3 %	5 7 %	20 29 %	30 43 %	12 17 %	1,33	3,7	0,95
Kompetenca »mreženje« – obravnava vzpostavljanje in ohranjanje družbenih vezi in stikov, pomembnih za kariero.	2 3 %	7 10 %	16 23 %	31 44 %	14 20 %	1,33	3,7	1

Vir: Anketa, 2020.

Vprašani imajo najbolj razvite kompetence »razmislek o motivih« ($\bar{x} = 3,7$; $\sigma = 0,82$), »vodenje kariere« ($\bar{x} = 3,7$; $\sigma = 0,95$) in »mreženje« ($\bar{x} = 3,7$; $\sigma = 1$).

Sklepamo, da so prav te kompetence dosegle tako visok odziv zato, ker ljudje cenijo motivacijo, ki jih spodbudi k delu, nadzor nad svojo kariero in socializacijo. Kot najmanj pomembno so ocenili kompetenco »raziskovanje trga dela«, vendar menimo, da je zelo pomembno, da veš, kakšne so razmere na trgu dela.

Vprašani največji pomen pri razvoju kariernih kompetenc pripisujejo opravljanju študentskega dela ($\bar{x} = 3,7$; $\sigma = 1,16$) in šolam, fakultetam, kjer so se formalno iz-

obraževali ($\bar{x} = 3,7$; $\sigma = 0,91$). Pomemben prispevek k razvoju njihovih kariernih kompetenc predstavljajo tudi prostovoljno delo, delo na projektih in neformalno izobraževanje. Manjši pomen dajejo svetovalni službi v srednji šoli in kariernim centrom fakultet, medtem ko je zavod za zaposlovanje na dnu lestvice po pomembnosti oz. prispevku k razvoju kariernih kompetenc posameznika.

Učenje je ključni element razvoja kariere. V večini anketiranci menijo, da je znanje potrebno obnavljati celo življenje. 34 % anketirancev se udeležuje dodatnih izobraževanj na področju, kjer so se formalno izobraževali, tretjina jih tudi navaja, da se izobražujejo z branjem aktualne literature, prav tako jih tretjina navaja, da so deležni izobraževanja in usposabljanja pri delodajalcu.

V nadaljevanju raziskave smo se osredotočili na pomembnost posameznih dejavnikov pri kariernih odločitvah in prvih kariernih korakih. Kot so pokazale tudi druge raziskave (Lovšin, 2011), tudi naši respondenti navajajo, da je k odločitvi o področju dela pomembno prispevala družina ($\bar{x} = 3,8$; $\sigma = 1,11$), sledijo še podpora in izkušnje prijateljev ($\bar{x} = 3,5$; $\sigma = 1,15$) ter prve delovne izkušnje preko študentskega servisa ($\bar{x} = 3,5$; $\sigma = 1,15$). Pomemben prispevek pa imajo tudi drugi dejavniki, kot so potencialna delovna mesta v lokalnem okolju, informacije na šoli ali fakulteti, informacije iz medijev ... Zagotovo so pomembni še drugi dejavniki, ki pa jih z raziskavo nismo zajeli. Smo pa preverili, kako visoko na prioritetni lestvici so izbrane vrednote, kot so zaupanje ($\bar{x} = 4,5$; $\sigma = 0,79$), poštenost ($\bar{x} = 4,7$; $\sigma = 0,65$), zdravje ($\bar{x} = 4,6$; $\sigma = 0,75$), družina ($\bar{x} = 4,6$; $\sigma = 0,70$), znanje ($\bar{x} = 4,4$; $\sigma = 0,77$), prilagodljivost ($\bar{x} = 4,4$; $\sigma = 0,80$) in delo ($\bar{x} = 4,4$; $\sigma = 0,65$). Ugotavljamo, da so vse izbrane vrednote pri našem vzorcu anketiranih zelo visoko zastopane. Menimo, da vrednote mladih niso napačne, mladi imajo zgolj drugačen pogled na življenje. Zato se tudi ne moremo v celoti strinjati z navedeno ugotovitvijo Žnidaršičeve (2013, str. 28), ki pravi, da mladi nimajo dobro izoblikovanih vrednot, kot so delo, vztrajnost, predanost delu, očita jim tudi nezrelost in nezanesljivost.

