

Suvremeni izazovi EU, Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana

Bodul, Dejan; Brkić, Alaudin; Zafiroski, Jovan; K Joseva, Elena Nesovska; Juričan, Deni; Grdinić, Maja; Redžepagić, Srdjan; Cvečić, Igor; Tomljanović, Marko; Barić, Ana; ...

Edited book / Urednička knjiga

Publication status / Verzija rada: **Published version / Objavljena verzija rada (izdavačev PDF)**

Publication year / Godina izdavanja: **2020**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:192:065138>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-01**



SVEUČILIŠTE U RIJECI
EKONOMSKI FAKULTET

Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Economics and Business - FECRI Repository](#)



Suvremeni izazovi EU, Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana

Contemporary Challenges of the EU, the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries

Urednik/Editor

Marko Tomljanović

Marko Tomljanović

SUVREMENI IZAZOVI EU, REPUBLIKE HRVATSKE
I ZEMALJA ZAPADNOGA BALKANA

CONTEMPORARY CHALLENGES OF THE EU,
THE REPUBLIC OF CROATIA AND THE WESTERN
BALKAN COUNTRIES

Izdavač

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka

Za izdavača

Alen Host

Urednik

Marko Tomljanović

Recenzenti izdanja

Branimir Skoko

Boban Stojanović

Zoran Grubišić

Recenzenti radova

Alen Host

Ivana Tomas Žiković

Sandra Kamenković

Luka Samaržija

Saša Žiković

Igor Živko

Tehničko uređivanje

Elizabeta Ribarić

Sanja Jovanović

Lektor za hrvatski jezik

Kerol Musul-Perić

Lektor za engleski jezik

Kristina Kaštelan

ISBN (e-izdanje) 978-953-7813-60-4

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu Sveučilišne knjižnice Rijeka pod brojem 141204099.

Odlukom Senata Sveučilišta u Rijeci KLASA: 003-01/20-03/02, URBROJ: 2170-57-01-20-381 ovo se djelo objavljuje kao izdanje Sveučilišta u Rijeci.

Ova znanstvena monografija je financirana sredstvima Sveučilišta u Rijeci za projekt ZP UNIRI 4/19

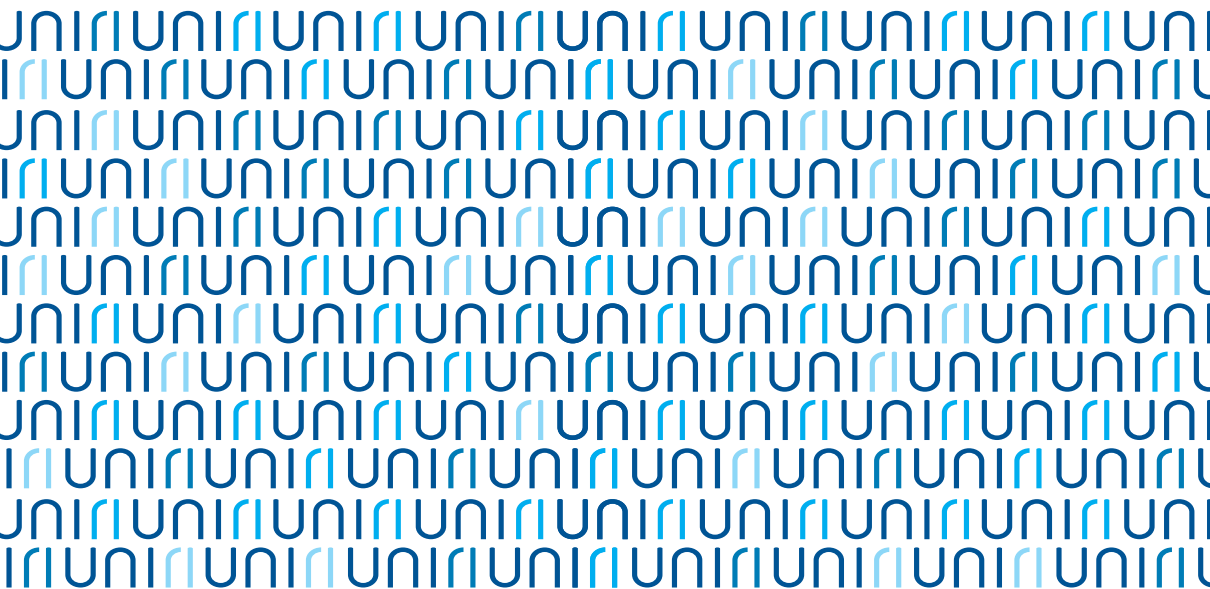
SUVREMENI IZAZOVI EU, REPUBLIKE HRVATSKE I ZEMALJA ZAPADNOGA BALKANA

CONTEMPORARY CHALLENGES OF THE EU, THE REPUBLIC OF CROATIA AND THE WESTERN BALKAN COUNTRIES

Urednik:

Marko Tomljanović

Znanstvena monografija – Prvo izdanje



PREDGOVOR

Znanstvena monografija pod naslovom **Suvremeni izazovi EU, Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana – Contemporary Challenges of the EU, the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries** predstavlja pregled najvažnijih rezultata istraživanja u prvoj godini provedbe znanstvenoga projekta pod naslovom **Ulaganje u istraživanje i razvoj i konkurentnost Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana (ZP UNIRI 4/19)**. Projekt je financiran od strane Sveučilišta u Rijeci za razdoblje 2019. - 2021. godine.

Zemlje Zapadnoga Balkana, obilježene povijesnim hipotekama, političkim nestabilnostima te nepovoljnom gospodarskom i socijalnom situacijom su kao temeljni dugoročni gospodarski i strateški cilj identificirale punopravno članstvo u EU-u. Ostvarenje punopravnoga članstva u je dugotrajan i složen proces koji zahtijeva ispunjavanje propisanih kriterija te stvaranje uvjeta za provođenje učinkovitih strukturnih reformi, u cilju prilagodbe gospodarstvu EU-a. Analizom gospodarstva te identifikacijom ključnih čimbenika gospodarskog stanja u zemljama Zapadnoga Balkana utvrđeno je njihovo značajno zaostajanje za razvojnim razinama u novim zemljama članicama EU-a. U cilju prevladavanja takvoga nepovoljnoga stanja, ostvarivanja konvergencije te prilagodbe gospodarstvu EU-a, identificirana je važnost ulaganja u istraživanje i razvoj, obrazovanja i njihovih produkata, kao čimbenika ostvarenja gospodarskoga rasta, konkurentnost i prilagodbe gospodarstvu EU-a. Istraživanje je usmjereno na kvantifikaciju i identifikaciju učinaka "elemenata" ulaganja u istraživanje i razvoj na gospodarski rast i konkurentnost u zemljama Zapadnoga Balkana i novim zemljama članicama EU-a. Osim na kvantifikaciju i identifikaciju učinaka, velika je pozornost posvećena analizi i definiranju ključnih mjera i instrumenata potrebnih za unaprjeđenje inovacijskih aktivnosti u promatranim zemljama. Posebna pozornost tijekom provedbe ovoga istraživanja bit će usmjerena i na Republiku Hrvatsku koja, iako je postala članica EU-a 2013., još uvijek ostvaruje značajna zaostajanja za ostalim zemljama članicama EU-a. Zaostajanja su posebno vidljiva u područjima ulaganja u istraživanje i razvoj, a što usporava provođenje strukturnih reformi i ostvarenje gospodarskoga rasta i konkurentnosti. Istraživanje u okviru projekta su usmjerena i na suvremene izazove EU-a i globalnoga gospodarstva, s posebnim naglaskom na procese digitalizacije i digitalne transformacije te stvaranje uvjeta za povećani priljev stranih izravnih investicija.

Znanstvena monografija **Suvremeni izazovi EU, Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana– Contemporary Challenges of the EU, the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries** se sastoji od dvanaest međusobno povezanih poglavlja u kojima autori razmatraju ključne suvremene izazove EU-a, Republike Hrvatske te zemalja Zapadnoga Balkana u procesu njihove prilagodbe gospodarstvu EU. Znanstveno utemeljeni rezultati istraživanja stvoriti će temelje za identifikaciju ključnih izazova te definiranje i implementiranje efikasnih strukturnih reformi nužnih za unaprjeđenje konkurentnosti i poticanje gospodarskoga rasta u promatranim skupinama zemalja. Rezultati istraživanja su prezentirani u obliku znanstvenih radova na hrvatskome i engleskome jeziku.

Urednik se zahvaljuje svim članovima projektnoga tima, ostalim „vanjskim“ stručnjacima, recenzentima te ostalim suradnicima koji su svojim znanstvenim doprinosima i savjetima značajno doprinijeli kreiranju rezultata istraživanja.

Rijeka, svibanj 2020. godine

Doc.dr.sc. Marko Tomljanović

FOREWORD

The scientific monograph entitled “**Suvremeni izazovi EU, Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana – Contemporary Challenges of the EU, the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries**“ presents an overview of the most important research results in the first year of the research project entitled “**Investment in Research and Development and Competitiveness of the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries (ZP UNIRI 4/19)**“. The project is funded by the University of Rijeka for the period 2019-2021.

The Western Balkan Countries, marked by historical mortgages, political instability and unfavorable economic and social situation, have identified full membership in the EU as a fundamental long-term economic and strategic goal. Achieving full membership is a long and complex process that requires meeting the prescribed criteria and creating the conditions for effective structural reforms, in order to adapt to the EU economy. The analysis of the economy and the identification of key factors of the economic situation in the Western Balkan Countries have identified their significant lag behind the development levels in the new EU member states. In order to overcome such a disadvantage, achieve convergence and adapt to the EU economy, the importance of investing in research and development, education and their products, as factors of economic growth, competitiveness and adjustment to the EU economy was identified. The research is aimed at quantifying and identifying the effects of “elements” of R&D investment on economic growth and competitiveness in the Western Balkans and the new EU Member States. In addition to quantification and identification of effects, great attention is paid to the analysis and definition of key measures and instruments needed to improve innovation activities in the observed countries. During the implementation of this research, special attention will be paid to the Republic of Croatia, which, although it became a member of the EU in 2013, still lags significantly behind other EU member states. Lags are particularly visible in the areas of investment in research and development, which is slowing down the implementation of structural reforms and the achievement of economic growth and competitiveness. Research within the project is also focused on contemporary challenges of the EU and the global economy, with special emphasis on the processes of digitalization and digital transformation, as well as the creation of conditions for increased inflows of foreign direct investment.

The scientific monograph “**Suvremeni izazovi EU, Republike Hrvatske i zemalja Zapadnoga Balkana – Contemporary Challenges of the EU, the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries**“ consists of twelve interrelated chapters in which the authors discuss key

contemporary challenges of the EU, the Republic of Croatia and the Western Balkan Countries during the process of adapting them to the EU economy. Scientifically based research results will create the basis for identifying key challenges and defining and implementing effective structural reforms necessary to improve competitiveness and stimulate economic growth in the observed groups of countries. The results of the research are presented in the form of scientific papers in Croatian and English.

The editor would like to thank all project team members, other “external” experts, reviewers and other collaborators who significantly contributed to the creation of research results with their scientific contributions and advice.

Rijeka, May 2020

Assistant Professor Marko Tomljanović, PhD

SADRŽAJ

UVOD	9
<i>Dejan Bodul, Alaudin Brkić</i> Digitalizacija građanskog sudovanja: e-pravosuđe kao instrument gospodarske konkurentnosti.....	15
<i>Jovan Zafiroski, Elena Nesovska Kjoseva</i> Tax competition in the Western Balkans an <i>open door</i> tax policy for reaching of desired economic goals – is it enough?	37
<i>Deni Juričan, Maja Grdinić</i> Indirektni porezi u Republici Hrvatskoj i odabranim državama regije ...	55
<i>Srdjan Redžepagić</i> The competitiveness of SMEs in the process of integrating a single market	75
<i>Igor Cvečić, Marko Tomljanović, Ana Barić</i> Challenges and perspectives of the Capital Markets Union.....	97
<i>Marija Kaštelan Mrak, Dorjana Dodić</i> Oblici nagrađivanja i uspješnost poslovanja: primjer poduzeća u Republici Hrvatskoj	113
<i>Mario Pečarić, Mirna Miličić, Pavle Jakovac</i> Utjecaj priljeva strang kapitala na ekonomski rast zemlje primateljice: Hrvatska u krilu bogova?	133
<i>Ismar Velić, Trina Mjeda</i> Izravne inozemne investicije i porezna konkurencija u globalnoj ekonomiji	151
<i>Ivan Gržeta</i> Usporedba efikasnosti banaka Republike Hrvatske s odabranim zemljama Srednje i Istočne Europe (SIE) – DEA pristup.....	181
<i>Mirna Kirigin</i> Realizacija sloboda kretanja radnika na Unutarnjem europskom tržištu	197
<i>Dario Maradin, Ana Malnar, Ena Đipalo</i> The market structure of the smartphone operating systems industry in the EU	209
<i>Amar Kajtazović</i> Uključivanje Bosne i Hercegovine u Europsku uniju	223

UVOD

Suvremena razmatranja ulaganja u istraživanje i razvoj (R&D) kao čimbenika gospodarskoga rasta i konkurentnosti svoje uporište nalaze u dijelima neoklasičnih ekonomista (Solow, 1956.) te endogenih ekonomista. Romer (1986., 1990.), Lucas (1988.), Grossman i Helpman (1990.), Aghion i Howitt (1992.). Grilliches (1998.) i Barro (1998.) ispituju povezanost R&D-a i ostvarenja produktivnosti na razini poduzeća, industrije i cjelokupnoga gospodarstva. Chesire i Malecki (2005.) naglašavaju važnost koncentracije visokoinovativnih poduzeća koja neprestano ulažu u nove tehnologije, uz istodobno održavanje bliskih međusobnih veza i veza s ostalim akterima u regiji (obrazovne institucije, lokalna i regionalna vlast itd.). Aghion et al. (2005.) ističu kako je primjena R&D-a postala ključni pokretač sociološko-gospodarskih promjena, pri čemu najrazvijenije zemlje reagiraju na ekonomsku globalizaciju kao aktivni kreator u jačanju globalne ekonomije, promovirajući znanstvenu i tehnološku politiku u svrhu osiguravanja konkurentne prednosti i zapošljavanja te pronalazačenja rješenja za globalne probleme.

Prema Fagerberg et al. (1997.) R&D ne pridonose samo gospodarskom rastu nego i ostvarenju konvergencije unutar EU-a te se njihovi učinci ne mogu manifestirati u kratkome roku, a pri čemu najvažniju ulogu imaju ulaganja poslovnoga sektora, što je kao prioritet određeno i u ključnim razvojnim strategijama EU-a. Takva su ulaganja usmjerena na stvaranje inovacija, čime izravno pridonose nacionalnoj konkurentnosti i gospodarskom rastu. Armstrong i Taylor (2000.) navode kako razlike u stopama rasta među zemljama proizlaze iz različitih razina tehnološkoga napretka, stopa rasta fizičkoga kapitala te stopa rasta radne snage. Guelllec i Pottelsberghe (2001.) i Damien et al. (2003.) ističu važnost poslovnoga sektora, a koja se manifestira kroz učinke prelijevanja te njegovu sposobnost za apsorpciju tehnologija iz inozemstva, javnoga sektora i sveučilišta te pozitivan socijalni učinak. Države moraju *otvoriti* granice te omogućiti slobodan pristup stranim tehnologijama. Dabić (2007.) identificira nedostatak ulaganja poslovnoga sektora u istraživanje i razvoj, uz orijentaciju istraživačkih aktivnosti na tradicionalne industrijske sektore, kao ključni razlog zaostajanja EU-a za glavnim konkurentima. Audretsch et al. (2006.) ističu važnost sveučilišta kao nositelja budućega gospodarskog rasta, stvaranja radnih mjesta te ostvarivanja međunarodne konkurentnosti. Bečić i Dabić (2008.) utvrdili su nisku razinu ulaganja poslovnoga sektora, slabu poziciju Republike Hrvatske (RH) u globalnoj znanosti, tehnološko zaostajanje u odnosu na zemlje članice EU-a te slabu povezanost znanosti i industrije, što se može primijeniti i na ostale zemlje regije. Puljiz (2009.) istražuje povezanost obrazovanja i gospodarskoga rasta i naglašava veće značenje stanovništva sa završenim srednjoškolskim obrazovanjem, što proizlazi iz činjenice veće zastupljenosti

više i visokoobrazovane radne snage u sektorima niske produktivnosti. Bezić i Karanikić (2014.) identificiraju inozemne izravne investicije, R&D te broj odobrenih патената kao bitan čimbenik ostvarenja gospodarskoga rasta RH te transfera suvremenih tehnologija.

Nepovoljna socijalna, politička i gospodarska situacija u zemljama Zapadnoga Balkana (ZZB) i težnja ostvarenju punopravnoga članstva u EU zahtijevaju stvaranje „okruženja“ za provođenje temeljitih strukturnih reformi te orijentaciju na suvremene čimbenike rasta. Prodanović et al. (2013.), Švarc (2014.) Tomljanović i Grubišić (2016.), Tomljanović (2017.) itd. polaze od nedostataka sustava istraživanja i razvoja u ZZB. Pritom su kao najveće slabosti identificirani niska razina ulaganja u istraživanje i razvoj (posebno poslovnoga sektora), slaba povezanost i suradnja sveučilišta i gospodarstva, niska produktivnost i mobilnost istraživača te niska razina komercijalizacije inovacija. Navedeno je stanje rezultiralo pojavom *brain draina* (odljeva mozгова) i *brain wastea* (napuštanja poslova u istraživačkome sektoru te odlazak na bolje plaćena radna mjesta). Švarc (2014.) ističe kako ostvarivanje dugoročnoga rasta i konkurentnosti u ZZB nije moguće bez jačanja sposobnosti za apsorpciju te stvaranje novih tehnologija i radikalnih inovacija te ističe kako se postojeće mjere poticanja gospodarskoga rasta, temeljene na jačanju poduzetništva, nisu pokazale učinkovitima. Autori upozoravaju na dosadašnju marginalnu ulogu R&D-a u ostvarivanju gospodarskoga rasta i konkurentnosti u ZZB, što usporava njihovu integraciju u EU, ograničava potpunu prilagodbu gospodarstva te negativno djeluje na konkurentnost poduzeća.

Prethodno prezentirane teorijske osnove te područja „budućega“ interesa stvorili su temelje za provedu istraživanja prezentiranih u okviru ove znanstvene monografije.

Znanstvena monografija započinje razmatranjem izazova i potencijalnih učinaka digitalizacije sudstva i javne uprave, a što predstavlja područje na koje je poseban naglasak stavljen u kontekstu trenutne situacije s koronavirusom te potencijalne globalne ekonomske krize. Nadalje, fokus istraživanja u ovoj znanstvenoj monografiji je stavljen i na porezne sustave u Republici Hrvatskoj i zemljama Zapadnoga Balkana. Pritom, naglasak je stavljen na određene ključne sektore te nužnost harmonizacije, u cilju ostvarivanja konkurentnosti te napretka gospodarstva i pokretanja strukturnih promjena.

Mala i srednja poduzeća predstavljaju pokretač europskoga gospodarstva uzimajući u obzir njihove udjele u ukupnom broju poduzeća, ostvarenoj bruto dodanoj vrijednosti te ukupnoj zaposlenosti. Pritom, ona se suočavaju sa brojnim problemima i ograničenjima, a koja otežavaju ispunjavanje njihovih punih potencijala te ostvarenje pune efikasnosti gospodarskih aktivnosti. Istraživanja u ovoj znanstvenoj monografiji su

usmjerena prema prilikama i izazovima sa kojima se ova poduzeća suočavaju u procesu integracije na Unutarnje europsko tržište. Pritom, kao najznačajniji problemi su prepoznati suočavanje sa inozemnom konkurencijom, nedostatak financijskih sredstava te manjak ulaganja u istraživanje i razvoj potreban za kreiranje i izvoz proizvoda visoke tehnologije. Pritom, autori znanstvenih radova posebno razmatraju mogućnosti promicanja financiranja malih i srednjih poduzeća kroz koncept Unije tržišta kapitala te utjecaj oblika nagrađivanja i karakteristika organizacijske strukture na uspješnost poslovanja.

Suvremeni ekonomski teoretičari posebno ističu ulogu inozemnih izravnih investicija u procesu ostvarivanja gospodarskoga rasta i konkurentnosti u novim zemljama članicama EU i zemljama u razvoju. Pritom, kao osnovni preduvjet se ističe osiguranje povoljnoga investicijskoga okruženja, a koje je uvelike determinirano specifičnostima određene zemlje te spremnosti nositelja gospodarske i političke aktivnosti na nove smjerove razvoja. Prezentirani rezultati istraživanja upućuju na zakonitosti priljeva inozemnih izravnih investicija u Republici Hrvatskoj i sveukupnoj globalnoj ekonomiji. Također, razmatrana je efikasnost bankarskih sustava u zemljama usporedivih karakteristika.

Gospodarstvo EU se suočava sa brojnim izazovima, a čije je temelje moguće pronaći u zaostajanju u ključnim područjima za globalnim konkurentima, posebno u područjima istraživanja i razvoja, ograničenjima u realizaciji Unutarnjega tržišta te odvijanju procesa pridruživanja zemalja kandidata i potencijalnih kandidata. Autori radova u okviru ove znanstvene monografije poseban naglasak stavljaju na ograničenja realizacije slobode kretanja radnika te ostvarenja propisanih prava, analiziraju tržišne strukture u području telekomunikacija i „pametnih“ telefona te prezentiraju karakteristike i izazove uključivanja Bosne i Hercegovine u EU. Navedena zemlja zbog svojih političkih, socijalnih i gospodarskih zakonitosti predstavlja „slučaj“ na kojem će uvelike biti stavljena na kušnju spremnost EU (posebno institucionalna i financijska) za buduća proširenja.

INTRODUCTION

Contemporary considerations of investment in research and development (R&D), as a factor of economic growth and competitiveness, find their foothold in the works of neoclassical economists (Solow, 1956) and endogenous economists. Romer (1986, 1990), Lucas (1988), Grossman and Helpman (1990), Aghion and Howitt (1992). Grilliches (1998) and Barro (1998) examine the connection between R&D and productivity achievement at the level of enterprises, industry, and the economy as a whole. Chesire and Malecki (2005) emphasize the importance of concentrating highly innovative companies that are constantly investing in new technologies, while maintaining close interconnections and links with other actors in the region (educational institutions, local and regional government, etc.). Aghion et al. (2005) point out that the application of R&D has become a key driver of socio-economic change, with the most developed countries responding to economic globalization as an active creator in strengthening the global economy, promoting scientific and technology policies to ensure competitive advantage and employment, as well as finding solutions for the global problems.