V nadaljevanju raziskave smo proučevali razmerje med posameznikom, mladim iskalcem zaposlitve in njegovim odnosom do trga dela. Zanimalo nas je, katere so običajne poti pri iskanju zaposlitve, ob tem pa smo osvetlili morebitne ovire. Doprinosa raziskave je tudi vpogled v razmišljanje mladih o subjektivnih načinih izbire delodajalca. Zelo pomembna je pot, kako iščejo prvo zaposlitev. Tabela 3 tako prikazuje, katerih poti se anketiranci največ poslužujejo, ko iščejo zaposlitev.

Naši anketiranci menijo, da bodo najhitreje vzpostavili kontakt z bodočim delodajalcem z neposrednim pošiljanjem ponudbe o zaposlitvi ($\bar{x} = 4,1$; $\sigma = 1,09$), pri čemer spremljajo objavljane oglase za prosta delovna mesta ($\bar{x} = 4$; $\sigma = 1,19$) ali pa se na te oglase javljajo preko izbranega študentskega servisa ($\bar{x} = 3,6$; $\sigma = 1,29$). Okoli ene tretjine anketirancev meni, da tako prijava na zaposlitveno agencijo, prijava v evidenco brezposelnih pri Zavodu RS za zaposlovanje kot tudi aktivno obiskovanje kariernih sejmov ni primeren način za iskanje zaposlitve. Ugotavljamo, da mladi nimajo zaupanja v podporne institucije na trgu dela, hkrati pa tudi raje izbirajo pasivne oblike iskanja zaposlitve, ki so manj učinkovite metode.

Tabela 3: Ocena posamezne poti do zaposlitve

	Frekvenca, delež v %					Stopnja	Povprečje	St. odklon
	0 zelo neprimerno	1 neprimerno	2 srednje neprimerno	3 primerno	4 zelo primerno			
Spremljanje in prijavljanje na oglasne izbranega študentskega servisa	5	12	14	17	22	3	3,6	1,29
	7 %	17 %	20 %	24 %	31 %			
Pijava na Zavod RS za zaposlovanje	16	3	20	17	14	4	3,1	1,42
	23 %	4 %	29 %	24 %	20 %			
Prijava na eno od zaposlitvenih agencij	24	5	14	18	9	6	2,8	1,48
	34 %	7 %	20 %	26 %	13 %			
Spremljanje oglasov za prosta delovna mesta	4	4	12	16	33	2	4	1,19
	6 %	6 %	17 %	23 %	48 %			
Neposredni pristop k delodajalcu (npr. pošiljanje ponudbe o zaposlitvi)	3	3	10	19	35	1	4,1	1,09
	4 %	4 %	14 %	27 %	50 %			
Udeležba kariernih sejmov	20	6	17	17	10	5	2,9	1,43
	29 %	9 %	24 %	24 %	14 %			
Preko kadrovskih štipendij	24	8	16	12	10	7	2,7	1,46
	34 %	11 %	23 %	17 %	14 %			

Vir: Anketa, 2020.

Na izbiro bodočega delodajalca vplivajo različni dejavniki, ki nas pritegnejo ali odvrnejo. Z anketnim vprašalnikom smo preverili tudi, kateri dejavniki so tisti, ki prevesijo tehtnico pri sprejemanju odločitve o izbiri delodajalca v pozitivno odločitev, in kateri so tisti, ki demotivirajo. V tabeli 4 so prikazani izbrani dejavniki, ki prispevajo k odločitvi posameznika.

Vsi navedeni dejavniki so bili ocenjeni kot zelo pomembni pri odločanju za posameznega delodajalca. Kot je navedla Boštjančičeva (2018, str. 61), se mladi ob izbiri bodočega delodajalca zavedajo, da si želijo službe, ki jim bo omogočala fleksibilnost na različnih področjih, usklajevanje med osebnim in poklicnim življenjem, delo na daljavo ter bo zadovoljevala njihove tehnološke potrebe, saj vemo, da so mladi zelo digitalno usmerjeni. Na podlagi vrednot ocenijo dejavnike in se odločijo. V našem vzorcu mladih sta najvišje uvrščena dejavnika medsebojni odnosi in zdravju prijazno delovno okolje, visoko na prioritetni lestvici dejavnikov odločanja pa so tudi dejavniki možnost napredovanja, vrednote, ki jih podjetje goji, in družini prijazno podjetje.