According to Fagerberg et al. (1997) R&D not only contributes to economic growth but also to convergence within the EU and their effects cannot be manifested in the short term, with business sector investment playing a key role, being also a priority in key EU development strategies. Such investments are aimed at creating innovation, thus directly contributing to national competitiveness and economic growth. Armstrong and Taylor (2000) state that differences in growth rates between countries stem from different levels of technological progress, physical capital growth rates, and labor growth rates. Guelllec and Pottelsberghe (2001) and Damien et al. (2003) emphasize the importance of the business sector, which is manifested through spillover effects and its ability to absorb technologies from abroad, the public sector and universities, and a positive social impact. States must *open* their borders and allow free access to foreign technologies. Dabić (2007) identifies a lack of business sector investment in research and development, with research activities focusing on traditional industrial sectors, as a key reason for the EU to lag behind its main competitors. Audretsch et al. (2006) emphasize the importance of the university as a driver of future economic growth, job creation and international competitiveness. Bečić and Dabić (2008) found a low level of investment in the business sector, a weak position of the Republic of Croatia in the global science, technological backwardness in relation to EU member states and a weak connection between science and industry, which can be applied to other countries of the region as well. Puljiz (2009) explores the link between education and economic growth and emphasizes the greater importance of the population

with completed secondary education, which stems from the fact of higher representation of higher and highly educated workforce in low productivity sectors. Bezić and Karanikić (2014) identify foreign direct investments, R&D and the number of granted patents as an important factor in achieving economic growth in the Republic of Croatia and the transfer of modern technologies.

The unfavorable social, political and economic situation in the Western Balkans Countries (WBC) and the aspiration to achieve full membership in the EU require the creation of an “environment” for the implementation of fundamental structural reforms, as well as the orientation to modern growth factors. Prodanovic et al. (2013), Švarc (2014) Tomljanović and Grubišić (2016), Tomljanović (2017), etc. start from the shortcomings of the research and development system in WBC. The biggest weaknesses were the low level of investment in research and development (especially in the business sector), the weak connection and cooperation between universities and the economy, the low productivity and mobility of researchers and the low level of commercialization of innovations. This situation resulted in the emergence of *brain drain* and *brain waste* (leaving jobs in the research sector and going to better paid jobs). Švarc (2013) points out that achieving long-term growth and competitiveness in WBC is not possible without strengthening the capacity to absorb and create new technologies and radical innovations, while pointing out that existing measures to stimulate economic growth, based on strengthening entrepreneurship, have not proved effective. The authors warn of the marginal role of R&D in achieving economic growth and competitiveness in WBC, which slows down their integration into the EU, limits the full adjustment of the economy and negatively affects the competitiveness of enterprises.

Previously presented theoretical foundations and areas of “future” interest have created the basis for conducting research presented within this scientific monograph.

The scientific monograph begins by examining the challenges and potential effects of the digitization of the judiciary and public administration, which is an area to which special emphasis is placed in the context of the current situation with the COVID 19 virus and the potential global economic crisis. Furthermore, the focus of research in this scientific monograph is placed on the tax systems in the Republic of Croatia and the Western Balkans Countries. In doing so, emphasis was placed on certain key sectors and the need for harmonization, in order to achieve competitiveness and economic progress while initiating structural changes.

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are the driving force of the European economy, taking into account their shares in the total number

of enterprises, gross value added and total employment. At the same time, they face numerous obstacles and limitations, which make it difficult to fulfill their full potential and achieve full efficiency of economic activities. The research in this scientific monograph is focused on the opportunities and challenges that these companies face in the process of integration into the European Single Market. At the same time, the most significant problems identified are facing foreign competition, the lack of financial resources and lack of investment in research and development required for the creation and export of high-tech products. In doing so, the authors of scientific papers consider in particular the possibilities of promoting the financing of SMEs through the concept of the Capital Markets Union and the impact of forms of rewards and characteristics of the organizational structure on business performance.

Modern economic theorists especially emphasize the role of foreign direct investment in the process of achieving economic growth and competitiveness in the new EU member states and developing countries. At the same time, the basic precondition is ensuring favorable investment environment, which is largely determined by the specifics of a particular country and the readiness of the holder of economic and political activity for new directions of development. The presented results of the research point to the legality of the inflow of foreign direct investments in the Republic of Croatia and the overall global economy. Also, the efficiency of banking systems in countries with comparable characteristics was considered.

The EU economy faces a number of challenges, the foundations of which can be found in lagging behind key competitors in key areas, especially in the areas of research and development, constraints on the implementation of the European Single Market and the accession process of candidate and potential candidate countries. The authors of this scientific monograph place special emphasis on restrictions on the realization of freedom of movement of workers and the realization of prescribed rights, analyze market structures in the field of telecommunications and “smart” phones and present the characteristics and challenges of Bosnia and Herzegovina’s EU accession. Due to its political, social and economic laws, this country is a “case” in which the readiness of the EU (especially institutional and financial) for future enlargements will be put to the test.

Dejan Bodul,

Sveučilište u Rijeci, Pravni fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska

Alaudin Brkić,

Univerzitet u Zenici, Ekonomski fakultet, Zenica, Bosna i Hercegovina

Digitalizacija građanskog sudovanja: e-pravosuđe kao instrument gospodarske konkurentnosti¹

Sažetak

Nesumnjivo je da živimo u vrijeme brzih socijalnih, ekonomskih pa posljedično i pravnih promjena. U takvim okolnostima pravna norma se često pod utjecajem politike i laicizma pojednostavljuje, nekontrolirano razvija dobivajući neželjene osobine pa je za pravnu znanost i praksu značajno pružiti potrebna objašnjenja o položaju prava, o tomu kako se ono tumači, a posebno, kako se u praksi provodi. Cilj je rada analizirati pravni okvir te značajnije inicijative, prijedloge kao i rješenja za primjenu tehnoloških inovacija u hrvatskom postupovnom pravu. Analizirajući praksu domaćih sudova, u manjoj mjeri praksu Suda Europske unije te praksu Europskog suda za ljudska prava (dalje: ECHR) u postupcima prema čl. 6. Europske konvencije za zaštitu ljudskih prava i temeljnih sloboda („*pravo na pravično suđenje*“) teza rada je kako se kroz upotrebu e-tehnologija u sudskim postupcima (parničnim i izvanparničnim) mogu ostvariti bolji indikatori kvalitete samog postupka uz zadržavanje načela koja imaju temelje u klasičnim, višedecenijskim i provjerenim pravnim standardima.

Ključne riječi: reforma *in statu nascendi*, e-pravosuđe, pravo na pravični postupak.

1. Okvir za raspravu

Inovativno tržište i digitalno društvo, kao nova globalna razvojna i tehnološka paradigma suvremenog svijeta, svojim mogućnostima i standardima promijenila je karakter poduzetništva i države, s jedne strane, određujući njihov novi međuodnos. Posljedično, kumuliranje i ubrzanje tehnoloških inovacija odlučujuće utječe, s druge strane, i na razvoj sudovanja odnosno konkretnije rečeno tzv. e-pravosuđa.

1 Ovaj rad je financiran sredstvima Sveučilišta u Rijeci za projekt ZP UNIRI 4/19.

U cilju što sveobuhvatnijeg odgovora na samu temu, struktura i koncepcija ovog rada je tome morala biti prilagođena. Ovaj rad je mogao biti podijeljen na četiri dijela (e-pravosuđe u parničnom, stečajnom, zemljišno knjižnom i ovršnom postupku), što će se i vidjeti tijekom njegovog čitanja, ali to formalno nije učinjeno. Ovo je učinjeno zbog bolje preglednosti, dok su neke od njih predstavljene opširnije druge nešto manje, cilj je bio da se sve u najkraćem objasne. Neke od ovih mjera su veoma specifične i kompleksne te praktično mogu postati predmet obrade nekog drugog rada, ove ili slične vrste, pa ih zbog toga svakako nije moguće ovdje u punoj mjeri prikazati.

2. Definiranje pojma “e-pravosuđe”

Spomenute systemske i razvojne promjene vezane za novu tehnološku paradigmu zahtijevale su novu koncepciju i strategiju razvoja pravosuđa zasnovanu na tehnologiji kao ključnoj polugi razvoja. Stoga imajući u vidu kompleksnost i aktualnost problema koji u ovom radu obrađujemo, a radi preciznosti i jasnoće, smatramo značajnim *ab initio* napraviti objašnjenje pojma „e-pravosuđe“.

Vijeće Europe je 2018.² usvojilo strategiju i nacrt Akcijskog plana razvoja e-pravosuđa za razdoblje 2019. - 2023.,³ naznačujući kako je e-pravosuđe mjera kojom se pojednostavljuje i poboljšava pristup pravosuđu, a prekogranični pravni postupci se digitaliziraju.⁴ U navedenom kontekstu je bitno spomenuti kako u Republici Hrvatskoj razvijanje komponente e-pravosuđa, bilo kroz doprinos razvoju sudske uprave, odnosno kao bitan element samog građanskog, parničnog ili izvanparničnog, postupka,

2 Prije je na snazi bio Akcijski plan za europsko e-pravosuđe 2014. – 2018. SL C 182, 14. 6. 2014.

3 Nacrt akcijskog plana za e-Pravosuđe 2019. – 2023., 12794/3/18 REV 3.

4 *Exempli causa*, Europski portal e-pravosuđe omogućuje subjektima, kao jednu od mogućnosti, da on line pokreću prekogranične sporove male vrijednosti (Uredba (EZ) br. 861/2007. Europskog parlamenta i Vijeća od 11. 07. 2007. o uvođenju europskog postupka za sporove male vrijednosti, SL 2007 L 199.) ili postupke za izdavanje platnih naloga (Uredba (EZ) br. 1896/2006. Europskog parlamenta i Vijeća od 12. prosinca 2006. o uvođenju postupka europskoga platnog naloga, SL 2006 L 399.), u skladu s mjerodavnim sekundarnim zakonodavstvom EU-a. To je i u skladu s praksom Suda EU, koji je potvrdio da postupci kojima se može pristupiti isključivo „elektroničkim sredstvima“ nekim osobama mogu onemogućiti ostvarivanje njihovih prava. U predmetu *Alassini protiv Telecom Italia SpA SEU*, (spojeni predmeti C-317/08 do C-320/08, *Rosalba Alassini protiv Telecom Italia SpA*, *Filomena Califano protiv Wind SpA*, *Lucia Anna Giorgia Iacono protiv Telecom Italia SpA* i *Multiservice Srl protiv Telecom Italia SpA*, 18. 03. 2010., str. 67.). SEU je također napomenuo da nekim osobama ostvarivanje prava koja omogućuje Direktiva o univerzalnoj usluzi u praksi može biti nemoguće ili iznimno teško – posebice osobama koje nemaju pristup internetu – ako se postupku nagodbe može pristupiti samo elektroničkim sredstvima. *Podrobnije, Priručnik o Europskom pravu... cit., str. 54. i 117.*

predstavlja postupak koji je u odmakloj fazi, ali koji je još uvijek postupak in statu nascendi.⁵ Veliki potencijal i prednosti „e-pravosuđa” leže u njegovim jedinstvenim karakteristikama. Doktrina naznačuje kako sintagma „e-pravosuđe” u literaturi obuhvaća širok dijapazon inicijativa, uključujući uporabu elektroničke pošte, e-oglasne ploče, podnošenje zahtjeva internetom, pružanje informacija internetom (uključujući sudsku praksu), primjenu video saslušanja i video konferencija, internetsko praćenje registriranja i tijeka predmeta te mogućnost sudaca ili drugih donositelja odluka da elektronički pristupe informacijama.⁶

U svakom slučaju u posljednjih 10-ak godina urađeno je iznimno puno na poboljšanju regulacijskog okvira u području informatizacije pravosuđa. Daljnja strategija razvoja, bilo europskog ili nacionalnog modela e-pravosuđa, zasniva se na projekciji ciljeva i ulozi informacijskog sektora u pravosuđu uzimajući u obzir postojeće objektivne okolnosti i činjenicu

5 Tako e-predmet kao javna i besplatna usluga koja strankama, punomoćnicima i drugim zainteresiranim osobama koje sudjeluju u sudskim postupcima omogućuje da na javan i besplatan način izvrše uvid u osnovne podatke o njihovom predmetu (Uvid u sustav e-Predmet omogućen je putem internetske stranice <http://e-predmet.pravosudje.hr/>, a dodatno je omogućena i usluga svim građanima koji imaju siguran pretinac elektronske pošte u sklop projekta e-Građani da dobivaju obavijesti o promjeni statusa predmeta). Sudski registar predstavlja aplikativni sustav koji sadrži podatke i isprave o subjektima upisa za koje je upis u registar propisan onim zakonima koji uređuju ustroj i djelovanje određene pravne osobe, a vode ga trgovački sudovi (Uvid u sudski registar omogućen je putem internetske stranice: <https://sudreg.pravosudje.hr/registar/f?p=150:1.>). Nadalje, e-Oglasna ploča je besplatna i javna usluga koja omogućava pregled elektroničkih oglasnih ploča sudova i drugih nadležnih tijela u Republici Hrvatskoj. Također postoji zajednički informacijski sustav zemljišnih knjiga i katastra predstavlja uspostavu jedinstvene baze podataka katastra i zemljišne knjige te jedinstvenu aplikaciju za vođenje i održavanje navedenih podataka koji su dostupni na jednom mjestu (Uvid u sustav „Uređena zemlja - ZIS (Zajednički informacijski sustav zemljišnih knjiga i katastra)” omogućen je putem internetske stranice: <https://oss.uredjenazemlja.hr/public/index.jsp>. Uvid u zemljišne knjige omogućen je putem internetske podstranice <https://oss.uredjenazemlja.hr/public/lretracts.jsp?action=publicLdbExtract>, a uvid u katastarske čestice omogućen je putem internetske podstranice: <https://oss.uredjenazemlja.hr/public/dkpViewerPublic.jsp?action=dkpViewerPublic>). Za sudove je bitan SupraNova aplikacijski sustav koji je namijenjen za korištenje u svim redovnim i specijaliziranim sudovima te u Vrhovnom sudu Republike Hrvatske. U sustav se unose konačne odluke svih navedenih sudova. Za objavu na Portalu sudske prakse, koji je javno dostupan, biraju se samo određene odluke pohranjene u sustavu SupraNova. Tu je bitan i sustav eSpis je kao jedinstveni sustav upravljanja sudskim predmetima kojeg koriste svi općinski, županijski i trgovački sudovi te Visoki trgovački sud Republike Hrvatske dok ga Ministarstvo pravosuđa koristi za potrebe nadzora i generiranja statističkih izvještaja. Naravno, i ovo su samo neki od primjera prekršajni, kazneni i upravni sudovi imaju svoje specifične programe.

6 Vidi: *Priručnik o Europskom pravu u području pristupa pravosuđu*. 2016. Agencija Europske unije za temeljna prava. Vijeće Europe. str. 179. et seq.

da je država RH članica EUa te da samim time ima i određene obveze.⁷ Exempli causa, neke od njih proizlaze i iz Europske povelje o korištenju umjetne inteligencije u pravosuđu koju je donio Odbor za učinkovitost pravosuđa Vijeća Europe na 31. plenarnoj sjednici održanoj u Strasbourgu dana 03. i 04. 12. 2018. Naime, uvidjevši rastući utjecaj umjetne inteligencije u suvremenom društvu kao i potencijalne doprinose alata umjetne inteligencije efikasnosti i kvaliteti pravosudnog sustava, CEPEJ je usvojio imenovanu Povelju definirajući ukupno pet temeljnih načela vezanih za korištenje umjetne inteligencije u pravosuđu (načelo poštivanja načela temeljnih prava, načelo nediskriminacije, načelo kvalitete i sigurnosti, načelo transparentnosti, nepristranosti i poštenja te načelo „pod kontrolom korisnika“).⁸ Nadalje, obveze su i kao posljedica utjecaja judikature uz čl. 6. Konvencije gdje pravo na internet doživljava skromnu razradu. Naime, iako ECHR nije dao definiciju e-pravosuđa, jer je u biti riječ o “kvalifikaciji ili pravnom predočenju” koje se neprestano razvija njegovom sudskom praksom, podliježe pravilima o pristupu sudu i pravu na pravično suđenje prema čl. 6. Konvencije. To nam ukazuje i predmet *Lawyer Partners a.s. protiv Slovačke*. Tu je podnositelj pritužbe, privatna tvrtka s ograničenom odgovornošću htjela pokrenuti više od 70.000,00 građanskih parnica za naplatu duga. Zbog golemog broja tužbi, tvrtka ih je snimila na DVD i poslala sudu zajedno s pismom obrazloženja. Iako je domaći zakon omogućavao podnošenje tužbi na taj način, sud ih je odbio registrirati na osnovu toga što mu nedostaje potrebna oprema. Žalba Ustavnom sudu je odbijena zato jer je podnesena izvan zakonski propisanog dvomjesečnog roka. ECHR je napomenuo da bi, u tiskanom obliku, tvrtkine tužbe i popratni dokumenti ispunili više od 40 milijuna stranica. U tim se okolnostima odluka tvrtke o sredstvu podnošenja tužbi nije mogla smatrati neprimjerenom. Domaći je zakon omogućavao

7 Strategija razvoja pravosuđa, za razdoblje od 2013. do 2018., NN, br. 144/12. Također, u manjoj mjeri, predmetnu problematiku reguliraju i niz propisa: Zakon o državnoj informacijskoj infrastrukturi (NN, br. 92/14); Uredba o uspostavljanju Javnog registra za koordinaciju projekata izgradnje državne informacijske infrastrukture (NN, br. 134/14); Uredba o organizacijskim i tehničkim standardima za povezivanje na državnu informacijsku infrastrukturu (NN, br. 103/15); Zakon o informacijskoj sigurnosti (NN, br. 79/07); Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN, br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13 i 71/14); Zakon o pravu na pristup informacijama (NN, br. 25/13, 85/15); Zakon o uslugama (NN, br. 80/11); Zakon o Nacionalnoj infrastrukturi prostornih podataka (NN, br. 56/13); Zakon o provedbi Uredbe (EU) br. 910/2014 Europskog parlamenta i Vijeća od 23. 07. 2014. o elektroničkoj identifikaciji i uslugama povjerenja za elektroničke transakcije na unutarnjem tržištu i stavljanju izvan snage Direktive 1999/93/EZ, (NN, 62/17); Zakon o elektroničkoj ispravi (NN, br. 150/05); Zakon o općem upravnom postupku (NN, br. 47/09); Zakon o zaštiti osobnih podataka (NN, br. 103/03, 139/04, 118/06, 41/08, 130/11, 106/12) te Zakon o elektroničkoj trgovini (NN, br. 173/03, 67/08, 36/09, 130/11, 30/14).

8 Republika Hrvatska kao država članica Europske unije od druge polovice 2018. temeljem ugovora koji je Ministarstvo pravosuđa RH kao naručitelj zaključilo sa zajednicom podnuditelja Newton Technologies Adria d.o.o. i Newton Technologies a.s., kao isporučiteljem dana 18. 07. 2018. već koristi prednosti alata umjetne inteligencije u sektoru pravosuđa.

elektroničko podnošenje tužbi te se tvrtku podnositeljicu nije moglo kritizirati što je iskoristila tu mogućnost. Odbijanje suda da registrira tužbe činilo je nerazmjerno ograničenje podnositeljeva prava na pristup sudu.⁹

3. Odabrana pitanja e-pravosuđa u domeni parničnog postupka

U sve se više zemalja uvode e-usluge dok se u nekima otišlo i korak dalje, pa se čitav postupak vodi elektroničkim sredstvima.¹⁰ Uvažavajući važnost informacijskih tehnologija hrvatski je zakonodavac još Zakonom o izmjenama i dopunama Zakona o parničnom postupku iz 2013.¹¹ (te u Zakonu o izmjenama i dopunama Zakona o zemljišnim knjigama iz 2013.¹²) predvidio mogućnost dostave elektroničkim putem te mogućnost podnošenja i podneska (pa tako i tužbe) u elektroničkom obliku (čl. 492.a starog ZPP-a)¹³, ali tada samo za trgovačke sporove. Posebnim pravilnikom trebalo je propisati detaljan način funkcioniranja te vrste komunikacije što je i učinjeno Pravilnikom o elektroničkoj komunikaciji u postupcima pred trgovačkim sudovima¹⁴ čime su stvoreni preduvjeti za primjenu ovih odredbi ZPP-a na trgovačkim sudovima. Osim toga, treba pridodati i mogućnost tonskog snimanja rasprava¹⁵ i korištenje videokonferencijom u svim njezinim varijantama (video rasprava, video saslušanje, tele-očevid)¹⁶ kao nove procesne instrumente te općenito korištenje dokaza u elektroničkom obliku.¹⁷ Ipak, kada govorimo o parničnom

9 Lawyer Partners a.s. protiv Slovačke, br. 54252/07, 3274/08, 3377/08, 3505/08, 3526/08, 3741/08, 3786/08, 3807/08, 3824/08, 15055/08, 29548/08, 29551/08, 29552/08, 29555/08 i 29557/08, 16.06.2009.

10 Europska komisija 2016. Priopćenje Komisije Europskom parlamentu, Vijeću, Europskoj središnjoj banci, Europskom gospodarskom i socijalnom odboru i Odboru regija – Pregled stanja u području pravosuđa u EU-u za 2016. Bruxelles, Belgija: Europska komisija. http://ec.europa.eu/justice/effective-justice/files/justice_scoreboard_2016_en.pdf

11 NN, br. 25/13.

12 NN, br. 55/13. Iako se u oba slučaja radi o istom institutu, postoje značajne razlike u njegovom uređenju po ZID ZPP i po ZID ZZK.

13 NN, br. 53/91, 91/92, 58/93, 112/99, 88/01, 117/03, 88/05, 02/07, 84/08, 96/08, 123/08, 57/11, 148/11, 25/13, 89/14. stari ZPP.

14 NN, br. 12/18.

15 Prema ZPP-u, nakon ZIDZPP-a iz 2011., postoji mogućnost tonskog snimanja ročišta.

16 Prema pred. čl. 115., st. 3. i 4. ZPP-a sud može odrediti da se ročište održi na daljinu, uz korištenje odgovarajućim audiovizualnim uređajima ili da se tako izvede pojedini dokaz.