Tabela 4: Izbor posameznih dejavnikov, ki prispevajo k izbiri bodočega delodajalca

	<i>Frekvenca, delež v %</i>					<i>Stopnja</i>	<i>Povprečje</i>	<i>St. odklon</i>
	<i>0 zelo ne prispevajo</i>	<i>1 ne prispevajo</i>	<i>2 srednje prispevajo</i>	<i>3 prispevajo</i>	<i>4 zelo prispevajo</i>			
Ugled delodajalca	3	2	20	23	22	7	3,8	1,04
	4 %	3 %	29 %	33 %	31 %			
Višina plačila	0	3	15	30	21	3,33	4	0,84
	0 %	4 %	22 %	43 %	30 %			
Trajnostno naravnano podjetje	1	3	22	23	21	5,5	3,9	0,95
	1 %	4 %	31 %	33 %	30 %			
Medsebojni odnosi v podjetju	0	3	10	17	39	1,5	4,3	0,89
	0 %	4 %	14 %	25 %	57 %			
Poslanstvo, vizija podjetja	0	4	19	23	24	3,33	4	0,92
	0 %	6 %	27 %	33 %	34 %			
Vrednote podjetja	0	2	16	27	25	4,5	4,1	0,84
	0 %	3 %	23 %	39 %	36 %			
Družini prijazno podjetje	0	2	15	24	29	4,5	4,1	0,86
	0 %	3 %	21 %	34 %	41 %			
Zdravju prijazno delovno okolje	0	1	15	18	36	1,5	4,3	0,85
	0 %	1 %	21 %	26 %	51 %			
Sistem nagrajevanja in motiviranje	0	1	15	18	36	3,33	4	0,92
	0 %	1 %	21 %	26 %	51 %			
Možnost napredovanja	0	3	11	22	34	3	4,2	0,88
	0 %	4 %	16 %	31 %	49 %			
Panoga dela	1	2	21	23	23	5,5	3,9	0,94
	1 %	3 %	30 %	33 %	33 %			

Vir: Anketa, 2020.

Ažman in sod. (2014, str. 10–11) menijo, da usposobljenost za vodenje kariere pomeni to, da se posameznik zaveda, da je njegova naloga pristopiti aktivno k načrtovanju in vodenju kariere. Mladi se morajo zavedati, da sami s svojo aktivnostjo spreminjajo svoje kompetence in se razvijajo. Pisanje življenjepisa in ostalih listin ter priprava na zaposlitveni razgovor sta zagotovo dve izmed tistih kompetenc, ki imajo velik vpliv na vodenje lastne karierni poti. Da je posameznik sposoben to izvesti, mora imeti določene spretnosti. Rezultati raziskave so tako pokazali, da je večina anketirancev napisala življenjepisa (34 %) sama ali s pomočjo spleta (26 %). Oseb, ki še niso napisale življenjepisa in menijo, da bodo potrebovale pomoč, zajemajo najmanjši delež anketirancev, teh je 10 %, medtem ko ostali menijo (17 %), da bodo zmogli sami pripraviti življenjepisa. Prav tako večina anketirancev (82 %) meni, da se zna pripraviti na zaposlitveni razgovor, saj je potrebno znanje osvojila

preko izkušenj (49 %) ali pa z delavnicami na izobraževalni inštituciji (33 %). Petina (19 %) jih priznava, da niso večši v pripravah na zaposlitveni razgovor.

Naša raziskava je pokazala še, da so mladi pripravljeni sprejeti različna dela. Delo smetarja je zagotovo eno tistih, pri katerem pogosto naletimo na stereotipno razmišljanje o ponižujočem delu. Anketa je dokazala nasprotno. Ni pomembno, kaj delajo, zgolj da imajo delo, saj bi več kot dve tretjini anketirancev sprejeli delovno mesto smetarja (76 %), nekateri dela ne bi opravljali, saj delo poteka zunaj in je fizično naporno (20 %). Zgolj 2 anketiranca menita, da je delo sramotno.

5 Sklep

Trenutno v Sloveniji beležimo gospodarsko rast, kar prinaša presežek ponudbe nad povpraševanjem po zaposlitvi. V članku smo želeli izpostaviti, da ni vedno iskalec zaposlitve tisti, ki je nemočen. Posledično, ker beležimo večjo ponudbo kot povpraševanje po delu, so ravno iskalci tisti, ki izbirajo. Sam proces kadrovanja smo označili kot nakupovanje, kjer delodajalci želijo le najboljše »izdelke«, zato je pomembno, kako se znamo »prodati«. Šibkejša skupina na trgu dela so mladi, saj nanj šele prihajajo. Omenjen prehod v delovno okolje je velikokrat težaven, zato je pomembno, da mladi razumejo, kako zelo pomembno je razmišljanje in vseživljenjsko učenje o vodenju lastne kariere. Omenjeni prehod velikokrat otežijo še generacijske spremembe, ki jih podjetja v večini vidijo kot ovire in ne kot bogato zakladnico znanj.

V prihodnje želimo mlade ozavestiti, kako pomembno je načrtovanje kariere že zelo zgodaj. Njihova naloga je tudi zavedanje o tem, da je dobra ozaveščenost pogoj za dobro odločanje. Na drugi strani bi radi delodajalce opozorili, da je pomembno, da razumejo vrednote mladih, saj bodo z obojestransko komunikacijo oboji pridobili. Ne glede na vse bo današnja mladina kmalu predstavljala večinski delež trga dela.

LITERATURA

1. Ažman in sod. (2014). *Moja kariera: informacije za otroke, učence, dijake, študente, mlade in odrasle, starše in strokovne delavce*. Ljubljana: Center RS za poklicno izobraževanje.
2. Bizjan, B. (2004). Na profesionalno pot neobremenjeni s prtljago. *Socialna pedagogika*, 8, št. 3, str. 295–314.
3. Blatnik Ošlak, Š. (2018). Za rast podjetja in uspešnost podjetja je ključen razvoj kompetenc zaposlenih. *HRM*, 15, št. 4, str. 62–63.
4. Blažič, M. (2018). Pomen sistematične podpore pri razvoju kariere študentov zdravstvene nege – vloga kariernega centra. V: Kregar Velikonja, N. (ur.). *Celostna obravnava pacientov*, mednarodna znanstvena konferenca. Novo mesto: Fakulteta za zdravstvene vede, str. 51–58.
5. Boštjančič, E. (2011). Značilnost generacije Y na delovnem mestu. *HRM*, 9, št. 43, str. 56–62.
6. Boštjančič, E. in sod. (2018). Kako milenijci usklajujejo delo in prosti čas? *HRM*, 18, št. 4, str. 60–62.