17 Exempli causa, danas gotovo sva nacionalna zakonodavstva poznaju pojam elektroničkog (elektronskog, digitalnog) dokaza, i imaju određena pravila koja uređuju načine na koje se elektronički podatci, odnosno dokumenti, mogu upotrijebiti kao dokazna sredstva. Zakon o parničnom postupku ne daje definiciju dokaza, odnosno dokaznog sredstva, ali je jasno da ona to mogu biti jer se putem njih može u postupku utvrđivati istinitosti tvrdnje koja je neposredni predmet dokazivanja. Vidi: Čizmić, J.; Boban, M. 2017. „Elektronički dokazi u sudskom postupku i računalna forenzička analiza“. *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*. Vol. 38. No. 1. str. 23 - 48.; Čizmić, J.; Boban, M.; Zlatović, D. 2016. *Nove tehnologije, intelektualno vlasništvo i informacijska sigurnost*. Sveučilište u Splitu. Pravni fakultet. Split.

postupku u kontekstu e-pravosuđa, doktrina¹⁸ ukazuje kako se pod navedenim podrazumijeva i šira varijanta elektrifikacije cijelog postupka.¹⁹ Za sada u Hrvatskoj, za razliku od nekih europskih zemalja, nema primjera elektrifikacije cijelog postupka od podnošenja tužbe/prijedloga do donošenja sudske odluke, odnosno iskustva pokazuju kako se skromnim koracima pristupalo normativnim promjenama koje bi propisivale različite aspekte elektrifikacija parničnog postupka. Stoga Novela ZPP-a iz 2019.²⁰ čini skroman iskorak uređujući dostavu u skladu s novim mogućnostima i obvezama elektroničke komunikacije. Naime, uz dostavu putem pošte, zakonodavac implementira mogućnost da si stranke međusobno upućuju pismena, elektroničkim putem u svim vrstama postupaka, a sve u skladu s pravilima prema kojima obveznici komuniciranja sa sudom putem elektroničke komunikacije postaju državna tijela, odvjetnici, javni bilježnici, sudski vještaci, sudski procjenitelji, sudski tumači, stečajni upravitelji i pravne osobe (čl. 106.a).²¹ Štoviše, strankama koje nemaju odvjetnike dostava se također može vršiti elektroničkim putem. Pri tome stranka mora dati svoju suglasnost da joj se dostava vrši elektroničkim putem. Prema čl. 133.d dostava bi se stranci vršila elektroničkim putem na e-mail adresu ili putem informacijskog sustava. Pod informacijskim sustavom zakonodavac najvjerojatnije misli na sustav *e-Građani*. Dakle, svaka fizička osoba koja ima elektroničku osobnu iskaznicu može se registrirati na sustav *e-Građani*, a sudovi će tada pismena dostavljati u elektronički pretinac. Ukoliko se dostava vrši putem sustava *e-Građani*, tada adresat ima rok od 15 dana da potvrdi u sustavu primitak pismena. Ukoliko se ne potvrdi primitak pismena u roku od 15 dana smatrat će se da je dostava obavljena i takva dostava se smatra urednom dostavom. Također zakonodavac uvodi mogućnost održavanja ročišta na daljinu (audio-vizualnim uređajima) (čl. 115.).

3.1. Odabrana pitanja e-pravosuđa u domeni zemljišnoknjižnog postupka

Za razliku od stečaja i ovrhe koji su izvanparnični postupci sui generis, pitanje elektrifikacije zemljišnoknjižnog postupka bit će naznačeno (kao pod glava) budući da predstavlja klasični imovinsko-pravni

18 Isto vidjeti: Maganić, A. 2013. „Videokonferencija u njemačkom građanskom procesnom pravu“, u: Uzelac, A.; Garašić, J.; Maganić, A. (ur.). *Djelotvorna pravna zaštita u pravičnom postupku. Izazovi pravosudnih transformacija na jugu Europe*. Liber amicorum Mihajlo Dika. Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu. Zagreb. str. 899 – 904.

19 Aras Kramar, S. 2018. „Rasprava o procesnoj (re)formi: načelo usmenosti vs. načelo pismenosti“. *Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu*. Vol. 68. No. (5 - 6). str. 795.

20 NN, br. 70/19.

21 Vidi: Šago, D.; Boban, M. 2019. Neki aspekti novina u elektroničkoj komunikaciji pred sudovima. *Zbornik „Aktualnosti građanskog procesnog prava – nacionalna i usporedna pravnoteorijska i praktična dostignuća“*. Split. str. 471 - 499.

izvanparnični postupak. Kao i za parnični postupak, treba istaknuti kako je do vremena sačinjavanja ovog rada postojalo skromno praktično iskustvo pa nismo bili u mogućnosti predmetne novine analizirati iz njihove praktične perspektive.

Reforma zemljišnih knjiga i katastra zemljišta započela je donošenjem Zakona o zemljišnim knjigama koji je stupio na snagu 01. 01. 1997. te su time stvorene pretpostavke za vođenje podataka o nekretnini u elektroničkom obliku. Novi Zakon o zemljišnim knjigama objavljen je u "Narodnim novinama", br. 63/19., a stupio je na snagu 06. 07. 2019. On uvodi daljnja pravila za potpuno elektroničko postupanje u zemljišnim knjigama. U pogledu teme rada bitno je spomenuti kako je zemljišna knjiga definirana kao javna, u koju svatko može zahtijevati uvid i elektronički je dostupna. Elektronički dostupna zemljišna knjiga propisana je u okviru usklađenja odredaba ZZK-a sa Zakonom o provedbi Opće uredbe o zaštiti podataka.²² Još u ZZK/96 zemljišna knjiga bila je definirana kao zemljišna knjiga vođena elektroničkim putem, dok ZZK još propisuje i pojam zajedničkog informacijskog sustava (ZIS) i Baze zemljišnih podataka (BZP) uz jasno razdvajanje nadležnosti suda i tijela nadležnog za katastar u BZP-u. Iako u nekim sudovima još nije završio postupak prijepisa i verifikacije uložaka, ZZK propisuje obvezu prijenosa u elektronički oblik i pohranu u zajednički informacijski sustav (ZIS) (čl. 14. st. 1. ZZK). Postupak skeniranja ručno vođenih zemljišnih knjiga je započeo, a isprave iz ručno vođene zbirke isprava se na zahtjev, radi njihovog daljnjeg korištenja, prenose u elektronički oblik i pohranjuju u elektroničku zbirku isprava. Za isprave prenesene u elektronički oblik koje bi trebale poslužiti kao temelj za dopuštenje upisa, ovlašteni korisnici informacijskog sustava u primjeni u poslovanju suda jamče da su istovjetne s onima u papirnatom obliku dok će ministar nadležan za poslove pravosuđa donijeti odluku o tome kada će pojedini sud početi voditi isključivo elektroničku zbirku isprava (čl. 30. ZZK). Obveza podnošenja prijedloga elektroničkim putem posebno je propisana za nadležno državno odvjetništvo kao ovlaštenog korisnika informacijskog sustava (čl. 105., st. 6. ZZK). Čim se ostvare tehnički uvjeti, otprema pošte obavljat će se elektronički, odnosno e-otpremom za sve osobe kojim će takva dostava programski biti moguća. Dostava elektroničkim putem posebno je propisana za pravne osobe (čl. 139., st. 4, ZZK), kao i za sve slučajeve kada je prijedlog podnesen elektroničkim putem (čl. 137., st. 7. ZZK). Dakle, oglasna ploča suda vodi se isključivo elektronički (čl. 137., st. 8. ZZK), dok će se samo jedna vrsta rješenja otpremati isključivo pisanim putem. Naime, riječ je o predmetu zabilježbe prvenstvenog reda radi namjeravanog otuđenja ili opterećenja nekretnine koji je propisan čl. 77. do 82. ZZK-a. Sva druga zemljišnoknjižna rješenja (bilo da ih je donio ovlašteni referent, savjetnik ili sudac) moraju biti digitalno potpisana jer

22 NN, br. 48/18.

se ustrojava zbirka zemljišnoknjižnih rješenja koja se vodi isključivo u elektroničkom obliku (čl. 31. ZZK). Spuštajući se na praktičnu i empirijsku razinu vidimo kako sve navedene izmjene i dopune zakona zasigurno pridonose reformi zemljišnih knjiga, ali pri tome treba imati u vidu da zemljišne knjige bez obzira na to vode li se kao ručno vođene zemljišne knjige ili u elektroničkom obliku, neće u cijelosti ispuniti svoju ulogu u pravnom prometu nekretnina ako se ne ubrza postupak usklađenja zemljišnoknjižnog i katastarskog stanja i unos usklađenih podataka u BZP.²³

4. Odabrana pitanja e-pravosuđa u domeni ovršnog postupka

Od stupanja na snagu prvog Ovršnog zakona iz 1996., preko drugog Ovršnog zakona iz 2010., pa do trećeg Ovršnog zakona iz 2012., uređenje ovršnog sustava, odnosno ovršnog prava Republike Hrvatske doživjelo je oko 25 izmjena. Zbog uočenih poteškoća u primjeni postojećeg zakonodavac je u proceduru uputio novi Ovršni zakon koji za cilj ima i elektrifikaciju dijela ovršnog postupka. Cilj je ubrzati postupak vraćanjem ovršnog postupka na temelju vjerodostojne isprave pod nadzor suda uz digitalizaciju postupka i elektroničko podnošenje prijedloga za ovrhu, odnosno e-komunikaciju. *Exempli gratia*, u Sloveniji je cijeli postupak ostao u nadležnosti sudova, ali je njegova je provedba elektrificirana još 2008., dakle prije 11 godina! Danas u cijeloj Sloveniji, pet sudaca uz pomoć šezdesetak ostalih zaposlenika radi na izdavanju preko 200.000 rješenja o ovrsi na temelju vjerodostojne isprave godišnje i odlučuje godišnje o oko 20.000 prigovora protiv izdanih rješenja.²⁴ Dakle, slovenska iskustva pokazuju da je takav elektrificiran sustav moguće oblikovati i uz zadržavanje formalnog okvira nadležnosti u sudskom postupku. No mišljenja smo da bi, po uzoru na Sloveniju, elektrifikacija polučila traženi učinak, potrebna je provedba sveobuhvatne elektrifikacije koja bi bila napravljena tako da se automatizira apsolutno sve, dakle, svaka faza postupka.

Nadalje, Ovršni zakon iz 2012., zajedno sa Zakonom o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima²⁵ čini zakonodavni okvir za provedbu izvansudske ovrhe, koju u najvećoj mjeri provodi Financijska agencija (dalje: FINA). Pritom je bitno spomenuti kako FINA obavlja poslove prodaje nekretnina i pokretnina elektroničkom javnom dražbom u ovršnom i stečajnom

23 Podrobnije: Matuško Antičić, Lj. 2019 „Prikaz novog Zakona o zemljišnim knjigama (vođenje zemljišnih knjiga u elektroničkom obliku)“. *Pravo i porezi*. br. 7/8., str. 12 - 18.; Čizmić, J. et al. 2018. *Osnove zemljišnoknjižnog prava*. Univerzitetna založba Univerze. Maribor.

24 Uzelac, A.; Bratković, M. 2015. „Certificiranje nespornih tražbina u domaćem i poredbenom pravu“, *Zbornik Aktualnosti građanskog procesnog prava – nacionalna i usporedna pravnoteorijska i praktična dostignuća*. Split. str. 81 - 116.

25 NN, br. 68/18.

postupku te postupku osiguranja temeljem Zakona o izmjenama i dopunama Ovršnog zakona (NN, br. 93/14), koji je stupio na snagu 01.01.2015. te Stečajnog zakona (NN, br. 71/15), koji je stupio na snagu 01.09.2015. Slijedom navedenog, FINA je razvila sustav elektroničke javne dražbe reguliran, isključivo u skladu s odredbama Ovršnog zakona pripadajućih podzakonskih akata, Pravilnikom o načinu i postupku provedbe prodaje nekretnina i pokretnina u ovršnom postupku,²⁶ koji je za sada u praksi ostavio niz neodgovorenih pitanja.²⁷

26 NN, br. 156/14 i 1/19. Protiv Pravilnika, konkretno njegovog članka 9., st. 1. je podnesen i prijedlog za ocjenu ustavnosti. / (1) Ako Agencija utvrdi da je moguće postupiti po zahtjevu za prodaju objavit će na svojim mrežnim stranicama poziv na uplatu predujma za pokriće prodaje elektroničkom javnom dražbom./ " Naime, predlagatelj, među ostalim, navodi kako FINA „mora dakle biti shvaćena jedino i isključivo kao tijelo koje provodi javnu dražbu, kao tehničko tijelo koje je a nikako kao tijelo koje svojim samostalnim radnjama, neovisno od suda, može u postupku ovrhe stvarati bilo kakve posljedice i utjecati na tijek postupka, a kamoli postupajući u postupku ovrhe na način predviđen pravnim pravilima slabije pravne snage djelovati protivno zakonu." Navodi da je Pravilnik donesen radi razrade odredaba Ovršnog zakona ... te nadležni ministar nije ovlašten Pravilnikom propisivati uvjete prodaje nekretnine u ovršnom postupku koji bi bili suprotni OZ-u. Ipak Ustavni sud nije prihvatio prijedlog za pokretanje postupka za ocjenu suglasnosti s Ustavom i zakonom. Podrobnije, Ustavni sud RH, odluka broj: U-II-568/2017, Zagreb, 11. 07. 2017.

27 Kako bi Agencija mogla organizirati elektroničku javnu dražbu potrebno je da javni bilježnik ili sud uputi tzv. zahtjev za prodaju nekretnine (čl. 5. Pravilnika). Navedeno se čini upitnim jer, primjerice ne provodi ovrhu na nekretnini sud po svom nahođenju, po svojoj volji, već na zahtjev ovrhovoditelja. U čl. 5. st. 2. Pravilnika je određeno da zahtjev za prodaju nekretnine u ovršnom postupku nije potpuno ako ne sadrži određene podatke (st. 1., toč. 1. do 9., toč. 12. do 14. i toč. 16. do 19.). Iz navedenog slijedi da u svakom slučaju treba, primjerice navesti adresu nekretnine. Postavlja se pitanje ima li svaka nekretnina svoju adresu, primjerice ako se radi o šumi ili poljoprivrednom zemljištu te koja će adresa u tom slučaju biti navedena. Nadalje, u čl. 6. Pravilnika propisani su slučajevi kada Agencija neće postupati po zahtjev i to zbog nemogućnosti postupanja. Doktrina ukazuje kako Agencija ne smije imati takve ovlasti, jer se može dogoditi „pat“ pozicija da nadležno tijelo smatra da je moguće postupiti po zahtjevu, a da Agencija zbog nekog razloga smatra da to nije moguće. Naime, i u daljnjim st. 4. i 5. čl. 6. Pravilnika određeno je da ako Agencija utvrdi da ne može postupiti po zahtjevu da tada vraća nadležnom tijelu zahtjev i priloge, te ako niti po naknadno zaprimljenim odlukama nadležnog tijela Agencija smatra da ne može provesti prodaju, da tada Agencija jedino o tome obavještava nadležno tijelo. Teorija upućuje na situaciju u kojoj Agencija smatra jedno, a nadležni sud drugo, ali zbog nedorečenosti postavlja se pitanje na koji će se način tada ovrha na nekretnini uopće moći provesti, hoće li ovrhovoditelj imati mogućnost podnijeti i kome žalbu radi ne postupanja i ostalo. Ovo pitanje može biti posebno osjetljivo u odnosu javnog bilježnika kao nadležnog tijela i Agencije, a posebno prouzroči li se uslijed toga kakva šteta, primjerice, u smislu gubitka na prodajnoj cijeni (kupovnici). Nije u potpunosti jasna niti odredba čl. 13., st. 3. Pravilnika prema kojoj će Agencija uplatitelju koji traži povrat jamčevine, na njegov zahtjev ili zahtjev nadležnog tijela, izdati potvrdu o uplaćenju jamčevini. Koja je svrha potvrde o uplaćenju jamčevini u slučaju ako uplatitelj traži povrat jamčevine. Čl. 20. Pravilnika detaljno je uređeno na koji način se određuje dražbeni korak. Ipak doktrina navodi kako bi u zadnjem rasponu trebalo navesti još riječi „pa nadalje“, jer bi time odredba bila jasnija. Tako i podrobnije, Kontrec, D. 2015. „Ovrha na nekretnini“. *Hrvatska gospodarska komora - Sektor za trgovinu, dvadeset i treći forum poslovanja nekretninama*. str. 1 - 22. te Mihelčić, G. 2015. „Fiducijarno osiguranje na nekretninama i pokretninama nakon reforme - s posebnim osvrtom na prodaju elektroničkom javnom dražbom“. *Javni bilježnik*. Br. 41. str. 45. et seq.

5. Odabrana pitanja e pravosuđa u domeni stečajnog postupka

Stečajni postupak je po svojoj prirodi ograničavajući, krut i/ili teško provediv. Stoga je pitanje svrsishodnosti i potrebe unaprjeđenja stečajnih rješenja, u kontekstu osuvremenjivanja *de lege lata* rješenja, iznimno aktualno. U navedenom segmentu korištenje informatičkih tehnologija u provedbi stečajnog postupka načelno doprinosi njegovoj učinkovitosti i transparentnosti, paralelno olakšavajući subjektima pristup pravosuđu.

Prijašnji Stečajni zakon²⁸ pravila dostave sudskih pismena određuje čl. 8. na način da su se u tijeku stečajnog postupka sva pismena upućena širem krugu osoba dostavljala stavljanjem pismena na posebnu oglasnu ploču suda, a sudska pismena koja je trebalo javno objaviti, objavljivala su se u Narodnim novinama i na oglasnoj ploči suda u cijelosti ili izvatku. Ipak, kako stečaj predstavlja izvansudski postupak, *in extremis*, u kojem je vrijeme jedan od najznačajnijih elemenata, takva pravila o dostavljanju su morala u velikoj mjeri biti promijenjena, jer su strankama i drugim sudionicima pružala raznovrsne mogućnosti da izbjegavaju primanje pismena i odugovlače postupak. Nova rješenja SZ iz 2015.²⁹ teže legitimnom cilju osiguranja da stečajni postupak bude brz i učinkovit. Razlog odustajanja od prijašnjeg modela dostave leži u činjenici da ovakva vrsta postupaka može uključiti veliki broj vjerovnika pa bi dostava kako je određena starim stečajnim pravilima povećavala troškove samog postupka i, posljedično, otežavala sam tijek postupka. Stoga Stečajni zakon iz 2015. izričito ističe da se sva sudska pismena dostavljaju objavom pismena na mrežnoj stranici e-Oglasna ploča sudova, a dostava se smatra obavljenom istekom osmoga dana od dana objave pismena na mrežnoj stranici e-Oglasna ploča sudova (čl. 12., st. 1. SZ).³⁰ Naime, dostavom se adresatu, tj. osobi kojoj je pismeno namijenjeno, omogućuje da se upozna sa sadržajem pismena kako bi mogao poduzeti sve ono što je potrebno, kako za ostvarivanje, tako i za zaštitu svojih prava i pravnih interesa. Iako se sudska pismena u parničnim postupcima dostavljaju primjenom odredbi

28 NN, br. 44/96, 29/99, 129/00, 123/03, 82/06, 116/10, 25/12, 133/12, 45/13, dalje: stari SZ.

29 NN, br. 71/15. i 104/17. dalje: SZ.

30 Uredna dostava u predstečajnom i stečajnom postupku od izrazite je važnosti budući da pravne posljedice navedenih postupaka nastupaju trenutkom kada je oglas istaknut na e-Oglasnoj ploči suda (čl. 65., st. 1. SZ).

Zakona o parničnom postupku (čl. 133. do 151. ZPP),³¹ vidimo da je hrvatski zakonodavac propisao još jedan način dostave pismena i to dostavu putem e-Oglasne ploče sudova. Pismena se dostavljaju putem e-oglasne ploče sudova u slučaju kada je takva dostava izričito propisana zakonom, kao u izvanparničnom stečajnom postupku, ili u slučaju kada se dostava nije mogla obaviti adresatu pa se pismeno dostavlja putem oglasne ploče tzv. „prisilna dostava“ (čl. 8., st. 6. OZ).³² Dakle, u našem slučaju, objava pismena na mrežnoj stranici e-Oglasna ploča sudova smatra se dokazom da je dostava obavljena svim sudionicama pa i onima za koje je propisana posebna dostava (čl. 12., st. 2. SZ).³³ U svakom slučaju, pri sudu se elektronički te prema redosljedju objave za svakog dužnika vodi očevidnik pismena dostavljenih preko mrežne stranice e-Oglasna ploča. Očevidnik je javan i mora bit dostupan zainteresiranim osobama tijekom cijelog radnog vremena suda, a njegov sadržaj je propisan SZ-om (čl. 12., st. 3. i 4. SZ) i Sudskim poslovnikom.³⁴ Ovakvo se rješenje o dostavi pismena u korporativnom stečaju može problematizirati budući da postupci kojima se može pristupiti isključivo „elektroničkim sredstvima“ nekim osobama potencijalno mogu onemogućiti “pravičnu mogućnost” sudjelovanja na ročištima. Tako se u predmetu pred ECHRom, *Zavodnik protiv Slovenije*,³⁵ problematiziralo neodgovarajuće obavještanje o tijeku stečajnog postupka. Naime, podnositelj zahtjeva se uglavnom žalio na ugrožavanje svojeg prava na pristup sudu u pogledu stečajnog postupka nad svojim bivšim poslodavcem, trgovačkim društvom, u kome je on bio vjerovnik. Podnositelj zahtjeva nije vidio obavijest o ročištu koje je unaprijed objavljeno na oglasnoj ploči suda niti je pročitao obavijest u Službenom glasilu. Podnositelj zahtjeva se,

31 NN, br. 53/91, 91/92, 58/93, 112/99, 88/01, 117/03, 88/05, 02/07, 84/08, 123/08, 57/11, 148/11, 25/13, 89/14. Pitanje dostave (posebice osobne) predstavlja osobito značajan dio svakog postupka. Tako je institut dostave uređen i posebnim zakonima koji uređuju te postupke kao, primjerice, Prekršajnim zakonom, NN, br. 107/07, 39/13, 157/13, 110/15, 70/17, čl. 146., Zakonom o općem upravnom postupku, NN, br. 47/09., čl. 85. et seq ili Zakonom o upravnim sporovima, NN, br. 20/10, 143/12, 152/14, 94/16, 29/17., čl. 50. Štoviše, Ustavni sud Republike Hrvatske je svojim Rješenjem br.: U-I-1898/2014 od 04.04.2017. proveo postupak ocjene suglasnosti s Ustavom čl. 85. st. 3., 5. i 6. Zakona o općem upravnom postupku, koji uređuju osobnu dostavu te utvrdio da ta zakonska rješenja nisu nesuglasna s Ustavom.

32 Ovršni zakon, NN, br. 112/12, 25/13, 93/14, 55/16, 73/17.

33 Dakle, sada će vjerovnici morati za sve odluke pratiti objave na e-Oglasnoj ploči kako ne bi propustili rokove za prijavu odnosno za žalbu.

34 NN, br. 37/14, 49/14, 8/15, 35/15, 123/15, 45/16, 29/17, 33/17 – ispravak i 34/17, 57/17., čl. 37.

35 ECHR, *Zavodnik protiv Slovenije*, br. 53723/13. iz 2015.

osim toga, nije mogao žaliti na odluku jer je propustio predviđeni rok za žalbu. ECHR je ispitao, kao pitanje pristupa sudu, žalbu podnositelja u vezi s nemogućnošću da sudjeluje na ročištu u stečajnom postupku, odnosno da pravovremeno podnese žalbu. Priznajući da čl. 6., st. 1. nije predviđen konkretan način dostave dokumenata, ECHR je odvagao interese učinkovitosti pravosuđa s jedne strane i interese podnositelja zahtjeva s druge strane. ECHR je utvrdio da podnositelj zahtjeva nije imao "pravičnu mogućnost" saznati za predmetno ročište i da je, prema tome, došlo do povrede čl. 6., st. 1. Konvencije. Presuda je zanimljiva po tome da daje naznake u smislu mjera koje bi država članica morala poduzeti u određenim situacijama kako bi osigurala da stranka u stečajnom postupku ima "pravičnu mogućnost" sudjelovanja na ročištima, imajući na umu da slučaj ovog podnositelja zahtjeva treba analizirati u svjetlu njegovog činjeničnog stanja. Naime, podnositelju zahtjeva je dano uvjerenje da će biti informiran, a broj vjerovnika je bio relativno mali. Također je zanimljivo napomenuti da je ECHR uzeo u obzir činjenicu da je podnositelj zahtjeva bio starija osoba, nije znao koristiti kompjuter te nije imao pristup Internetu.³⁶ Nadalje, bitno je naglasiti kako objave na e-Oglasnoj ploči određuje sud, dok tehnička mogućnost pretrage nije u ingerenciji sudova. Naime, ministarstvo nadležno za poslove pravosuđa ima upravljačku i nadzornu funkciju e-Oglasne ploče, dok sudovi isključivo postavljaju odluke na istu. Problem se javio budući se dostava između FINE i suda obavlja elektroničkim putem (čl. 12., st. 5. SZ) što je otežano jer ova zakonska odredba za sada nije implementirana u tehničkom smislu. Trgovački sudovi nemaju vezu koja omogućuje dostavu rješenja i podnesaka između FINA-e i suda, čime se dovodi u pitanje provedba cijelog predstečajnog postupka. To se svakako reflektira i u nemogućnosti suda da kontrolira rad FINE što je njegova zakonska obveza (čl. 22., st. 1., t. 3. SZ). Naime, iako FINA nije više tijelo postupka, spuštajući se na praktičnu razinu nenaovođenje FINA-e kao tijela postupka je samo formalnost. Bez FINA-e se postupak ne može voditi jer ima točno definirane nadležnosti, a sud ima obvezu davanja uputa FINA-i (što nije ustavna uloga suda jer sud donosi odluke, a ne primjenjuje pravo kroz upute).

Potencijalni problem se, po mišljenu autora, također javlja i u postupku stečaja potrošača, koji je definiran *lex specialis* stečajnim propisom, Zakonom o stečaju potrošača,³⁷ koji također određuje dostavu putem e-Oglasne ploče. Naime, u postupku stečaja potrošača pismena se objavljuju putem mrežne stranice e-oglasna ploča sudova. Objava pismena na mrežnoj stranici e-oglasna ploča sudova smatra se dokazom da je dostava obavljena svim sudionicama pa i onima za koje ZSP propisuje posebnu dostavu. Smatra se da je dostava pismena obavljena

36 Godišnji izvještaj za 2015. Evropskog suda za ljudska prava. Vijeće Europe. 2016. str. 32. i 33.

37 NN, br. 100/15. i 67/18.

istekom osmog dana od dana objave pismena na mrežnoj stranici e-Oglasna ploča sudova. Iako sudionici postupka mogu zatražiti da im se pismena dostavljaju na kućnu adresu, na adresu elektroničke pošte ili u osobni korisnički pretinac, navedena dostava nema pravni učinak na tijek rokova propisanih ZSP-om. U svakom slučaju, za svakog potrošača u svakom sudu posebno vodi se, prema vremenskom redoslijedu objave, očevidnik pismena dostavljenih preko mrežne stranice e-Oglasna ploča sudova u elektroničkom obliku. Očevidnik pismena je javan i mora biti dostupan zainteresiranim osobama tijekom cijeloga radnog vremena suda. U očevidniku pismena unose se podaci na temelju kojih se može utvrditi istovjetnost potrošača, broj predmeta, vrsta sudskoga pismena i dan objave pismena na mrežnoj stranici e-Oglasna ploča sudova. Dakle, normiranjem da se pismena u postupku stečaja potrošača objavljuju na e-Oglasnoj ploči, odnosno da se stranci ne vrši osobno dostavljanje akta kojim se odlučuje o njenom pravu, obvezi ili na zakonom zasnovanom interesu, zbog čega objektivno nije u mogućnosti upoznati se sa sadržbinom akta, dovodi se u pitanje ostvarivanje prava na pravično suđenje i prava na jednaku zaštitu prava i na pravni lijek, što je zajamčeno odredbama čl. 29., st. 1. Ustava Republike Hrvatske³⁸ i čl. 6., st. 1. Konvencije³⁹. Naime, takva stranka mogla bi biti u potpunosti onemogućena u ostvarenju tog prava, koje za nju postaje iluzorno i neostvarivo.

Nadalje, uz prodaju u ovršnom postupku, a nakon stupanja na snagu SZ-a 2015. elektronička javna dražba putem FINA-e primjenjuje se kao način prodaje i u stečajnim postupcima sukladno odluci nadležnog suda.⁴⁰ Tijek postupka provedbe prodaje u stečajnom postupku koji se provodi u FINA-i, stranke, sudionici u postupku i zainteresirana javnost mogu pratiti putem aplikacije Javna objava. Podaci o nekretninama i pokretninama koje se prodaju u stečajnom postupku, a koji su FINA-i

38 NN, br. 56/90, 135/97, 8/98, 113/00, 124/00, 28/01, 41/01, 55/01, 76/10, 85/10, 05/14. „Svatko ima pravo da zakonom ustanovljeni neovisni i nepristrani sud pravično i u razumnom roku odluči o njegovim pravima i obvezama...”

39 (Europska) konvencija za zaštitu ljudskih prava i temeljnih sloboda, (dalje Konvencija), NN-MU, br. 18/97, 6/99, 14/02, 13/03, 9/05, 1/06, 2/10. „Radi utvrđivanja svojih prava i obveza građanske naravi ili u slučaju podizanja optužnice za kazneno djelo protiv njega svatko ima pravo da zakonom ustanovljeni neovisni i nepristrani sud pravično, javno i u razumnom roku ispita njegov slučaj. Presuda se mora izreći javno, ali se sredstva priopćavanja i javnost mogu isključiti iz cijele rasprave ili njezinog dijela zbog razloga koji su nužni u demokratskom društvu radi interesa morala, javnog reda ili državne sigurnosti, kad interesi maloljetnika ili privatnog života stranaka to traže, ili u opsegu koji je po mišljenju suda bezuvjetno potreban u posebnim okolnostima gdje bi javnost mogla biti štetna za interes pravde.”

40 Uz SZ relevantni pod zakonski propisi koji se primjenjuju na provedbu prodaje elektroničkom javnom dražbom su: Pravilnik o načinu i postupku provedbe prodaje nekretnina i pokretnina u ovršnom postupku (NN, br. 156/14), Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika o sadržaju i načinu vođenja očevidnika nekretnina i pokretnina koje se prodaju u ovršnom postupku (NN, br. 156/14) te Pravilnik o vrstama i visini naknada za obavljanje poslova provedbe prodaje nekretnina i pokretnina u ovršnom postupku (NN, br. 156/14).

dostavljeni od strane nadležnih tijela, dostupni su u aplikaciji Očevidnik nekretnina i pokretnina koje se prodaju u ovršnom i stečajnom postupku.⁴¹

Također, od 01. 09. 2015. uvedeno je pravilo da se izbor stečajnoga upravitelja u stečajnom postupku obavlja metodom slučajnog odabira s liste A stečajnih upravitelja za područje nadležnoga suda kroz sustav eSpisa.⁴² Navedeno je napravljeno radi jačanja transparentnosti stečajnih postupaka. Ministar pravosuđa donio je Pravilnik o pretpostavkama i načinu izbora stečajnoga upravitelja metodom slučajnoga odabira⁴³ u kojem je određeno da je automatski nasumični izbor, izbor obnašatelja dužnosti na temelju definirane težine pojedine vrste postupka, utvrđene šifrnikom vrste stečajnog postupka u sustavu eSpis i ukupne težine svih postupaka u kojima je obnašatelj dužnosti imenovan. Ipak, doktrina i judikatura ne može dokučiti u čemu je točno problem, osim da problema u sustavu ima. Jedan dio problema je u stihijskoj dodjeli predmeta, pa se mjesecima ne dobije novi predmet, a potom u par dana i više desetaka novih predmeta, a drugi problem je u iznimno velikoj razlici u brojčanoj opterećenosti predmetima. Naime, iako pojedine osobe imaju iznimno različit broj predmeta u radu, sustav ih prepoznaje kao jednako opterećene. Podatci o točnoj opterećenosti i broju predmeta u radu pojedinog stečajnog upravitelja nisu dostupni putem e-Oglasne ploče, iako su trebali biti, no, po drugim dostupnim podacima, utvrđeno je da je, *exempli gratia*, jednom stečajnom upravitelju dodijeljeno 1 154 predmeta, dok je nekima dodijeljeno samo par predmeta. Dakle, isti problem koji postoji na sudovima sa ravnomjernom dodjelom predmeta sada postoji i kod stečajnih upravitelja.⁴⁴

6. Umjesto zaključka

Godine 1963. u glasilu Američke odvjetničke komore objavljen je članak „Šta sve mogu kompjuteri: Analiza i predviđanje pravosudnih odluka“,⁴⁵ u kojem autor tvrdi da će se u budućnosti odluke pravosudnih tijela, kompjuterskom analizom pravnih propisa i činjenica svakog predmeta, temeljem znanstvenih metoda, moći ne samo analizirati, već i predvidjeti

41 Sukladno Stečajnom zakonu Očevidnik se vodi o svim nekretninama koje se prodaju u ovršnom odnosno stečajnom postupku, a o pokretninama ako je njihova procijenjena vrijednost veća od 50.000,00 kn.

42 Identičan način odabira postoji i za dodjelu sudskih predmeta u rad sucima sukladno Pravilniku o radu u sustavu eSpis (NN, br. 35/15, 123/15, 45/16, 29/17, 112/17 i 119/18.).

43 NN, br. 106/15.

44 Čuveljak, J. 2015. *Moguće zlouporabe pravila o stečaju od strane dužnika, vjerovnika i trećih osoba, Izazovi novog stečajnog zakona - uklanjanje nedostatka ili novi propusti?.* Mirna Marović (ur.). Mate. Zagreb. str. 47 - 56.

45 Lawlore, Reed C. (1963) „What computers can do: Analysis and prediction of judicial decisions“ *American Bar Assosiation Journal*, Vol. 49, No. 4, pp. 337-44.

s velikim postotkom vjerojatnoće. U svom radu „Predviđanje odluka ECHRa: Perspektiva obrade prirodnih jezika“⁴⁶ grupa autora tvrdi da se, posredstvom kompjuterske obrade jezika binarnom klasifikacijom, ishod odluka ECHRa može predvidjeti sa vjerojatnošću od 79% te da je to odraz teorije tzv. „pravnog realizma“. Dakle, iako ideja i norma koja podržava e-pravosuđe već 10-ak godina egzistira u domaćoj legislativi, vidimo kako koncept e-pravosuđa u poredbenim zakonodavstvima egzistira znatno duže, već zadnjih 50-ak godina.⁴⁷ Stoga daljnje kumuliranje i ubrzavanje znanstvenih otkrića i tehnoloških inovacija nesumnjivo odlučujuće utječe na daljnji razvoj pravosuđa. Potrebno je ne samo uspostaviti pravila igre tako što će biti usvojeni pojedini zakoni i biti zaokružen regulatorni okvir. To je tek inicijalni korak. Razvoj informacijsko-komunikacijske tehnologije u potpunosti ovisi od stupnja razvoja i medijske i informacijske pismenosti pojedinca koja je za sada na nezadovoljavajućoj razini pa i što se tiče pravosudnih djelatnika.⁴⁸ Stoga je potrebno primijeniti logiku na tom području i koncept budućeg razvoja informatičke tehnologije svesti na praktičnu i empirijsku razinu pravosuđa. Točnije, potrebno je postojeća slova na papiru (usvojene dokumente, strategije) transformirati u konkretne projekte koji će biti primjenjivi. Primjerice, regulacija obveznika komuniciranja sa sudom putem elektroničke komunikacije trebala je u novom ZPP-u biti riješena pravilnikom, pa, iako je propisano kako će ministar nadležan za poslove pravosuđa pravilnik donijeti u roku od 30 dana od dana stupanja na snagu ZPP-a (dakle, 01.10.2019.) (čl. 120. Prijelazne i završne odredbe ZPP-a), isti do pisanja ovog rada još uvijek nije donesen. Ista situacija je s pravilnikom za tonsko snimanje ročišta koji je trebao biti donesen, a nije. Naime, ne bi bio prvi put da zakonodavac nije predvidio učinke i posljedice koje će zakonske izmjene proizvesti te uslijed toga nije niti pripremio (pravosudni) sustav da ih spremno dočeka što je rezultiralo činjenicom kako se usvojenim propisima u domeni normativnog parničnog zakonodavstva formalno ne mogu uputiti bitnije primjedbe, već je odsustvo strategije

46 Aletras, N., Tsarapatsanis, D. (2016), Daniel Preoțiu-Pietro, D., Lampos, V., *Predicting judicial decisions of the European Court of Human Rights: a Natural Language Processing perspective*, Aletras et al.

47 Primjerice, Estonija se smatra jednim od najnaprednijih e-zemalja u svijetu. Uspjeh digitalne transformacije u Estoniji prvi je put prepoznat početkom 2000-ih godina kada je Estonija nadmašila mnogo bogatije zemlje u smislu pružanja online usluga i digitalnog upravljanja. Štoviše, parlament Estonije je usvojio 2000. zakon prema kojem je Internet pristup osnovno ljudsko pravo. Više, Dešić, J., Blockchain tehnologija u službi zemljišnih knjiga, rad u objavi, dostupan kod autora.

48 Golenko, D. (2017.) „Views of Legal Scholars About the Concept of Information Literacy in the Field of Law: Case Study of a Law Faculty in the Republic of Croatia“, *Information Literacy: Key to an Inclusive Society: 4th European Conference*, ECIL 2016, Prague, Czech Republic, October 10-13, Revised Selected Papers / Kurbanoglu, S., Boustany, J., Špiranec, S., Grassian, E., Mizrachi, D., Roy, L., Çakmak, T. (eds.), Cham, Heidelberg, New York, Dordrecht, London : Springer International Publishing, str. 375-384. te Golenko, D. (2016) *Model intrakurikularnog pristupa informacijskoj pismenosti na visokoškolskoj razini*, Sveučilište u Zadru, Zadar.

uzrok da oko reforme (kroz primjenu zakona) nije bilo moguće djelovati. Dakle, postoji potreba za praktičnim oživljavanjem norme jer se na taj način stvaraju uvjeti za razvoj, edukaciju i povećanje stupnja informatičke pismenosti pojedinca, što će uvjetovati povećanje stupnja informatičke pismenosti društva u cjelini. Primjerice, iako praksom ECHRa u vezi sa čl. 6. nisu utvrđeni posebni uvjeti u vezi s konceptom e-pravosuđa, sadašnje rješenje o dostavi u stečajnim postupcima, posebno onim koji se tiču potrošača, može rezultirati činjenicom da će se određenim osobama potencijalno onemogućiti ostvarivanje prava na pristup pravdi u slučaju da nemaju pristup internetu. Naime, po mišljenju autora, da bi bilo koji spor pred sudom bio javno raspravljen, ustavni uvjet je da sud osigura prisustvo i mogućnost aktivnog sudjelovanja subjekata o čijim pravima i obvezama se raspravlja pred sudom u smislu mogućnosti poduzimanja odgovarajućih radnji u sudskom postupku. Ova ustavna garancija, stoga, isključuje mogućnost da se odlučuje rješenjem koje je objavljeno i dostavljeno putem e oglasne ploče bez prisutnosti i sudjelovanja, primjerice, insolventnog potrošača, o čijim se pravima i obvezama raspravlja i odlučuje. Dakle, svrha ustavnog jamstva iz čl. 29., st. 1. Ustava RH je u tome da se svakoj osobi na koju se odnosi odluka kojom se odlučuje o njegovom pravu, obvezi ili na zakonu zasnovanom interesu osigura objektivna mogućnost da protiv takve odluke koristi propisano, djelotvorno pravno sredstvo. Ipak, bez obzira na usvojene pozitivne propise, koji se u cjelini mogu ocijeniti kao korak naprijed, i dalje ostaju nepokrivena mnoga pitanja kao što su provjera identiteta, neporecivost, povjerljivost i integritet transakcija. Međutim, to je više stvar izbora odgovarajuće tehnološke podloge negoli adekvatne zakonske regulative. Takva situacija zahtijeva prilagođavanje novim informacijskim i tehnološkim trendovima, kao i stvaranje zakonske osnove za kreiranje dugoročnog plana razvoja tog područja. U konačnici, smatramo da novi propisi, zasnovani na radikalno drugačijem konceptu, sadrže i dosta prihvatljivih novina, pogotovo onih koje su u funkciji veće učinkovitosti postupanja, ali da zbog preopterećenosti sudova i drugih faktičkih čimbenika njihove prednosti još nisu došle do punog izražaja. Stoga prevazilaženje normativnih i faktičkih prepreka u ostvarivanju neophodne brzine postupanja bio je, inače, glavni cilj svih reformi civilne procedure. Nakon početnih teškoća, koje su u ovakvim situacijama neminovne, vjerujemo da će protekom vremena stanje biti sve bolje i da će, kada i sudska praksa da odgovore na mnoga sporna pitanja, prava vrijednost ovih zakona doći do punog izražaja. Dakle, za predstojeću razvojnu fazu treba kreirati koncepciju i strategiju razvoja pravosuđa na novim tehnologijama kao ključnim čimbenicima svestranog nacionalnog pravosudnog razvoja u uvjetima globalizacije, integracija i kooperativnosti, fokusirajući se pritom na pitanja tehnološke osnove, dostupnosti elektroničkih usluga te ljudskih potencijala za korištenje tom tehnologijom.

BIBLIOGRAFIJA

Aletras, N.; Tsarapatsanis, D.; Daniel Preopiu-Pietro, D.; Lampos, V. 2016. *Predicting judicial decisions of the European Court of Human Rights: a Natural Language Processing perspective*. Aletras et al.

Aras Kramar, S. 2018. „Rasprava o procesnoj (re)formi: načelo usmenosti vs. načelo pismenosti“. *Zbornik Pravnog fakulteta u Zgrebu* Vol. 68. No. (5 - 6). str. 795.

Čizmić, J.; Boban, M. 2017. „Elektronički dokazi u sudskom postupku i računalna forenzička analiza“. *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*. Vol. 38. No. 1 str. 23 - 48.

Čizmić, J.; Boban, M.; Zlatović, D. 2016. *Nove tehnologije, intelektualno vlasništvo i informacijska sigurnost*. Sveučilište u Splitu. Pravni fakultet. Split.

Čuveljak, J. 2015. *Moguće zlouporabe pravila o stečaju od strane dužnika, vjerovnika i trećih osoba. Izazovi novog stečajnog zakona - uklanjanje nedostatka ili novi propusti?* / Mirna Marović (ur.). Mate. Zagreb. str. 47 - 56.

Dešić, J. Blockchain tehnologija u službi zemljišnih knjiga, rad u objavi, dostupan kod autora.

Europska komisija 2016. Priopćenje Komisije Europskom parlamentu, Vijeću, Europskoj središnjoj banci, Europskom gospodarskom i socijalnom odboru i Odboru regija - Pregled stanja u području pravosuđa u EU za 2016. Bruxelles. Belgija. Europska komisija. http://ec.europa.eu/justice/effective-justice/files/justice_scoreboard_2016_en.pdf

Godišnji izvještaj za 2015. Europskog suda za ljudska prava. Vijeće Europe. 2016. str. 32. i 33.

Golenko, D. 2016. *Model intrakurikularnog pristupa informacijskoj pismenosti* na visokoškolskoj razini. Sveučilište u Zadru. Zadar.

Golenko, D. 2017. „Views of Legal Scholars About the Concept of Information Literacy in the Field of Law: Case Study of a Law Faculty in the Republic of Croatia“. *Information Literacy: Key to an Inclusive Society: 4th European Conference*. ECIL. 2016. Prague. Czech Republic. October 10 – 13. Revised Selected Papers / Kurbanoglu, S.; Boustany, J.; Špiranec, S.; Grassian, E.; Mizrachi, D.; Roy, L.; Çakmak, T. (eds.). Cham, Heidelberg, New York, Dordrecht, London : Springer International Publishing. str. 375 -384.

Kontrec, D. 2015. „Ovrha na nekretnini“. *Hrvatska gospodarska komora - Sektor za trgovinu, dvadeset i treći forum poslovanja nekretninama*. str. 1 – 22.

Priručnik o Europskom pravu u području pristupa pravosuđu. 2016. Agencija Europske unije za temeljna prava. Vijeće Europe. str. 179. et seq.

Lawlore, Reed C. 1963. „What computers can do: Analysis and prediction of judicial decisions“ *American Bar Assosiation Journal*. Vol. 49. No. 4. pp. 337 - 44.

Maganić, A. 2013. „Videokonferencija u njemačkom građanskom procesnom pravu“, u: Uzelac, A.; Garašić, J.; Maganić, A. (ur.). Djelotvorna pravna zaštita u pravičnom postupku. Izazovi pravosudnih transformacija na jugu Europe. Liber amicorum Mihajlo Dika. Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu. Zagreb. str. 899 – 904.

Matuško Antonić, Lj. 2019. „Prikaz novog Zakona o zemljišnim knjigama (vođenje zemljišnih knjiga u elektroničkom obliku)“. *Pravo i porezi*. br. 7/8. str. 12 - 18.

Mihelčić, G. 2015. „Fiducijarno osiguranje na nekretninama i pokretninama nakon reforme - s posebnim osvrtom na prodaju elektroničkom javnom dražbom“ *Javni bilježnik*. Br. 41. str. 45. et seq.

Nacrt akcijskog plana za e-pravosuđe 2019. – 2023. 12794/3/18 REV 3.