7. Brečko, D. (2006). Načrtovanje kariere kot dialog med posameznikom in organizacijo. Ljubljana: Planet GV.
8. Brečko, D. (2018a). Načrtujete kariero s srcem. HRM, 4, št. 15, str. 80–82.
9. Brečko, M. (2018b). Medgeneracijsko učenje za uresničevanje strategije dolgožive družbe. HRM, 17, št. 4, str. 62–65.
10. Brejc, M. (2002). Ljudje in organizacija v javni upravi. Ljubljana: Fakulteta za upravo.
11. Cvetko, R. (2002). Razvijanje delovne kariere. Koper: Znanstveno-raziskovalno središče Republike Slovenije, Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
12. Čivre, L. (2016). Strast do dela med pripadniki generacije Y. Univerza v Mariboru: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
13. Čuček, V. (2007). Selekcija kadrov. Vse, kar bi morali vedeti o zaposlovanju. Ljubljana: Lisac & Lisac, d. o. o.
14. Drapal, A. (2018). Kdo izbira? Delodajalec delavca ali delavec delodajalca? HRM, 15, št. 4, str. 28–30.
15. Đorđević Boljanović, J. in Pavić, Ž. S. (2011). Osnove menadžmenta ljudskih resursa. Beograd: Univerzitet Singidunum.
16. Galič, K. (2019). Ustvarite organizacijo, kjer ljudje želijo delati. HRM, 20, št. 5, str. 50–52.
17. Greenhaus, J. H., Callanan, G. A. in Godshalk, V. A. (2010). Career management (4th ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.
18. Jelovčan, N. (2019). Blagovna znamka delodajalca se začne z dobro selekcijo. HRM, 22, št. 5, str. 44–46.
19. Kalaš, L. (2017). Mednarodni dan mladih: Deleža mladih (15–29 let) med celotno populacijo v EU in v Sloveniji še vedno upadata. Ljubljana: SURS.
20. Kaše, R. (2009). Načrtovanje in zagotavljanje optimalnega obsega človeških virov.
21. Kelava, P. (2015). Od poklicne socializacije h kariernemu opolnomočenju. V: Štemfel, U. in Lovšin, M. (ur.). Karierni ter osebni in socialni razvoj mladih: Pogledi, pristopi, izzivi. Ljubljana: Pedagoški inštitut.
22. Lončar, A. (2017). Podjetja bi se širila. Kako velika prepreka je kadrovska suša? Glas gospodarstva plus, št. 6, str. 12–13.
23. Lovše, A. (2018). Nakup ali razvoj kadra? HRM, 15, št. 4, str. 58–61.
24. Lovšin, M. (2011). Stigmatizacija poklicnega in strokovnega izobraževanja kot problem in simptom Evropske unije. Šolsko svetovalno delo: revija za svetovalne delavce v vrtcih, šolah in domovih, 15, št. 3/4, str. 32–38.
25. Merkač Skok, M. (2005). Osnove menedžmenta zaposlenih. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
26. Molka, A. (2007). Uvajanje zaposlenih. Vse, kar bi morali vedeti o zaposlovanju. Ljubljana: Lisac & Lisac, d. o. o.
27. Možina, S. in sod. (2002). Management kadrovskih virov. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
28. Mrak, S. (2017). Iz raziskav: Priložnosti in izzivi slovenskega trga dela, 3, št. 8, str. 46–47.
29. Mrakovčič, M. in Brečić, M. (2018). Karierni razvoj mladih. Ljubljana: Zavod Nefix. Spletna stran: https://issuu.com/nefiks_zaposlitvene_resitve/docs/karierni_razvoj_-_breccic___mrakovci [Citirano 10. 2. 2020 ob 18.30 uri].
30. Prevaje in sod. (2009). Učinkovite metode iskanja in izbora kadrov: s praktičnimi in uporabnimi nasveti. Ljubljana: Planet GV.
31. Registrirana brezposelnost v Sloveniji. Spletna stran: https://www.ess.gov.si/trg_dela/trg_dela_v_stevilkah/registrirana_brezposelnost [Citirano 11. 2. 2020 ob 20.30 uri].
32. Solving the Talent Shortage, raziskava napovedi zaposlovanja (2019). Manpower Group. Spletna stran: <https://www.manpower.si/trg-dela/novosti-na-trgu-dela/globalno-narascanje-pomanjkanja-talentiranih-kadrov/43896> [Citirano 15. 2. 2020 ob 18.30 uri].
33. Spruk, V. (2013). Mladi in trg dela v času gospodarske krize. IB Revija, št. 3–4, str. 5–15.

34. Svetlik, I. in Zupan, N. (ur.). Menedžment človeških virov (str. 233–282). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
35. Šprohar, N. (2018). Premalo kadrov s poklicno izobrazbo. Glas gospodarstva plus, št. 12, str. 61.
36. Trunk Širca, N. in Krč, E. (2010). Pomen vrednot pri izbiri študija naravoslovja in tehnologije. V: Sistemske možnosti za razvoj poklicne orientacije v gimnazijah (str. 35–48). Koper: Fakulteta za management.
37. Vošnjak, M. in sod. (2018). Zdravo jedro in »sveža kri«: osnovi iskanja top performerjev. HRM, 15, št. 4, str. 14–17.
38. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje. Poslovni načrt za leto 2019.
39. Zavod RS za zaposlovanje (2015). Mladi in trg dela, str. 6–9.
40. Žnidaršič, J. (2013). Znanje različnih generacij: deliti ali ne deliti – to je zdaj vprašanje. HRM, 11, št. 55, str. 26–32.
41. Žorž, A. in Hadalin, Š. (2018). Poročilo analize stanja na trgu dela. Zaposlovanje mladih ter upravljanje z mlajšimi zaposlenimi v Sloveniji in tujini. Zveza delavskih sindikatov Slovenije – Solidarnost. Spletna stran: <https://rgzc.gzs.si/Portals/rgzc-gzs/Analiza%20mladi.pdf> [Citirano 17. 2. 2020 ob 20.15 uri].

Partnerji konference / Conference Partners:



VISOKA ŠKOLA
MODERNOG BIZNISA



Banja Luka College



Univerza v Novem mestu
Fakulteta za *poslovne*
in upravne vede