Priručnik o Europskom pravu u području pristupa pravosuđu. 2016. Agencija Europske unije za temeljna prava Vijeće Europe. str. 179. et seq.

Šago, D.; Boban, M. 2019. Neki aspekti novina u elektroničkoj komunikaciji pred sudovima. *Zbornik „Aktualnosti građanskog procesnog prava – nacionalna i usporedna pravnoteorijska i praktična dostignuća“*. Split. str. 471 - 499.

Kontrec, D. 2015. „Ovrha na nekretnini“. Hrvatska gospodarska komora – Sektor za trgovinu, dvadeset i treći forum poslovanja nekretninama. st. 1- 22.

Uvid u sudski registar omogućen je putem internetske stranice: <https://sudreg.pravosudje.hr/registar/f?p=150:1>.

Uvid u sustav e-Predmet omogućen je putem internetske stranice <http://e-predmet.pravosudje.hr/>

Uvid u zemljišne knjige omogućen je putem internetske podstranice <https://oss.uredjenazemlja.hr/public/lrexttracts.jsp?action=publicLdbExtract>, a uvid u katastarske čestice omogućen je putem internetske podstranice: <https://oss.uredjenazemlja.hr/public/dkpViewerPublic.jsp?actio=dkpViewe rPublic>.

Uzelac, A.; Bratković, M. 2015. „Certificiranje nespornih tražbina u domaćem i poredbenom pravu“. *Zbornik Aktualnosti građanskog procesnog prava – nacionalna i usporedna pravnoteorijska i praktična dostignuća*. Split. str. 81 -116.

Čizmič, J. et al. 2018. *Osnove zemljišnoknjižnog prava*. Univerzitetna založba Univerze. Maribor.

(Europska) konvencija za zaštitu ljudskih prava i temeljnih sloboda. NN-MU. br. 18/97, 6/99, 14/02, 13/03, 9/05, 1/06, 2/10.

Akcijski plan za europsko e-pravosuđe 2014. – 2018. SL C 182. 14. 6. 2014.

Opća uredba o zaštiti podataka. NN. br. 48/18.

Ovršni zakon. br. NN. 112/12, 25/13, 93/14, 55/16, 73/17.

Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika o sadržaju i načinu vođenja očevidnika nekretnina i pokretnina koje se prodaju u ovršnom postupku. NN. br. 156/14.

Pravilnik o načinu i postupku provedbe prodaje nekretnina i pokretnina u ovršnom postupku. NN. br. 156/14 i 1/19.

Pravilnik o načinu i postupku provedbe prodaje nekretnina i pokretnina u ovršnom postupku. NN. br. 156/14.

Pravilnik o pretpostavkama i načinu izbora stečajnoga upravitelja metodom slučajnoga odabira. NN. br. 106/15.

Pravilnik o vrstama i visini naknada za obavljanje poslova provedbe prodaje nekretnina i pokretnina u ovršnom postupku. NN. br. 156/14.

Pravilnikom o elektroničkoj komunikaciji u postupcima pred trgovačkim sudovima. NN. br. 12/18.

Pravilniku o radu u sustavu eSpis. NN, br. 35/15, 123/15, 45/16, 29/17, 112/17 i 119/18.

Prekršajni zakon. NN. br. 107/07, 39/13, 157/13, 110/15, 70/17.

Stečajni zakon. NN. br. 44/96, 29/99, 129/00, 123/03, 82/06, 116/10, 25/12, 133/12, 45/13.

Stečajni zakon. NN. br. 71/15. i 104/17.

Strategija razvoja pravosuđa, za razdoblje od 2013. do 2018. NN. br. 144/12.

Sudski poslovnik. NN. br. 37/14, 49/14, 8/15, 35/15, 123/15, 45/16, 29/17, 33/17 – ispravak i 34/17, 57/17.

Uredba (EZ) br. 861/2007 Europskog parlamenta i Vijeća od 11. 07. 2007. o uvođenju europskog postupka za sporove male vrijednosti. SL 2007. L 199.

Uredba (EZ) br. 1896/2006 Europskog parlamenta i Vijeća od 12 prosinca 2006. o uvođenju postupka europskoga platnog naloga. SL 2006. L 399.

Uredba o organizacijskim i tehničkim standardima za povezivanje na državnu informacijsku infrastrukturu. NN. br. 103/15.

Uredba o uspostavljanju Javnog registra za koordinaciju projekata izgradnje državne informacijske infrastrukture. NN. br. 134/14.

Ustav RH. NN. br. 56/90, 135/97, 8/98, 113/00, 124/00, 28/01, 41/01, 55/01, 76/10, 85/10, 05/14.

Zakon o državnoj informacijskoj infrastrukturi. NN. br. 92/14.

Zakon o elektroničkim komunikacijama. NN. br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13 i 71/14.

Zakon o pravu na pristup informacijama. NN. br. 25/13, 85/15.

Zakon o elektroničkoj ispravi. NN. br. 150/05.

Zakon o elektroničkoj trgovini. NN. br. 173/03, 67/08, 36/09, 130/11, 30/14.

Zakon o informacijskoj sigurnosti. NN. br. 79/07.

Zakon o Nacionalnoj infrastrukturi prostornih podataka. NN. br. 56/13.

Zakon o općem upravnom postupku. NN. br. 47/09.

Zakon o općem upravnom postupku. NN. br. 47/09.

Zakon o parničnom postupku. NN. br. 53/91, 91/92, 58/93, 112/99, 88/01, 117/03, 88/05, 02/07, 84/08, 96/08, 123/08, 57/11, 148/11, 25/13, 89/14.

Zakon o parničnom postupku. NN. br. 70/19.

Zakon o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima. NN. br. 68/18.

Zakon o provedbi Uredbe (EU) br. 910/2014 Europskog parlamenta i Vijeća od 23. 07. 2014. o elektroničkoj identifikaciji i uslugama povjerenja za elektroničke transakcije na unutarnjem tržištu i stavljanju izvan snage Direktive 1999/93/EZ. NN. br. 62/17.

Zakon o stečaju potrošača. NN. br. 100/15. i 67/18.

Zakon o upravnim sporovima. NN. br. 20/10, 143/12, 152/14, 94/16, 29/17.

Zakon o uslugama. NN. br. 80/11.

Zakon o zaštiti osobnih podataka. NN. br. 103/03, 139/04, 118/06, 41/08, 130/11, 106/12.

Zakon o zemljišnim knjigama. NN. br. 55/13.

Alassini protiv Telecom Italia SpA SEU, (spojeni predmeti C-317/08 do C-320/08, Rosalba Alassini protiv Telecom Italia SpA, Filomena Califano protiv Wind SpA, Lucia Anna Giorgia Iacono protiv Telecom Italia SpA i Multiservice Srl protiv Telecom Italia SpA. 18. 03. 2010.

ECHR. Lawyer Partners a.s. protiv Slovačke. br. 54252/07, 3274/08, 3377/08, 3505/08, 3526/08, 3741/08, 3786/08, 3807/08, 3824/08, 15055/08, 29548/08, 29551/08, 29552/08, 29555/08 i 29557/08 iz 2009.

ECHR. Zavodnik protiv Slovenije. br. 53723/13. iz 2015.

Ustavni sud RH, odluka br.: U-II-568/2017. Zagreb. 11. 07. 2017.

Ustavni sud Republike Hrvatske je svojim Rješenjem br.: U-I-1898/2014 od 04. 04. 2017.

Jovan Zafiroski,

University “SS Cyril and Methodius”, Faculty of Law “Iustinianus Primus”,
Skopje, Republic of N. Macedonia

Elena Nesovska K Joseva,

University “SS Cyril and Methodius”, Faculty of Law “Iustinianus Primus”,
Skopje, Republic of N. Macedonia

Tax competition in the Western Balkans an *open door* tax policy for reaching of desired economic goals - is it enough?

Abstract

Due to the intensive mobility of business activities via foreign direct investments in the global economy, the Western Balkan countries faced some additional pressure on their commitments for creating stable economies while promoting strong and sustainable long-term economic growth. In these circumstances the policy-makers have become more proactive in the field of national tax policies. When governments felt that they needed to make an appropriate and rapid decision, they usually turned to tax policy in the first instance. Thus, seven countries from the region have moved towards creating growth-friendly tax system. As a result, in the last decade these countries have struggled to give a proper response to tax competition through creating internationally competitive tax systems and improving the environment for doing business. They all launch an open door tax policy by reducing the corporate tax rates and/or introducing new tax incentives (e.g. free zones, profit exemptions, flat tax, tax holidays etc.). The main objective of the paper is to provide an overall review of the tax policy measures undertaken by the Western Balkan countries in their “quest” to attract “new taxpayers”. In particular, this paper is aimed to compare experiences and to evaluate tax systems in the following countries: Albania, Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Montenegro, N. Macedonia and Serbia. The key question is whether tax reforms introduced during past few years have enabled these countries to cope with the strong tax competition or something is still missing. The text will focus as on a qualitative research through in-depth review of the legal provisions, as well as on the theoretical knowledge and quantitative empirical data that will sublimate conclusions and give few policy recommendations.

Key words: tax competition, open door tax policy, corporate tax rates, tax incentives, foreign direct investments.

1. Introduction

In the realm of business, the globalization has promoted openness, weakening of national borders, free movement of goods, services, capital and persons, new forms of entrepreneurship, new sources of wealth and has increased company competitiveness. The region of the Western Balkans is not an exempt. The countries have jumped onto wave of globalization and accepted the benefits of the free trade with all its positive effects on competition, production efficiency and technological innovation.

However, the global integration of economic activities has put pressure on the countries to be more attractive for FDI. In addition, these countries were pushed into reforms for the EU integration processes, aimed at speeding up economic growth and achieving faster economic development. In order to increase their tax competitiveness, they decided to create an *open door* tax policies. As a result, the last decade has been marked by significant tax reforms undertaken in the countries in the region. Namely, Albania, Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Montenegro, N. Macedonia and Serbia have all undertaken reforms in their tax systems in order to make their economies more competitive and attractive for foreign investors. Most of them introduced the Flat tax, seen as an important precondition for faster economic development and a key factor for attracting FDIs. Tax competition has pushed these countries to go even further than a Flat tax, including additional fiscal measures and fiscal policy that would be “as friendly and comfortable as possible” for FDI. Tax incentives, such as tax exemptions, free technological zones, tax holidays, and non-taxation of reinvested profit, low or zero corporate tax rates, or even free financial zones were adopted. In other words, in the field of the tax policy the countries in the region were in a competition that led them to a certain *race to the bottom*.

Were these wise approaches then and are these measures still the appropriate tax policies for EU candidate countries? Are they harmful tax policies that decrease state tax revenues, or they are necessary remedies for tax competition in the neighborhood? Are such tax measures, tax incentives and other fiscal remedies sufficient to attract FDI and to stimulate economic growth, or there is something missing in the legal, political and fiscal conditions that is necessary to support stable economic development and to attract new taxpayers?

In order to set the optimal policy agenda for creating competitive tax environment, we first need to identify all the determinants of FDI, and subsequently (and strategically) to implement fiscal changes. While we agree that there is a correlation between an *open door* tax policy and FDI, the details of the policy agenda should be set by reference to the most significant determinants. The main aim of this paper is to fill these

gaps by using a theoretical framework and empirical evidence *in order to provide an overall review of tax policy reforms that are introduced for attracting FDI in Western Balkan countries.*

The paper starts with a literature review focused on the reasons for *open door* tax policy, and the *pros* and *cons* for tax incentives relating to FDI inflows. The second part explains an *open door* tax policy through common tax incentives in Western Balkan countries with emphasis on separate legislative solutions. The third part consequently analyses the impact of the open door tax policy on FDI inflows in recent years. The added value of this paper is in explaining the reasons why these countries introduced the Flat tax and numerous types of tax incentives in the last decade, and measuring the correlation between them and FDI inflows. The conclusion follows.

2. How to create competitive tax system: literature review

Generally, tax theory recognizes fiscal incentives, specifically tax incentives as solid instruments for attracting FDI. Usually these are defined as a deduction, exclusion, or exemption from a tax liability, offered as an enticement to engage in a specified activity (such as investment in capital goods), and often known as tax expenditures. They are becoming important fiscal instruments especially in times of crises, used by developing countries because governments can easily change and expand the existing tax incentives or introduce new ones (Simovic, 2010). Because of FDI, countries from the Western Balkans compete with each other by offering a variety of investment incentive schemes, though recent studies have found that tax incentives are relatively less significant for multinational enterprises making investment decisions (Kaditi, 2013). Instead, analyses show that the quality of the institutional environment is the most significant determinant for FDI, therefore arguing that the governments in this region should focus primarily on creating an effective legal system and stable political and economic conditions.

Therefore, it's clear why UNCTAD's Global Survey (2000) pointed to non tax incentives as a secondary factor for FDI, relative to more fundamental determinants, such as market size, access to raw materials and the availability of skilled labor.

Investors generally tend to adopt a two-stage process when evaluating countries as investment destinations. In the first stage, they screen countries based on their fundamental determinants. Only those countries that pass these criteria go on to the next stage of evaluation where tax rates, grants and other incentives may become important. Thus, the empirical evidence confirms that investment incentives have only moderate importance in attracting FDI. So, we can see a tax exemption like a dessert:

it is good to have it, but it does not help very much if the meal is not there (Morisset, 2000).

But, although majority of authors argue that the most important factors are the basic infrastructure and political stability, most of them still regard tax incentives as significant and useful, claiming that they have valuable effect on FDI (Nuta, 2012). Indeed, tax incentives have been widely used by the Western Balkan countries aiming to attract FDI. The available data record from these countries shows that if two countries do not differ too much in other (legal and political) factors, then the fiscal factors (tax incentives and Flat tax) can be effective. As a result, *open door* tax policies may include many instruments that are thought to attracting FDI, such as: the establishment of free technological zones (Easson, 1998); the “tax holidays” or exemptions/reductions for certain types of investment companies (Kaditi, 2013); deductions or tax credits; “non taxation rule” of reinvested profit, “free financial zones”; etc.

Kellermann and Kammer (2009) summarize that in order to be tax competitive, developing countries implement corporate taxation policies that follow the trend towards reducing tax rates and broadening tax bases. Recent studies addressing that tax competition tend to support the need to reduce tax rates, which as a rule goes hand in hand with the broadening of the tax base, for so-called “tax cut cum base broadening” (Carone, 2007). In fact, globally, most reforms lead to an expansion of the tax base and the reduction of tax rates. The conclusion is that low taxes on corporate profits strengthens the country’s ability to attract international investors and magnifies the positive effects of entrepreneurship in a number of other respects.

Literature also shows that the spread of the Flat tax marks further intensive *open door* tax policy reforms in the Western Balkans. Besides the increased tax competitiveness and tax system efficiency, the Flat tax is recognized as an effective tool for FDI, and also as factor for stable tax revenues, an improved tax culture and decreased tax evasion (Schiau, 2009).

2.1 Theoretical Background on the Key Tax Incentives

Open door tax policy is rich in examples of various tax incentives, such as: an increase or accelerated depreciation of capital expenditures, reduced taxes on dividends and interest paid abroad, preferential treatment on long-term capital gains, loss relief and carry forward, signed multilateral free trade agreements, number of investment protection treaties and double tax treaties, etc. We find the following five tax incentives as mutual for the Region of Western Balkan:

2.1.1 Free Technological Industrial Development Zones

Free zones are actually the pool where most of the tax incentives exist. The zones are free in terms of customs and tax laws. By legal definition, these are special territorial areas of the country where foreign direct investments are encouraged. They are geographically and administratively restricted, but used for the realization of micro-economic objectives, such as the creation of new jobs and the promotion of foreign exchange. Free Zones are driven by macro-economic and political objectives, as well, such as enforcement of regional economic development and structural reforms. The motivation for establishing such zones is to develop highly propulsive and modern technologies by introducing economically profitable production and efficient utilization of the resources by application of the highest environmental standards. Commonly, the following tax incentives are offered: beneficial customs arrangements, preferential tax regime for corporate tax, personal income tax and value added tax, advanced infrastructure, state aid, etc. For several decades, these free zones have become a truly global economic phenomenon. As political tools and fiscal strategic measures they have a significant impact on the economic development and structural reform in both developed and developing countries.

2.1.2. Tax Holidays

Tax holidays are a common form of tax incentives used by transitional and developing countries to attract FDI. Under a tax holiday, newly-established companies are exempt from paying corporate tax for a specified period and investors' benefits are presumed during the initial stage of the new investment. Tax holidays are seen as a simple incentive, easy to manage and bearing a relatively low compliance burden.

2.1.3. Non-Taxation of Reinvested Profit

Non-taxation of reinvested profit is seen as most popular tax incentive, by which countries unilaterally and voluntary give up some potential corporate tax revenues by allowing non-taxation of the profit for the company that decides to reinvest it (profit exemption). State authorities assume that this tax incentive will stimulate further investments, expend and improve the business activities and produce new employments. This tax exemption incentive has existed even before the open door tax policy was introduced.

2.1.4. Low or Zero Corporate Tax Rates

There is a widespread argument among the policy makers that tax competition makes smaller, transitional and developing countries opt for lower tax rates for attracting FDI. Supporters of lower tax rates claim that these increases entrepreneurial incentives encourage greater economic activity and reduce incentives for tax evasion. Foreign investors look favorably on a country with low or zero corporate tax rate. The answer to the question, “why do the states do this?” is that: low or zero corporate tax rates straightly gives the signal that the government is interested in attracting new investments.

2.1.5. Flat Tax

The flat tax lies on following main pillars: simplicity, fairness, economic efficiency (and growth), lower tax evasion, more transparency, attract foreign direct investments. If someone is obliged to choose one feature that will be strong enough to face the characteristics of the opposite, progressive taxation, than simplicity is the chief advantage of a flat tax. Most of all the administrative simplicity, both seen from tax authority’s point or the Albert Einstein’s point who, being honest during the dinner with his wife and his tax attorney, once said: “To understand Income taxes you have to be a philosopher, but to fill the tax-form you have to be mathematician... I can’t do it”.

The previous factors play significant role in the tax practice. The simplicity of the administration of the tax and the lower and flat tax rates are especially evident if tax evasion is high, as an increase in compliance reduces the deadweight loss of collection. The same logic applies to tax avoidance, which is part of; though it is difficult to project hard numbers, a flat tax’s incentives clearly favor economic activity and increased participation rates.

3. Tax competition in the Western Balkan: national perspective on legal solutions

All Western Balkan countries recognized that businesses have positive impact on competition, production efficiency and technological innovations. Enterprises are the key generators of employment and income, and drivers of innovation and growth. Given their importance in all economies, they are essential for economic growth and prosperity. As a result, every Western Balkan country decided to “return” on the growth agenda by promoting innovation, encouraging investments, improving the conditions for doing business and position of the firms and attracting foreign

direct investments. In order to achieve these goals and to improve further the country's competitiveness, they have all implemented growth-friendly tax reforms and business-friendly tax environments have been created (Neshovska Kjoseva, 2015).

3.1 Albania

Albania has started to implement growth-and-business friendly tax policy since 2007 when the Albanian Parliament adopted the Law on the Establishment and Functioning of Economic Zones. The main purpose of *free technology and economic development zones* is to encourage domestic and foreign investments that will stimulate country's economic growth and development. Until now, the government approved the construction of nine economic zones (eight of them have the status of industrial parks and one has the status of free zone), but the majority of these projects have not moved beyond the licensing phase. As a consequence, Albania currently has no operating free zone (Maksimovska-Veljanovski et al. 2015). In order to overcome this situation, in 2015 the Law amendments were approved and some new tax reliefs and additional supporting measures were enacted.

Albania has strengthened its tax competitiveness by introducing *tax holidays*. Accordingly, developers and users in the zones will be exempt from paying 50% of their corporate income tax for the first five years of their activity in the zone, buildings in the zone are exempt from immovable property tax for a five-year period and number of business expenditures, such social and health contribution, employee training and scientific and research costs, are considered recognized expenses. Furthermore, by the latest Law amendments Albania established new tax incentive and four-and-five star hotels with special status that are internationally recognized and operate under a registered trademark are exempt from corporate tax for a period of 10 years.

Albania went even further than adopting tax measures for improving its tax competition and attracting foreign investors and since 2008 till 2014 flat tax was put in action. From the start of 2008, corporate taxes was reduced from 20 to just 10%. In December 2013, the Albanian Parliament has adopted a series of amendments to the existing fiscal legislation as well as introduced new laws in the attempt to support and improve the commercial and business activity in the country. One of the tax amendments provided increase of corporate tax rate from 10% to 15% that was applicable until the end of 2018. As from January 1st 2019, Albania *left the corporate flat tax model* and at the moment there are two corporate income tax rates: 5% for annual income up to ALL 14 million (approximately EUR 114,415) and 15% of taxable profit for annual income that exceeds ALL 14 million.

And finally, a *reduced 5% corporate tax rates* (applicable for period of 10 years) applies to software production/development companies, agricultural cooperative companies and companies certified as agro tourism entities.

3.2. Bosnia and Herzegovina

In terms of creating “open door tax policy” the Law on Free Trade Zones of Bosnia and Herzegovina allows the establishment of *free trade zones* as part of the customs territory of BiH and, currently, there are four free trade zones. One or more domestic or foreign legal entities registered in BiH may create a free trade zone. The users of free trade zones do not pay taxes and contributions, with the exception of those related to salaries and wages. Investors are free to invest capital in the FTZ, transfer their profit and retransfer capital. Customs and tariffs are not paid on imports into FTZs. The import of equipment for manufacturing within FTZs may be discontinued, however, if the value of goods produced and exported abroad is less than 75 percent of the total value of goods produced in that zone.

Bosnia and Herzegovina offers a 50% corporate income tax holiday for period of 5 years if the company invests more than BAM 20 million in production assets (approximately 10 million EUR with the requirement that approximately EUR 2 million must be invested in the first year).

The corporate income in BiH is taxable by *flat tax rate* of 10% since 2008. One of the reasons the government decided to apply tax reforms was to decrease the level of labour tax burden (Kreso et al. 2011).

3.3. Bulgaria

Bulgaria has followed the other SEE countries` experiences and established six *duty-free zones* and they are all managed by joint stock or state-owned companies. The government provided land and infrastructure for each zone. Foreign individuals and corporations, and Bulgarian companies with one percent or more foreign ownership may operate in a duty-free zone. Thus, foreign-owned firms have equal or better investment opportunities in the zones compared to Bulgarian firms. All forms of legal economic activity are permissible in duty-free zones. Foreign, non-EU goods delivered to the duty free zones for production, storage, processing, or re-export are VAT and duty exempt. Bulgarian goods may also be stored in duty free zones with permission from the customs authorities. With Bulgaria in the EU, the duty-free zones no longer apply tax and duty exemptions to exports from Bulgaria to other EU countries. EU integration has encouraged regional authorities to attract outside investors

to spur local economic development. In partnership with the private sector, they provide resources for the development of industrial zones and technological parks, which are different from duty-free zones in a way that they do not provide for any form of preferential tax treatment. There are five industrial zones under construction. The high technology Sofia Tech Park has recently joined efforts with the Bulgarian Academy of Sciences in what is expected to become the incubator for high technology international and local business in Bulgaria. The government has established a National Industrial Zones Company to support the establishment of industrial zones and technological parks and enable a stable FDI inflow.

Different to the Albania and BiH, Bulgarian tax legislature does not recognize any other tax stimulus for business activity. Though, one major advantage is the 10% corporate *flat tax rate* that is applied since 2008. Its adoption was accompanied by many positive expectations, such as: significant decrease of shadow economy, simplicity of tax law, attracting more foreign investments, economic growth acceleration, lower compliance costs etc (Kalcev 2010).

3.4. Croatia

Aimed at strengthening production activities and the use of new technologies, supporting research and development activities and stimulating employment, Croatia has thirteen free zones, ranging from sea port-based and other strategically located zones to geographical criteria. The Ministry of Entrepreneurship is responsible for overseeing the operation of free trade zones. Special tax incentives are offered, although these zones have lost some of their meaning since Croatia joined the EU and its customs area as of 1 July 2013. In 2012, Croatian Government adopted the new Investment Promotion and Development of Investment Climate Act (OG 111/2012, 28/2013). The Act provides the following incentive measures: tax incentives, customs incentives, employment incentives, incentives for education and training, incentives for the capital expenses of investment projects and incentives for labour intensive investment projects (Maksimovska-Veljanovski et al. 2015).

Under the Croatian Investment Promotion and Development of Investment Climate Act, depending on the investment amount, size of the enterprise and the number of new jobs that will be created as a result of the investment, the investor can be granted a *tax holiday* i.e. a deduction of corporate income tax of 50% - 100% for a five to ten years period.

In 2012 the Croatian climate for doing business was additionally improved by allowing *non taxation of reinvested profit*. However, since January

1st 2015, when the Amendments to the Profit Tax Act came into effect, tax benefits for reinvested profit can be used only if the taxpayers fulfill more difficult conditions.

On the other hand, alongside with the trend of “flattering” the corporate income tax rates in nearly all SEE countries, Croatia, as an EU member state, can be classified in the group of countries with *low corporate tax rate*. Under the current Croatian tax legislation, the standard corporate tax rate is 18%, but taxpayers with annual income under HRK 3 million (EUR 400,000) are taxed at a rate of 12%.

3.5. Montenegro

Montenegro started to implement tax policy reforms to improve the tax environment years before the 2008 economic crisis began. The Parliament adopted new a *Free Trade Zone Law* in 2004, and the established Zone officially started working in the next year, 2005. The Port of Bar is currently the only free trade zone in Montenegro. Beside the general competitive advantages of doing business in the Port of Bar, users of the Free Zone enjoy many benefits provided by the Law and other regulations: import free of paying custom duties, custom fees and VAT, storage of goods in the duty free regime for an unlimited period of time, a wide range of possible activities and potential users, low corporate tax, simplified procedures etc.

The corporate income tax legislation of Montenegro provides an 8-year *tax holiday* for legal entities establishing a production activity in an undeveloped municipality, but this incentive is not applicable in the agriculture, transport, shipbuilding, steel and fishery sectors.

The *flat corporate tax rate* of 9% is seen as a main driver of the economic growth and prospective of Montenegro as the country has the lowest tax rate among the Western Balkan and EU countries. The tax rate reductions have had a positive effect on bringing underground economic activity out into the formal economy, where it can be taxed, and improving compliance.

3.6. North Macedonia

Since 2006, the Macedonian tax policy measures have been driven by the desire to improve further the environment for doing business. Thus, the implementation of tax incentives can be seen as a continuation of efforts to improve efficiency in the allocation of real capital, to enhance productivity and promote innovation and investment, to strengthen the competitive position of firms and encourage foreign direct investments.

There are four major designated free trade zones, known as *Technological Industrial Development Zones* (TIDZs) and seven other smaller TIDZs in Macedonia. The Law stipulates that investors are exempt from payment of value added tax and customs duties for goods, raw materials, equipment and machines. The land in the free zones is available under long-term lease for a period up to 99 years at relatively low or even exempts concessionary prices. Investors are, also, exempt from paying utility taxes to the local municipality and fees for land building permits. There is a free connection to natural gas, water and sewage network in the Macedonian TIRZs. Government of Republic of Macedonia may participate in construction costs of the user in the TIDZ up to EUR 500.000 depending on the number of the new employees and investment amount of the user.

Under the Law on Profit Tax, Macedonian *tax holidays* are allowed only in the free zones. The companies are entitled to 10-year profit tax exemption and to 100% reduction of personal income tax for a period of 10 years, so that the effective rate of personal income tax will amount to 0%.

Another tax policy measure that is widely used by the Macedonian enterprises is the *non taxation of reinvested profit*. Macedonian Law on Profit Tax sets a possibility for decreasing the tax base for the amount of profit reinvested for development purposes i.e. investment in tangible assets (property, plant and equipment) and intangible assets (computer software and patents) intended to expand the activity of the taxpayer. However, the taxpayers must maintain ownership over the assets purchased with the reinvested profit for a period of five years.

Positive experiences with the flat tax from economically more advanced post-socialist countries from the Central European Region like Estonia, Lithuania, Latvia, Russia, and Slovak Republic gave strong stimulation for the tax reforms in Macedonia. Their results in attracting FDI, encouraged Macedonian government to accept the flat tax system, aiming to stimulate the economic development and growth, improve tax environment for investments and increase tax compliance. The Macedonian system of flat taxation was introduced in 2006 by amending the Law on Personal Income Tax from January 31, 2006 and the Law on Profit Tax also from January 31, 2006. The rate of profit tax of 15% was replaced with 12% in 2007, decreased to 10% in 2008. Surely, the greatest benefit from the flat rate system was the introduction of tax simplicity, replacing the complexity of tax calculations that taxpayers had to go through. The single and proportional tax rate for taxation of personal and corporate income, small number of tax deductions and the low tax rate had encouraged an improvement of taxpayers' behavior that resulted with increased level of voluntary tax compliance. Thus, at that time Republic of North Macedonia was one of the few countries that had around 90% of voluntary

compliance of tax obligations. Cutting the tax rates and broadening the tax base hinders the incentives for tax evasion. In return, the tax culture of Macedonian taxpayers and the awareness for tax importance improved and it was verified by the increased number of submitted tax declarations in 2007 (according the Public Revenue Office's Annual Reports, there was a rapid increase of 296% compared to 2006).

The enhanced fiscal literacy and discipline of taxpayers as seen by the improved collection of direct taxes made the flat tax system more efficient. As a consequence, tax revenues grew which was exactly the case with the Macedonian corporate income tax where the rate of revenue growth was over 60% compared to the planned one in the first half of 2008.

This corporate tax rate is still applicable as one of the lowest tax rates in the Western Balkan and the EU, although the 10% tax rate for personal income tax was first abolished by adopting the new Law on personal income tax in December 2018 that introduced the model of dual income taxation where the income from labour is taxed by progressive tax rates (10% and 18%) and income from capital is taxed by single tax rate of 15%. However, it seems that the progressive taxation did not give the expected results and two months ago the Government announced that decided to postpone the progressive taxation to January 2022.

3.7. Serbia

Recent fiscal and structural reforms were implemented by the Serbian Government, which are aimed at creating a less restrictive business environment. Serbia maintains twelve designated *free-trade zones*. Companies that operate in the zones have a number of fiscal benefits, such as: VAT exemption on entry of goods into the free zone, as well as on transport and other services which are directly associated with that entry of goods; exemption from payment of VAT on trade of goods and services in the free zone; exemption from payment of VAT on trade of goods between the users of two free zones; users of free zones who perform production activities in the zone are exempted from paying VAT on energy consumption; exemption from some taxes for foreign direct investments; exemption from payment of customs duties and other import duties for goods intended for carrying out activities and construction of facilities in the free zone (raw materials, equipment, construction materials) and exemption from certain local fees and taxes.

Tax holidays, as tax incentives, are also present in the Serbian tax system. Companies in Serbia are exempt from corporate profit tax for a period of 10 years starting from the first year in which they report taxable

profit if: they invest in fixed assets an amount exceeding RSD 1 billion (approximately €9 million), and they hire at least 100 additional full-time employees during the investment period.

On December 15, 2013, the Serbian Parliament officially adopted the amendments to the Corporate Income Tax Law as a part of the fiscal consolidation measures which aim to decrease the budget deficit by expansion of the tax base, elimination of tax benefits for all or some categories of taxpayers, and by shifting municipal tax revenues to the central government. One of the most important changes was the increase of the *flat corporate income tax rate* from 10% to 15% (Vucenovic, 2013). This change put some pressure on Serbian companies as it made paying taxes more expensive.

4. Measuring tax competition rate in the Western Balkan countries

In this part, an attempt is made to measure the degree of tax competition among the Western Balkan countries. For that purpose, as starting point, a methodology of awarding points to each determinant of the *open door* tax policy created by Pendovska et al. (2015) is applied. According this work, the flat tax is seen as key mark of the *open door* tax policy in the Region and gained 40 out of 100 points, and the rest of 60 points were divided equally among four most common tax incentives: free zones, tax holidays, non taxation of profit and corporate tax rate below 15%. All data is taken according to the national legislations in each analyzed country.

Moreover, in this paper the results are upgraded due to tax reforms that have been undertaken in almost each country in the period since 2015. In order to give a proper response to the question “How can every Western Balkan country be ranged in terms of tax competitiveness?”, we evaluated the *open door* tax policies in 2015 and 2019. This will enable us to see whether the country has improved or worsen its position compared to the other countries. If they improved the tax competitiveness the result is given in green; if the result in 2019 is the same as in 2015 it is marked in yellow; and if the score in 2019 is lower compared to 2015 the color is red.

Table 1. Comparing Open Door Tax Policies in Western Balkan Countries in 2015 and 2019

	point	Albania		B i H		Bulgaria		Croatia		Macedonia		Serbia		Montenegro	
		2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Tax incentives	60	30	45	45	45	30	30	30	60	60	60	45	45	45	45
Free zones	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Tax holidays	15	-	15	15	15	-	-	15	15	15	15	15	15	15	15
Profit exemption	15	-	-	-	-	-	-	-	15	15	15	-	-	-	-
Low corporate tax rate bellow 15%	15	15	15	15	15	15	15	-	15	15	15	15	15	15	15
Flat tax	40	40	-	40	40	40	40	-	-	40	-	40	-	40	40
Total	100	70	45	85	85	70	70	30	60	100	60	85	45	85	85

Source: Pendovska et al. (2015) and authors' assessments based on review of national laws.

5. Final remarks and some policy recommendations

In the last decade, the Western Balkan countries have experienced an urgent need for structural reforms and for adopting different measures promoting competitiveness. However, in order to fully exploit the benefits, growth needs to be driven more by investment, productivity and competitiveness. All countries from the region recognized that businesses have positive impact on competition, production efficiency and technological innovations. As a result, every Western Balkan country decided to “return” on the growth agenda by promoting innovation, encouraging investments, improving the conditions for doing business and position of the firms and attracting foreign direct investments. In order to achieve these goals and to improve further the country’s competitiveness, they have all implemented growth-friendly tax reforms and business-friendly environments have been created. Measures in tax area to support the business sector were undertaken. Many, if not most, of the economic stimulus packages announced by the governments in Western Balkans have included initiatives to support attracting foreign direct investments, opening new companies and business revitalization. Most of the analyzed countries introduced new tax incentives, such as free zones, tax holidays, non- taxation of reinvested profit, low corporate tax rate or flat income tax model.

We compared the corporate tax systems in every Western Balkan country in the period 2015-2019 and there are some evident differences between tax policy measures due to country-specific factors. This only confirms that country-specific circumstances are likely important in terms of creating tax environments. Results from the assessment showed that 5 years ago Western Balkan countries were more in “the mood” for tax competition. In this reform period only Republic of N. Macedonia implemented every single tax incentive including flat corporate tax rate of 10%. The other countries introduced only some type of tax incentive, while Albania and Serbia implemented diametrically opposite tax policies by increasing the corporate tax rates.

After 2015, the increased public debt, budget deficit and eroded economy have led to increased unemployment, decreased business activity and investment initiatives in the whole region of Western Balkans. In order to achieve the desired and much needed fiscal consolidation governments came to a “two-road street” and faced an additional pressure to decide whether to have regionally competitive tax system that would attract foreign direct investment or to abolish some of the tax incentives in order to accumulate more tax revenues for the central budgets. Thus, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria and Montenegro have not made any changes in the tax legislation regarding evaluated tax incentives.

However, the situation among Croatia on one hand, and Albania, Serbia and N. Macedonia on the other hand is quite opposite. While, Croatia has improved its tax competitiveness by reducing the corporate tax rate from 20% to 18% and by introducing one lower, simplified tax rate of 12%, the other three countries have drastically worsen their level of tax competitiveness. Albania, Serbia and N. Macedonia all decided to leave the flat tax model that was their key trade mark for almost 10 years. Albania went even further and has introduced progressive corporate tax rates.

It remains an essential challenge to the Western Balkan to improve business and investment environments, to reduce the public debt, budget deficit and unemployment and to stimulate the formalization of the informal economy in order to foster growth and development. However, drawing lessons from tax reforms is an extremely ambitious multidisciplinary task and improving the investment or business climate is not only about economical, but also about political, legal and social aspects that are even more challenging in the process of (de) globalization.

BIBLIOGRAPHY

Kaditi, Eleni A., *Foreign Investments and Institutional Convergence in South-eastern Europe*, International Economic Journal Vol. 27, No. 1, 109–126, March 2013.

Kalcev, Emil, *Flat Tax in EU – Something of a Craze?. The Bulgarian Case*, Conference: Economic Integration, Competition and Cooperation, Croatia, 2010.

Kreso, Sead, Lazovic-Pita, Lejla, *Labour Tax Burden in the “Flat Tax” Western Balkan States: A Comparison*, OET Conference, 2011.

Maksimovska – Veljanovski, Aleksandra, Neshovska Kjoseva Elena, *Open Door Tax Policy for Foreign Direct Investments in South Eastern Europe: Tax Incentives for Economic Growth*, Proceedings of the 11th International Conference, Faculty of Economics, University of Split, 2015.

Neshovska Kjoseva, Elena, *Tax Policy Measures in Times of Crisis: Empirical Evidences from South-Eastern European Countries*, Proceedings of the International Conference “Symposium on Business and Economics in Times of Crisis 2015”, Lupcon Center for Business Research from Germany, 2015.

Nuță, Alina Cristina, Nuță, Florian, *The Effectiveness of the Tax Incentives on Foreign Direct Investments*, Journal of Public Administration, Finance and Law, Issue 1/2012, 2012.

Pendovska, Vesna, Maksimovska Veljanovski Aleksandra, Neshovska Kjoseva Elena, *Open Door Tax Policy for Foreign Direct Investments in South Eastern Europe: Tax Incentives and Flat Tax in Action*, INTERTAX, Volume 43, Issue 11, Publisher: Kluwer Law International BV, Netherlands, 2015.

Schiau, Laura, Moga, Aura, *The Flat Tax Effects – Theoretical and Empirical Evidence in Western and Eastern European Countries*, Annals of Faculty of Economics, vol. 3, issue 1, 2009.

Simovic, Hrvoje, Zaja, Mihelja, *Tax Incentives in Western Balkan Countries*, International Journal of Social, Management, Economics and Business Engineering, Vol:4, No:6, 2010.

United Nations, *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*, UN ASIT Advisory Studies No. 16, 2000.

Vucenovic, Gord, *Serbia: Amendments to the Corporate Income Tax Law*, International Tax Review, 2013.

Deni Juričan,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka,
Republika Hrvatska, student

Maja Grdinić,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka,
Republika Hrvatska, student

Indirektni porezi u Republici Hrvatskoj i odabranim državama regije¹²

Sažetak

Ovim radom ukazuje se na važnost indirektnih poreza u nacionalnim poreznim sustavima Hrvatske, Slovenije te Bosne i Hercegovine. Indirektni porezi čine glavnu izvor proračunskih prihoda navedenih država, ali i brojnih drugih država. Indirektnim porezima posvećuje se posebna pažnja, ne samo od strane nacionalnih vlada, nego i od međunarodnih organizacija. Europska unija teži ka harmonizaciji poreznih stopa indirektnih poreza, naročito PDV-a i trošarina, kako bi se stvorilo što više usklađeno zajedničko tržište. U navedenim državama PDV čini glavninu prihoda u proračunu, stoga je od iznimne važnosti za navedene države. Trošarine također predstavljaju jedan od izdašnjih proračunskih prihoda, a Europska unija regulira trošarine na alkohol i alkoholna pića, duhanske proizvode te energiju i energente. Uz navedene trošarine, države EU mogu koristiti i ostale trošarine, kao što to čine Hrvatska i Slovenija. Svrha ovog rada je usporediti indirektni poreze u Hrvatskoj, Sloveniji te Bosni i Hercegovini kako bi se postigao cilj rada, odnosno, putem usporedne analize indirektnih poreza promatranih država, odrediti će se sličnosti i različitosti među njima, te će se donijeti zaključke o važnosti indirektnih poreza za analizirane države.

Ključne riječi: Bosna i Hercegovina, Hrvatska, indirektni porezi, proračunski prihodi, Slovenija

1. Uvod

Porezi su već dugi niz godina najvažniji instrumenti fiskalne politike. Javili su se gotovo prije dva stoljeća, u obliku kakav nam je danas poznat, i od tada su neizostavni instrument svake politike prikupljanja javnih prihoda. Značaj poreza rastao je iz godine u godinu, a proučavanja se vrše i danas i vršit će se i u budućnosti jer još uvijek nije otkrivena optimalna porezna struktura i pitanje je li uopće moguće pronaći optimalnu strukturu koja bi odgovarala svakoj državi.

1 Ovaj rad nastao je na temelju diplomskog rada koji je student Deni Juričan izradio pod mentorstvom doc. dr. sc. Maje Grdinić.

2 Ovaj rad je financiran sredstvima Sveučilišta u Rijeci za projekt ZP UNIRI 3/19

Osnovni problem koji se provlači kroz cijeli rad je različitost interpretacije, formiranja osnovice, stopa, te predmeta koji se oporezuju indirektnim porezima u Republici Hrvatskoj, Sloveniji te Bosni i Hercegovini. Iz navedenog problema formira se predmet istraživanja ovog rada a to su indirektni porezi koje primjenjuju navedene države.

S obzirom da su Republika Hrvatska i Slovenija članice Europske unije, te kao takve imaju u potpunosti usklađen sustav indirektnih poreza sa pravnom stečevinom Europske unije može se postaviti hipoteza rada, a ona glasi: prihodi od indirektnih poreza čine najznačajniji udio u ukupnim poreznim prihodima u svim analiziranim državama, međutim postoje značajne razlike u indirektnim porezima u Republici Hrvatskoj i Sloveniji koje su države članice Europske unije s jedne strane i Bosni i Hercegovini kao potencijalnoj državi kandidatkinji koja još ne ispunjava uvjete za članstvo u Europskoj uniji.

Nakon uvoda slijedi drugi dio rada u kojem se daje pregled temeljnih odrednica indirektnih poreza. U trećem dijelu rada analiziraju se indirektni porezi u Republici Hrvatskoj, Sloveniji i Bosni i Hercegovini, a u četvrtom dijelu rada daje se pregled sličnosti i razlika sustava indirektnih poreza u analiziranim državama. Peti dio rada je zaključak.

2. Temeljne odrednice indirektnih poreza

Fiskalni oblici prema vrsti mogu se podijeliti na: „poreze, doprinose, carine, pristojbe, parafiskalna davanja i sl.“ (Roller 2009:63). Problem kod ove klasifikacije je da ona ne može vrijediti za sve države, jer u nekim državama ne postoje određeni oblici, nego se ista vrsta ciljeva postiže na različitim oblicima državnih nameta. Kao primjer može poslužiti porez na dodanu vrijednost (PDV) koji postoji u velikoj većini država na svijetu, dok primjerice u SAD-u ne postoji PDV, već porez na potrošnju. Oba poreza su sličnog karaktera, porez plaća krajnji potrošač i pripadaju grupi indirektnih poreza, ali oba poreza su različita. Također, pojedine vrste poreza se mogu drugačije nazivati tijekom određenog razdoblja. Stoga je potrebno poreze grupirati po zajedničkim obilježjima i stvoriti skupine unutar kojih će pripadati određena vrsta poreza. U ekonomskoj literaturi porezi se dijele na više načina (Kesner-Škreb i Kuliš, 2010:11):

- prema vrsti porezne osnovice (npr. porez na dohodak, porez na potrošnju)
- prema razini državne vlasti kojoj pripada porezni prihod (npr. državni porezi, županijski porezi)
- prema tome koje kategorije stanovnika više opterećuju (npr. progresivni ili regresivni porezi).

Osim navedene podjele, porezi se mogu podijeliti i na:

- subjektne i objektne gdje se kod subjektivnih poreza prilikom oporezivanja uzima se u obzir osoba poreznog obveznika, a porezna sposobnost osobe utvrđuje se na temelju poštivanja bitnih čimbenika vezanih uz samu osobu poreznog obveznika, dok se kod objektivnih poreza ne uzima osoba kao porezni obveznik, nego je bitna vrijednost ili prihod od predmeta (objekta) oporezivanja
- poreze u novcu i u naturi što čini jednu od najstarijih podjela poreza s obzirom da su se porezi u početku plaćali isključivo u naturalnim dobrima, jer još nije bio razvijen novac. Trenutno u svijetu velika većina poreza plaća se u novcu
- redovite i izvanredne gdje redoviti porezi proizlaze iz potreba koje su planirane državnim proračunom, dok se izvanredni porezi javljaju u određenim neplaniranim okolnostima unutar fiskalnog plana
- osnovne i dopunske gdje je kriterij za takvu podjelu postotak koji određeni porez sačinjava u ukupnim poreznim prihodima države
- opće i namjenske gdje kod općih poreza ne postoji unaprijed utvrđena svrha prikupljanja, dok namjenski porezi imaju unaprijed utvrđenu namjenu
- *direktni (neposredni) i indirektni (posredni) porezi* koja je ujedno i najčešća podjela poreza. Ova podjela najbolje prikazuje razlike između poreza i to na način kako porezni dužnik snosi obvezu.

Karakteristika direktnih poreza je da se oni prikupljaju izravno od poreznog obveznika, odnosno da nije moguće prevaliti obvezu plaćanja poreza na nekog drugog poreznog obveznika. U Republici Hrvatskoj direktni porezi bi bili: porez na dobit, porez na dohodak, porezi na imovinu te socijalni doprinosi ukoliko se sagledavaju kao porez. Za razliku od direktnih poreza, kod indirektnih poreza moguće je prevaliti poreznu obvezu na drugog poreznog obveznika.

Klasičan primjer indirektnih poreza je PDV (u Republici Hrvatskoj) koji se prevaljuju od proizvođača pa sve do krajnjeg kupca koji snosi ukupnu poreznu obvezu. Od ostalih indirektnih poreza koji su karakteristični za Republiku Hrvatsku, treba spomenuti i carine te trošarine. Ova vrsta poreza dodatno će biti obrađena u sljedećim cjelinama.

3. Analiza indirektnih poreza u Republici Hrvatskoj, Sloveniji i Bosni i Hercegovini

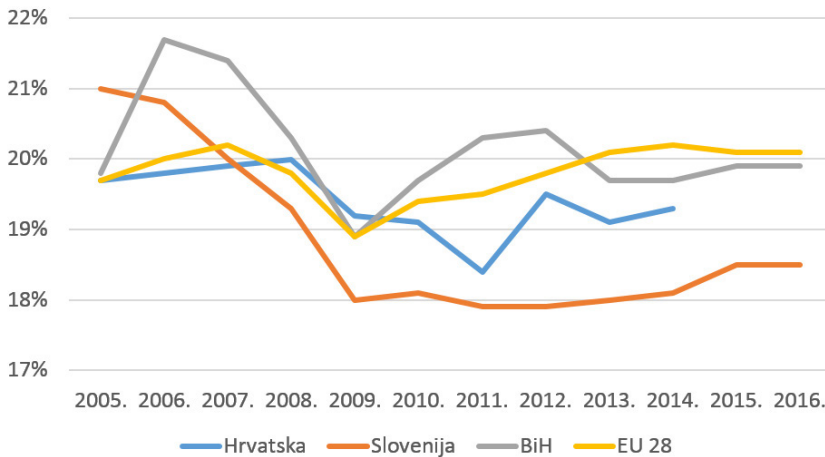
U ovom dijelu radu prikazat će se porezne stope indirektnih poreza za Republiku Hrvatsku i odabrane zemlje. Ove države su prvenstveno odabrane

jer su to susjedne države i države s kojima se odvija veći dio razmjene dobara i usluga (uvoz i izvoz). Slovenija je dio Europske unije kao i Republika Hrvatska stoga se određene odredbe odnose i na nju, dok Bosna i Hercegovina je potencijalni kandidat za ulazak te su u procesu usklađivanja zakonodavstva sa EU.

3.1. Porezno opterećenje i porezna struktura u odabranim državama

Porezno opterećenje može se definirati kao udio poreznih prihoda u BDP-u s ili bez doprinosa za socijalno osiguranje. Poreznim se opterećenjem promatra i uspoređuje koliko poreza uplaćuju porezni obveznici u odnosu na BDP. U nastavku slijedi prikaz poreznog opterećenja u odabranim državama.

Grafikon 1. Udio poreznih prihoda (bez socijalnih doprinosa) u BDP-u u odabranim državama i EU-28 od 2005. do 2016. godine

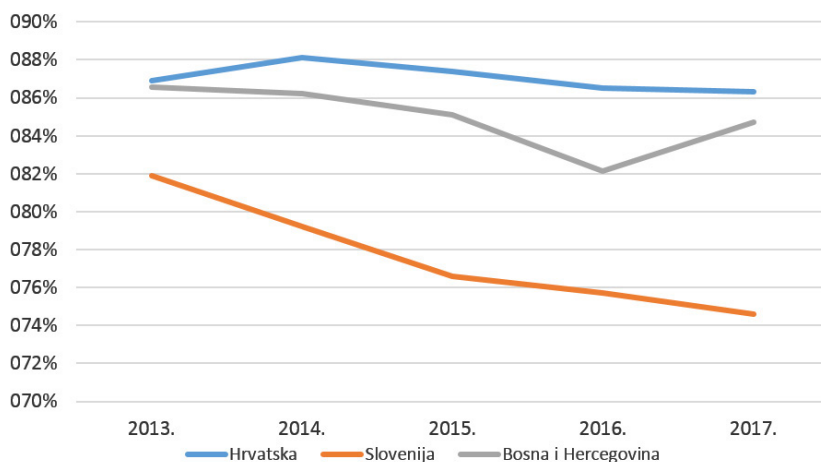


Izvor: The World bank (2018a) World Development Indicators, Dostupno na: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS?end=2016&locations=SI-HR-BA-EU&start=2005> [pogledano: 22. svibnja 2018.]

U grafičkom prikazu prikazani su podaci i za Europsku uniju kako bi se podaci za države mogli usporediti. Bosnu i Hercegovinu karakterizira najveće porezno opterećenje, a zatim slijedi Republika Hrvatska, dok je najmanje, porezno opterećenje, u Sloveniji. U svim državama dolazi do naglog pada poreznih prihoda u BDP-u od 2008. godine (u pojedinim državama i ranije), ali razlog tome nije smanjenje poreznih stopa, nego pad potrošnje i investicija zbog početka ekonomske krize. Prikupljeni prihodi više su pali od BDP-a, stoga se smanjio i relativni omjer tih dviju veličina.

Udio pojedinih poreznih prihoda u ukupnim poreznim prihodima predstavlja poreznu strukturu pojedine države. Poreznom se strukturom promatra odakle potječe najveći dio poreznih prihoda neke države. U narednom grafikonu biti će prikazan udio indirektnih poreza u ukupnim poreznim prihodima države.

Grafikon 2. Udio indirektnih poreza u ukupnim poreznim prihodima (u %) u Hrvatskoj, Sloveniji i Bosni i Hercegovini



Izvor: Ministarstvo financija Republike Hrvatske 2017. Državni proračun za 2017. godinu, Dostupno na: <http://www.mfin.hr/hr/drzavni-proracun-2017-godina>; Republic of Slovenia, Ministry of finance 2018. State Budget, Dostupno na: http://www.mf.gov.si/en/areas_of_work/general_government_finance/public_finances/public_finance_budgets/; Vlada Federacije Bosne i Hercegovine (2018), Budžet, Dostupno na: http://www.fbihvlada.gov.ba/hrvatski/budzet/2016/prihodi_bs.pdf [pogledano: 23. svibnja 2018.]

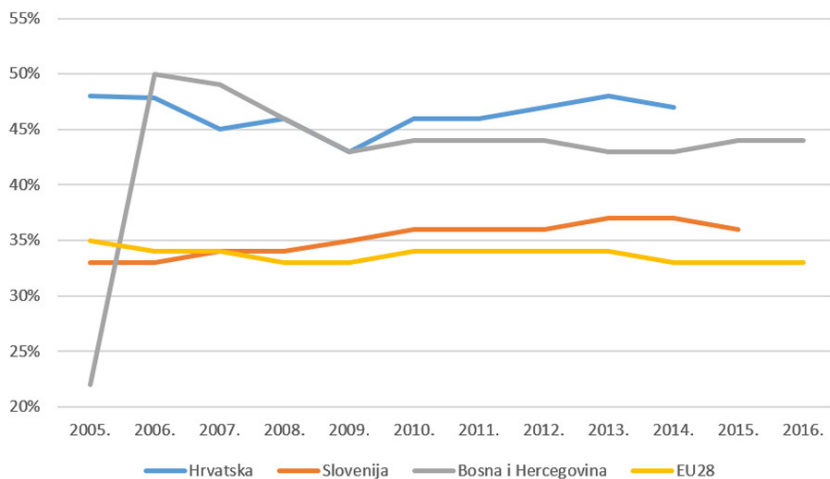
Na temelju državnih proračuna navedenih država izračunan je udio indirektnih poreza u ukupnim poreznim prihodima od 2013. do 2017. godine. Republika Hrvatska prikuplja najviše poreznih prihoda putem indirektnih poreza, oko 86 %. U Bosni i Hercegovini indirektni porezi sačinjavaju oko 85 % poreznih prihoda, dok Slovenija najmanje ovisi o indirektnim porezima koji su u trendu smanjivanja za promatrano razdoblje. To znači da se Slovenija više orijentira prema oporezivanju dohotka umjesto potrošnje. U 2017. godini Slovenija je prikupila oko 75 % poreznih prihoda putem indirektnih poreza.

3.2. Porez na dodanu vrijednost u odabranim državama

Porez na dodanu vrijednost je neizostavni dio porezne politike većine država svijeta, a naročito država u razvoju koje većinu svojih poreznih prihoda prikupljaju putem njega. Kako bi se istaknula važnost PDV-a,

u narednom grafikonu prikazat će se udio poreznih prihoda prikupljenih putem PDV-a u ukupnim proračunskim prihodima država.

Grafikon 3. Udio PDV-a u ukupnim proračunskim prihodima za odabrane države od 2005. do 2016. godine



Izvor: The World bank (2018b) World Development Indicators, Dostupno na: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.GSRV.RV.ZS?end=2016&locations=BA-HR-SI-EU&start=2005&view=chart> [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Sve države prikupljaju više prihoda putem PDV-a od prosjeka EU-28. Od navedenih država Republika Hrvatska je najviše ovisna o PDV-u te ujedno ima i najveću standardnu stopu. Bosna i Hercegovina ostvaruje 2006. godine porast od gotovo 28 postotna boda u odnosu na 2005. godinu, a razlog tomu je što se od 01. 01. 2006. godine počeo primjenjivati PDV koji je zamijenio jedan od oblika poreza na promet. Slovenija ostvaruje putem PDV-a prosječno 35 % proračunskih prihoda što je za 2 postotna boda više od prosjeka EU-28 za promatrano razdoblje.

Vidljivo je kako je PDV veoma važan porez za navedene države. Prije svega iz prethodnog grafikona vidljivo je kako nema velikih oscilacija (kreće se unutar nekoliko postotnih bodova), te je iz toga razloga bitan za fiskalnu vlast u planiranju prihoda za proračun države. Stoga i male promjene u poreznoj stopi značajno utječu na javne prihode. U nastavku će se prikazati stope PDV-a u odabranim državama.

Tablica 1. Prikaz stopa PDV-a u odabranim državama

DRŽAVA	STANDARDNA STOPA	SNIŽENA STOPA
Hrvatska	25 %	13 % / 5 %
Slovenija	22 %	9,5 % / 5 %
Bosna i Hercegovina	17 %	-

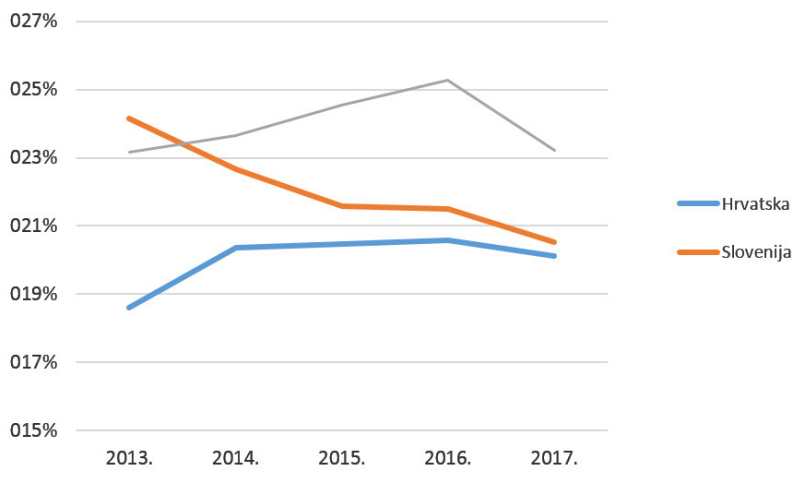
Izvor: Zakon o porezu na dodanu vrijednost 2019, NN 153/13, čl. 38.; Zakon o davku na dodanu vrijednost, Uradni list RS, št. 59/19, čl. 41.; Zakon o porezu na dodanu vrijednost Bosne i Hercegovine 2006., Službeni glasnik BiH, br. 09/05, čl. 23.

Od navedenih država najveću standardnu stopu PDV-a ima Republika Hrvatska, te je ta stopa ujedno i jedna od najvećih u državama EU (jedino Mađarska ima veću standardnu stopu). Hrvatska primjenjuje i dvije snižene stope, Slovenija jednu sniženu stopu dok Bosna i Hercegovina primjenjuje isključivo standardnu stopu.

3.3. Trošarine u odabranim državama

Akcize odnosno trošarine su vrsta posebnog poreza na promet te se razlikuju trošarinski proizvodi od države do države. Trošarine predstavljaju značajan porezni prihod za svaku državu te su neizostavni dio državnog proračuna. Udio trošarina u ukupnim poreznim prihodima biti će prikazan u narednom grafikonu.

Grafikon 4. Prihodi od trošarina u ukupnim poreznim prihodima Hrvatske, Slovenije te Bosne i Hercegovine od 2013. do 2017. godine



Izvor: Ministarstvo financija Republike Hrvatske (2017.) Državni proračun za 2017. godinu, Dostupno na: <http://www.mfin.hr/hr/drzavni-proracun-2017-godina>; Republic of Slovenia, Ministry of finance (2018) State Budget, Dostupno na: http://www.mf.gov.si/en/areas_of_work/general_government_finance/public_finances/public_finance_budgets/; Vlada Federacije Bosne i Hercegovine (2018.), Budžet, Dostupno na: http://www.fbihvlada.gov.ba/hrvatski/budzet/2016/prihodi_bs.pdf [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Prihodi od trošarina u ukupnim poreznim prihodima u Republici Hrvatskoj u blagom su porastu od 2013. godine te u 2017. godini sačinjavali su oko 20 % ukupnih poreznih prihoda. U Sloveniji prihodi od trošarina od 2013. godine su u trendu smanjivanja prema ukupnim poreznim prihodima, te se približavaju udjelu od Hrvatske. U obje države trošarine čine 1/5 poreznih prihoda što ih svrstava na drugo mjesto po udjelu u ukupnim poreznim prihodima, odmah nakon PDV-a.

U Bosni i Hercegovini trošarine iznose oko 25 % ukupnih poreznih prihoda te su također drugi najvažniji proračunski prihod države.

U nastavku će se prikazati iznosi trošarina po jednakim grupama proizvoda za svaku državu, a iznosi trošarina biti će prikazani u eurima zbog lakše usporedbe između država.

3.3.1. Trošarine na alkoholna i bezalkoholna pića

Trošarine na alkohol i alkoholna pića za države članice EU usklađuju se Direktivom 92/83/EEZ (1992.). U Direktivi je navedeno koji alkohol i alkoholna pića podliježu obračuna trošarina te na koju osnovicu se obračunava trošarina kako je prikazano u slijedećoj tablici.

Republika Hrvatska i Slovenija dužne su uskladiti određene trošarine prema direktivama Europske unije zbog njihovog članstva u EU. Upravo iz tog razloga koriste jednake osnovice za obračun trošarina pa će se visina trošarina prikazati zajedno u istom tabličnom prikazu.

Tablica 2. Trošarine na alkohol i alkoholne proizvode u Republici Hrvatskoj i Sloveniji (u EUR)

PROIZVOD	HRVATSKA	SLOVENIJA	OSNOVICA ZA OBRAČUN
Pivo	5,3973 EUR	12,10 EUR	za 1 % volumnog udjela stvarnog alkohola sadržanog u 1 hektolitru gotovog proizvoda
Mirno i pjenušavo vino	0 EUR	0 EUR	
Ostala pića koja su dobivena vrenjem (osim piva i vina)	0 EUR	0 EUR	
Međuproizvodi (postotak alkohola >15 %)	107,9462 EUR	132,00 EUR	Po hektolitru gotovog proizvoda
Međuproizvodi (postotak alkohola <15 %)	67,4664 EUR	0 EUR	Po hektolitru gotovog proizvoda
Etilni alkohol	717,1435 EUR	1320,00 EUR	Po hektolitru čistog alkohola

Izvor: European commission (2020), Excise duty table Part I - Alcoholic Beverages, Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/alcoholic_beverages/rates/excise_duties-part_i_alcohol_en.pdf [pogledano: 3. travnja 2020.]

Obje države ne primjenjuju trošarine na mirna i pjenušava vina, te na ostala pića koja su dobivena vrenjem (osim piva i vina). U Sloveniji također ne postoje trošarine na alkoholna pića s manjim udjelom alkohola od 15%. Slovenija primjenjuje veće trošarine na sve proizvode koji podliježu trošarinama.

Bosna i Hercegovina nije dio Europske unije te njihovo zakonodavstvo još nije usklađeno sa zakonodavstvom EU, te oni primjenjuju različitu poreznu osnovicu i drugačije su strukturirane skupine trošarinskih proizvoda, pa se iz tog razloga iznosi trošarina prikazuju zasebno.

Tablica 3. Trošarine na alkohol i alkoholna pića u Bosni i Hercegovini (u EUR)

PROIZVOD	IZNOS TROŠARINE	OSNOVICA
Bezalkoholni napitci	0,05 EUR	Litra gotovog proizvoda
Pivo	0,10 EUR	Litra gotovog proizvoda
Vino	0,13 EUR	Litra gotovog proizvoda
Alkohol	7,50 EUR	Litra apsolutnog alkohola
Alkoholni napitci	7,50 EUR	Litra apsolutnog alkohola
Prirodna voćna rakija	4,00 EUR	Litra apsolutnog alkohola

Izvor: Zakon o trošarinama u Bosni i Hercegovini (2009.), Službeni glasnik BiH, br. 49/09, čl. 18 – 20, Dostupno na: http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/hr/2009/HR%20Zakon%20o%20trošarinama%20sl.%2049_09.doc.pdf [pogledano: 1. lipanj 2018.]

U Bosni i Hercegovini porezna osnovica za alkoholna pića je litra gotovog proizvoda. Upravo zbog različite trošarinske osnovice nije moguća usporedba, iznosa trošarina, s Hrvatskom i Slovenijom.

3.3.2. Trošarine na duhan i duhanske proizvode

Trošarine na duhan i duhanske proizvode regulirane su Direktivom Vijeća 2011/64/EU kojom se utvrđuju opća načela za usklađivanje strukture i stopa trošarina država članica.

Cigarete proizvedene u EU i one koje su uvezene iz trećih zemalja podliježu:

- Ad valorem (proporcionalnoj) trošarini – izračunava se na temelju najveće maloprodajne cijene i
- Posebnoj (specifičnoj) trošarini – izračunava se kao fiksni iznos na 1 000 komada cigareta.

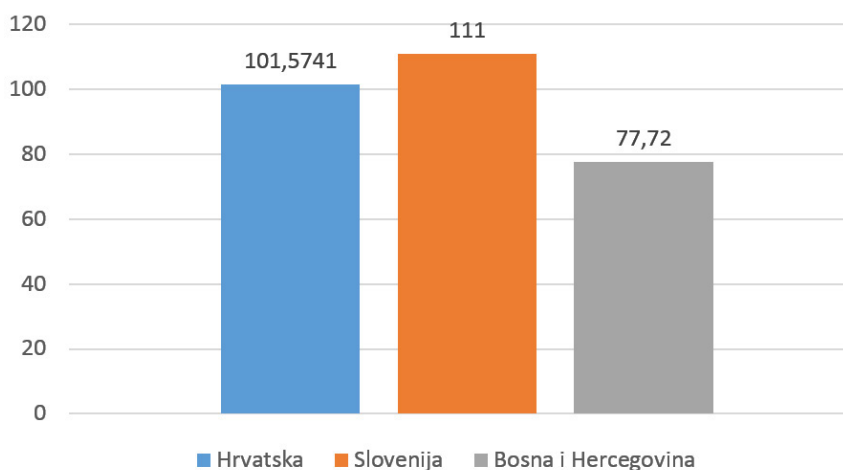
Prema Direktivi Vijeća 2011/64/EU od 01. 01. 2014. godine ukupna trošarina na cigarete iznosi minimalno 60 % prosječne ponderirane maloprodajne cijene cigarete stavljenih u potrošnju, te ukupna trošarina ne

smije biti niža od 90 eura za 1 000 komada cigareta bez obzira na ponderiranu prosječnu maloprodajnu cijenu.

Republika Hrvatska i Slovenija trebaju poštivati direktive EU koje se odnose na trošarine na duhan i duhanske proizvode, dok Bosna i Hercegovina još nije dužna poštovati visinu minimalne trošarine za cigarete koju propisuje EU, ali je izračun visine trošarine usklađen sa načinom izračuna za države članice EU.

U grafičkom prikazu biti će prikazane minimalne trošarine na cigarete u Republici Hrvatskoj, Sloveniji i Bosni i Hercegovini.

Grafikon 5. Minimalne trošarine na 1 000 komada cigareta u Republici Hrvatskoj, Sloveniji i Bosni i Hercegovini (u EUR)



Izvor: European commission (2019.), Excise duty table Part III - Manufactured Tobacco, Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf; Odluka o utvrđivanju posebne i minimalne trošarine na cigarete za 2020. godinu, Službeni glasnik BiH 80/19, čl. 3, st. 3, Dostupno na: <http://www.new.uino.gov.ba/get/9488> [pogledano: 3. travnja 2020.]

Zakonski propisane minimalne trošarine su najveće u Sloveniji, zatim u Hrvatskoj, a najniže su u Bosni i Hercegovini. Ukoliko se pogleda maloprodajna cijena cigareta koju plaćaju potrošači, isti je poredak. U budućnosti se očekuje dodatni rast trošarina na cigarete, stoga će cijena cigareta biti još veća.

Također Europska unija propisuje minimalne trošarine i za duhan i ostale duhanske proizvode koje države članice moraju zadovoljiti. Tako je određena minimalna trošarina za cigare i cigarilose u iznosu od 5 % MPC ili 12 eura na 1 000 komada. Minimalna trošarina za sitno rezani duhan mora iznositi najmanje 48 % ponderirane prosječne MPC sitno

režanog duhana ili barem 60 eura po kilogramu. Minimalna trošarina na ostali duhan za pušenje mora iznositi minimalno 20 % MPC ili 22 eura po kilogramu duhana. U nastavku će se prikazati iznosi trošarina na duhan i duhanske proizvode (osim cigareta) u tabličnom prikazu.

Tablica 4. Trošarine na cigare, cigarilose, sitno rezani duhan za savijanje cigareta i ostali duhan u Hrvatskoj, Sloveniji i Bosni i Hercegovini (u EUR)

PROIZVOD	HRVATSKA	SLOVENIJA	BOSNA I HERCEGOVINA
Cigare	80,721 EUR za 1000 kom	6,30 % MPC, ali najmanje 42 EUR za 1000 komada	42 % od MPC
Cigarilosi	80,721 EUR za 1000 kom	6,30 % MPC, ali najmanje 42 EUR za 1000 komada	42 % od MPC
Sitno rezani duhan za savijanje cigareta	80,721 EUR za 1 kg	42 EUR za 1000 komada i 37 % MPC, ali najmanje 92 EUR za kg	62,17 EUR za 1 kg
Ostali duhan za pušenje	80,721 EUR za 1 kg	42 EUR za 1 kg	-

Izvor: European commission (2019.), Excise duty table Part III - Manufactured Tobacco, Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf; Odluka o utvrđivanju posebne i minimalne trošarine na cigarete za 2020. godinu, Službeni glasnik BiH 80/19, čl. 3, st. 3, Dostupno na: <http://www.new.uino.gov.ba/get/9488> [pogledano: 3. travnja 2020.]

Republika Hrvatska primjenjuje isključivo specifičnu trošarinu na prikazane proizvode koja iznosi 600,00 kn (80,03 EUR) za 1 000 komada ili kilogram proizvoda. Slovenija za cigare i cigarilose primjenjuje proporcionalnu trošarinu, a za sitno rezani duhan proporcionalnu i specifičnu, ali ukupna trošarina ne smije biti manja od 92 eura za kilogram. Za ostali duhan za pušenje se primjenjuje specifična carina. Bosna i Hercegovina proporcionalnom trošarinom oporezuje cigare i cigarilose, a specifičnom carinom duhan za pušenje.

3.3.3. Trošarine na energente i električnu energiju

Posljednja skupina trošarinskih proizvoda koje je regulirana od strane EU su energenti i električna energija. Slovenija i Hrvatska dužne su obračunavati trošarine prema „energetskoj direktivi“ (Direktiva Vijeća 2003/96/EZ), stoga su podaci prikazani u zajedničkom tabličnom prikazu, a Bosna i Hercegovina obračunava trošarine prema svom Zakonu o trošarinama te će iznosi biti prikazani u zasebnoj tablici.

Tablica 5. Trošarine na energente i električnu energiju u Republici Hrvatskoj i Sloveniji

PROIZVOD	HRVATSKA	SLOVENIJA
Motorni benzin		
Olovni benzin	607,1973 EUR za 1000 l	490,09 EUR za 1000 l (Zabranjena upotreba)
Bezolovni benzin	520,8404 EUR za 1000 l	546,77 EUR za 1000 l
Dizel gorivo:		
Za pogon	412,8942 EUR za 1000 l	468,99 EUR za 1000 l
Za grijanje	57,0765 EUR za 1000 l	233,77 EUR za 1000 l
Kerozin		
Za pogon	358,9211 EUR za 1000 l	382,38 EUR za 1000 l
Za grijanje	236,4022 EUR za 1000 l	73,38 EUR za 1000 l
Ukapljeni naftni plin		
Za pogon	13,4933 EUR za 1000 kg	200,57 EUR za 1000 kg
Za grijanje	13,4933 EUR	73,07 za 1000 kg
Teško loživo ulje	21,5892 EUR za 1000 kg	90,12 EUR za 1000 kg
Prirodni plin		
Za pogon	0 EUR za MWh	3,74 EUR za MWh
Za grijanje za poslovnu uporabu	0,1511 EUR za MWh	1,85 EUR za MWh
Za grijanje za neposlovnu uporabu	0,3036 EUR za MWh	1,85 EUR za MWh
Ugljen i koks		
Za poslovnu uporabu	0,3103 EUR za GJ	2,34 EUR za GJ
Za neposlovnu uporabu	0,3103 EUR za GJ	2,34 EUR za GJ
Električna energija		
Za poslovnu uporabu	0,506 EUR za MWh	3,85 za MWh
Za neposlovnu uporabu	1,012 EUR za MWh	3,85 za MWh
Biogoriva	-	

/zvor: European commission (2020.), Excise duty table Part II Energy products and Electricity, Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/energy_products/rates/excise_duties-part_ii_energy_products_en.pdf [pogledano: 3. travnja 2020.]

Tablica 6. Trošarine na naftne derivate u Bosni i Hercegovini

PROIZVOD	IZNOS TROŠARINE PO LITRI	IZNOS TROŠARINE NA 1000 LITARA
Dizel gorivo i ostala plinska ulja	0,15 EUR	150 EUR
Kerozin	0,15 EUR	150 EUR
Motorni benzin – bezolovni	0,17 EUR	170 EUR
Motorni benzin	0,20 EUR	200 EUR
Loživo ulje ekstralako i lako specijalno	0,15 EUR	150 EUR

Izvor: Zakon o trošarinama u Bosni i Hercegovini (2009.), Službeni glasnik BiH, br. 49/09, Dostupno na: http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/hr/2009/HR%20Zakon%20o%20trošarinama%20sl.%2049_09.doc.pdf [pogledano: 1. lipnja 2018.]

Trošarine na energente i električnu energiju u Sloveniji dosta su veće u odnosu na Republiku Hrvatsku i Bosnu i Hercegovinu. U Sloveniji je sastavni dio trošarine i npr. doplata za promociju proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije, CO₂ porez i sl., što je ujedno jedan od razloga zašto su trošarine više. Također, zabranjena je uporaba olovnog benzina, dok je u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini dozvoljena, uz nešto višu trošarinu od bezolovnog. U Hrvatskoj se primjenjuje izuzeće plaćanja trošarina na prirodni plin koji se koristi u proizvodnji, dok je u Sloveniji trošarina za prirodni plin najviša.

Bosna i Hercegovina nema toliko razgranatu trošarinsku strukturu kao države članice EU. Najveća trošarina primjenjuje se na olovni motorni benzin, a ostale trošarine najčešće iznose 150 eura. Unutar trošarina na naftne derivate sadržana je tzv. „cestarina“, odnosno 0,07 eura po litri proizvoda izdvaja se za obnovu cesta, a 0,05 eura po litri eura za izgradnju autocesta.

3.3.4. Posebni porezi na motorna vozila

Ovaj porez primjenjuje se u Hrvatskoj i Sloveniji za sva motorna vozila koja su kupljena u inozemstvu, a žele se registrirati u matičnoj državi. Ovaj porez se obračunava i na nova vozila i na rabljena vozila. Porezna obveza se utvrđuje na način da se zbroje vrijednosna i ekološka komponenta poreza. Vrijednosna komponenta se izračunava na temelju prodajne cijene vozila, a ekološka komponenta na temelju prosječne emisije CO₂, ovisno o dizelskom ili benzinskom motoru. Također vozila se grupiraju u nekoliko skupina kao što su: automobil, pick-up vozilo, motocikl te ATV. Ovisno o tipu vozila izračunava se ekološka i vrijednosna komponenta, odnosno ukupan porez na motorno vozilo.

3.3.5. Zakon o posebnom porezu na kavu i bezalkoholna pića

Ovaj porez primjenjuje se Republici Hrvatskoj te Bosni i Hercegovini. Slovenija ovaj porezni oblik ne koristi, stoga u nastavku slijedi usporedba dviju zemalja.

Tablica 7. Iznos trošarina na kavu i bezalkoholnih pića u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini

PREDMET	TROŠARINA U HRVATSKOJ	TROŠARINA U BOSNI I HERCEGOVINI
Pržena kava	0,81 EUR / kg kave	1,50 EUR/ kg kave
Sirova kava	-	0,75 EUR/ kg kave
Ekstrakti, esencije i koncentрати od kave	2,72 EUR/ kg kave	-
Ljuske i opne pržene kave		1,75 EUR / kg proizvoda
Bezalkoholna pića	a) 5,44 EUR / hektolitar b) 36,65 EUR / hektolitar	0,05 EUR / litra

Izvor: Zakon o posebnom porezu na kavu i bezalkoholna pića 2020., NN 22/20, čl. 4 i čl. 7, Dostupno na: <https://carina.gov.hr/UserDocsImages//dokumenti/Trosarine/Posebni%20porezi/Kava%20i%20BAP//pro%C4%8Di%C5%A1%C4%87eni%20zakon%20kava%20BAP%202020.pdf>, [pogledano: 3. travnja 2020.]; Zakon o trošarinama u Bosni i Hercegovini 2009., Službeni glasnik BiH 49/09, čl. 20, online: http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/hr/2009/HR%20Zakon%20o%20tosarinama%20sl.%2049_09.doc.pdf [pogledano: 1. lipnja 2018.]

Republika Hrvatska primjenjuje trošarine na prženu kavu te ekstrakte, esencije i koncentrate od kave, dok Bosna i Hercegovina oporezuje trošarinama i sirovu kavu te ljuske i opne pržene kave. Trošarine na prženu kavu gotovo su dvostruko niže u Hrvatskoj nego u Bosni i Hercegovini.

Bosna i Hercegovina primjenjuje na sva bezalkoholna pića jedinstvenu trošarinu od 0,05 eura po litri, dok Hrvatska ima složeniju podjelu bezalkoholnih proizvoda kako je navedeno u Zakonu. Zbog najnovijih promjena u oporezivanju bezalkoholnih pića u Republici Hrvatskoj, osim navedenih trošarina u Tablici 7 koje se plaćaju u iznosu od 5.44 EUR po hektolitru proizvoda iz tarifnih oznaka KN 2009 i 2202 te ostala pića s udjelom alkohola ne većim od 1,2 % iz tarifne oznake KN 2204, 2205, 2206 i 2208 kao i za praškove i granule namijenjenih za pripremu bezalkoholnih pića, te 36,65 EUR po hektolitru za sirupe i koncentrate namijenjene za pripremu bezalkoholnih pića oporezivanje bezalkoholnih pića u Republici Hrvatskoj još je složenije. Naime, visina posebnog poreza ovisi i o sadržaju šećera, te o tome sadrže li predmeti oporezivanja metil-ksantine, taurine ili ne. Navedeno je prikazano u sljedećim Tablicama 8 i 9.

Tablica 8. Iznos posebnog poreza na bezalkoholna pića prema sadržaju šećera, ako predmeti oporezivanja ne sadrže metil-ksantine ili taurin

a) Pića iz tarifnih oznaka KN 2009 i 2202 te ostala pića s udjelom alkohola ne većim od 1,2 % iz tarifne oznake KN 2204, 2205, 2206 i 2208;	Sadržaj šećera u g/100 ml bezalkoholnog pića	Iznos u EUR/hl bezalkoholnog pića prema sadržaju šećera		
b) Prašci i granule namijenjeni za pripremu bezalkoholnih pića				
prva skupina			do 2	0,00
druga skupina			2,001 - 5	1,31
treća skupina			5,001 - 8	3,94
četvrta skupina	8,001 –	7,88		
Sirupi i koncentracije namijenjeni za pripremu bezalkoholnih pića	Sadržaj šećera u g/100 ml sirupa ili koncentrata	Iznos u EUR/hl sirupa ili koncentrata prema sadržaju šećera		
prva skupina			do 14	0,00
druga skupina			14,001 - 35	9,19
treća skupina			35,001 - 56	27,58
četvrta skupina			56,001 -	55,17

Izvor: Uredba o načinu izračuna i visinama sastavnica za izračun posebnog poreza na kavu i bezalkoholna pića 2020., NN 33/2020., čl. 4, Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2020_03_33_717.html [pogledano: 3. travnja 2020.]

Tablica 9. Iznos posebnog poreza na bezalkoholna pića ako predmeti oporezivanja sadrže metil-ksantine ili taurin

	Prema sadržaju taurina	Prema sadržaju metil-ksantina
a) Pića iz tarifnih oznaka KN 2009 i 2202 te ostala pića s udjelom alkohola ne većim od 1,2% iz tarifne oznake KN 2204, 2205, 2206 i 2208;	26,27 EUR/hl	10,51 EUR/hl (proizvodi čiji je sadržaj metil-ksantina manji od 15 mg/100 ml proizvoda posebni porez se plaća prema sadržaju šećera)
b) Prašci i granule namijenjeni za pripremu bezalkoholnih pića		
Sirupi i koncentracije namijenjeni za pripremu bezalkoholnih pića	183,89 EUR/hl	73,56 EUR/hl (proizvodi čiji je sadržaj metil-ksantina manji od 15 mg/100 ml proizvoda u odgovarajućem omjeru razrijeđenog bezalkoholnog pića posebni porez plaća se prema sadržaju šećera)

Izvor: Uredba o načinu izračuna i visinama sastavnica za izračun posebnog poreza na kavu i bezalkoholna pića 2020., NN 33/2020., čl. 5. i čl. 6., Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2020_03_33_717.html [pogledano: 3. travnja 2020.]

Posljednjim izmjenama Uredbe o načinu izračuna posebnog poreza na kavu i bezalkoholnih pića u Republici Hrvatskoj nisu izmijenjena pravila izračuna posebnog poreza na kavu. Značajnije izmjene prisutne su u načinu izračuna posebnog poreza na bezalkoholna pića i to prema volumenu i sadržaju šećera. Prema sadržaju šećera proizvodi su podijeljeni u četiri skupine, pri čemu se na pića s manjim sadržajem šećera plaća manji porez. Također, s obzirom da energentska pića uz visok sadržaj šećera uobičajeno sadrže taurin i metil-ksantine, prema najnovijim izmjenama njihovo oporezivanje vrši se po višim iznosima u odnosu na ostala bezalkoholna pića koja se oporezuju prema sadržaju šećera.

3.3.6. Porez na premije osiguranja

Ova vrsta posebnog poreza primjenjuje se u Hrvatskoj i Sloveniji. U Republici Hrvatskoj ovaj porez se odnosi samo na kasko osiguranje i osiguranje za automobilsku odgovornost. Ova vrsta poreza zahvaća društva za osiguranje koja sklapaju police o kasko osiguranju s fizičkim ili pravnim osobama ili pak prikupljaju premije za automobilsku odgovornost cestovnih vozila izravno ili putem posrednika. Porezna osnovica za ovu vrstu poreza je iznos premije osiguranja koja je navedena u ugovoru o osiguranju. Stopa poreza iznosi 15 % od ugovorene premije osiguranja od automobilske odgovornosti, te 10 % ugovorene premije kasko osiguranja cestovnih vozila (Zakon o porezu na premije osiguranja od automobilske odgovornosti i premije kasko osiguranja cestovnih vozila 2002., NN 150/02, čl. 6).

U Sloveniji ovaj porez zahvaća sve oblike osiguranja. Porezni obveznik je osiguravajuće društvo ili druga pravna osoba koja obavlja poslove osiguranja. Porezna obveza nastaje prilikom sklapanja ugovora o osiguranja. Porezna osnovica je premija osiguranja, a porezna stopa iznosi 8,5 %. Ipak, neki oblici osiguranja su izuzeti od plaćanja ovog poreza kao što su (Zakon o spremembah Zakona o davku od prometa zavarovalnih poslov 2015, Uredni list RS 90/14, čl. 7):

- Doprinosi za mirovinsko i zdravstveno osiguranje
- Životno osiguranje (polica osiguranja mora biti sklopljena na duže od deset godina)
- Osiguranje koje pokriva rizike izvan Slovenije
- Reosiguranje.

U Sloveniji se ova vrsta poreza primjenjuje na više vrsta osiguranja, za razliku od Republike Hrvatske, gdje se oporezivanje odnosi na kasko osiguranje te automobilsku odgovornost. Ipak, u Sloveniji postoje izuzeća od plaćanja poreza za one vrste osiguranja koja su socijalnog karaktera.

4. Usporedba indirektnih poreza Republike Hrvatske i Slovenije s Bosnom i Hercegovinom

Porezni sustavi Republike Hrvatske i Slovenije sličniji su bili s poreznim sustavom Bosne i Hercegovine prije ulaska u Europsku uniju. Ulaskom Slovenije 2004., Hrvatske 2013. godine u Europsku uniju, države su se obvezale primjenjivati određena porezna pravila koja propisuje EU. Ta pravila prvenstveno se odnose na indirektno poreze kako bi se stvorilo jedinstveno tržište. Najveći stupanj usklađenja provodi se za PDV te trošarine na duhanske proizvode, alkohol i alkoholna piće te energiju i energente.

Iz samog rada je vidljivo kako Bosna i Hercegovina ima različitu trošarinsku klasifikaciju proizvoda od Hrvatske i Slovenije. Broj trošarinskih proizvoda u Bosni i Hercegovini manji je od broja proizvoda u Hrvatskoj i Sloveniji. Bosna i Hercegovina, kao potencijalna kandidatkinja od 2003. godine, u procesu je usklađivanja zakonodavstva sa europskim pa tako i u području poreza. Bosna i Hercegovina je uskladila trošarine na cigarete sa zakonodavstvo EU, ali potrebno je još provesti usklađenje s ostalim trošarinskim proizvodima koje regulira EU.

Ukoliko se sagleda PDV, Bosna i Hercegovina primjenjuje samo opću stopu od 17 % što je više od 15 %, koliko iznosi minimalna opća stopa PDV-a koju propisuje EU. Također Bosna i Hercegovina primjenjuje izuzeća za određene proizvode i usluge. Upravo u tom području treba provesti usklađenje jer se izuzeće primjenjuje na više proizvoda i usluga nego što propisuje EU.

Kako bi Bosna i Hercegovina postala punopravna članica Europske unije, potrebno je provesti brojne reforme u zakonodavstvu, te ispuniti sve uvjete koje propisuje EU. U svakom slučaju, pregovori oko ulaska u EU su vrlo složeni procesi koji mogu trajati i nekoliko desetaka godina, a također se može dogoditi da neka država nikada ne ispuni uvjete za ulazak. Ukoliko Bosna i Hercegovina želi ući u EU mora približiti svoje porezno zakonodavstvo Hrvatskoj i Sloveniji, naročito u području indirektnih poreza.

5. Zaključak

U radu su analizirani indirektni porezi u Republici Hrvatskoj te susjednim državama Sloveniji i Bosni i Hercegovini. Osnovu za analizu bilo kojeg dijela poreznog sustava države predstavlja porezno opterećenje odnosno porezna struktura. Udio ukupnih poreznih prihoda u BDP-u najveće je u Bosni i Hercegovini (oko 20 %), te je ujedno i najbliže prosječnom poreznom opterećenju država članica Europske unije. Ta činjenica ukazuje na mogući rast poreznog opterećenje u Bosni i Hercegovini i potencijalni

problem u budućim razdobljima, s obzirom da za tu državu kandidatkinju za članstvo u Europskoj uniji tek slijedi značajnije usklađivanje sa harmonizacijskim propisima Europske unije što će rezultirati povećanjem indirektnih poreza, te posljedično i poreznim opterećenjem. S druge strane, kako bi se istaknula važnost indirektnih poreza napravljena je usporedba porezne strukture za navedene države. Sukladno tome, vidljivo je da sve tri analizirane države veliku većinu svojih poreznih prihoda prikupljaju putem indirektnih poreza tj. da imaju potrošno orijentirane porezne sustave. Takva činjenica ne iznenađuje s obzirom da je porezna struktura bazirana na porezima na potrošnju karakteristična za nove članice EU i za države koje imaju manji BDP po glavi stanovnika. Hrvatska i Bosna i Hercegovina imaju udio indirektnih poreza u ukupnim poreznim prihodima veći od 85 %, dok je u Sloveniji vidljiv trend smanjivanja tog udjela u posljednjih nekoliko godina. Analizom pojedinih oblika indirektnih poreza uočeno je da Republika Hrvatska i Slovenija imaju većinom jednake ili slične porezne oblike, ako i visine poreza s obzirom da su obje države članice Europske unije i stalno provode usklađivanja sustave indirektnih poreza sa harmonizacijskim propisima i zahtjevima Europske unije. Poneka usklađivanja sustava indirektnih poreza, a posebice trošarina na duhan i duhanske proizvode za zahtjevima Europske unije vidljiva su i u Bosni i Hercegovini, međutim za Bosnu i Hercegovinu tek slijede značajnije usklađivanja sustava indirektnih poreza i to posebice u sustavu trošarina na energente i električnu energiju i alkohola i alkoholnih pića, te PDV-a. U Bosni i Hercegovini postoji samo jedna stopa PDV-a od 17 % i zapravo je među najnižima u Europi, ali problem sustava PDV-a proizlazi iz činjenice da ne postoje snižene stope koje su široko u primjeni u svim europskim državama. Sukladno tome, nužno je usmjeriti buduća istraživanja ka promatranju predstojećih poreznih reformi u Bosni i Hercegovini u dijelu indirektnih poreza, te utjecaj tih reformi na već sada veliko porezno opterećenje u Bosni i Hercegovini kao i na kretanje prekogranične kupovine prvenstveno stanovnika Republike Hrvatske.

LITERATURA

Direktiva Vijeća 2003/96/EZ od 27. listopada 2003. o restrukturiranju sustava Zajednice za oporezivanje energenata i električne energije. (Kodificirani tekst, SL L 283/51, 27. 10. 2003.

Direktiva Vijeća 2011/64/EU od 21. lipnja 2011. o strukturi i stopama trošarine koje se primjenjuju na prerađeni duhan. (Kodificirani tekst). (SL L 176. 5. 7. 2011.).

European commission (2020), Excise duty table Part I - Alcoholic Beverages. Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/alcoholic_beverages/rates/excise_duties-part_i_alcohol_en.pdf [pogledano: 3. travnja 2020.]

European commission (2020), Excise duty table Part II Energy products and Electricity. Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/energy_products/rates/excise_duties-part_ii_energy_products_en.pdf [pogledano: 3. travnja 2020.]

European commission (2019), Excise duty table Part III - Manufactured Tobacco. Dostupno na: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf [pogledano: 3. travnja 2020.]

Kesner–Škreb, M.; Kuliš, D. 2010. Porezni vodič za građane, Zagreb: Institut za javne financije i Zaklada Friedrich Ebert.

Ministarstvo financija Republike Hrvatske. 2017. Državni proračun za 2017. godinu. Dostupno na: <http://www.mfin.hr/hr/drzavni-proracun-2017-godina> [pogledano: 23 svibnja 2018.]

Odluka o utvrđivanju posebne i minimalne trošarine na cigarete za 2020. godinu. 2019. Službeni glasnik BiH 80/19. Dostupno na: <http://www.propisi.ba/page/akt/2gztz5k76kjn45h3TLk8m1MA=> [pogledano: 3. travnja 2020.]

Republic of Slovenia, Ministry of finance (2018) State Budget, Dostupno na: http://www.mf.gov.si/en/areas_of_work/general_government_finance/public_finances/public_finance_budgets/ [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Roller, D. 2009. Fiskalni sustavi i oporezivanje poduzeća. RRiF. Zagreb

The World bank (2018a) World Development Indicators, Dostupno na: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS?end=2016&locations=SI-HR-BA-EU&start=2005> [pogledano: 22. svibanj 2018.]

The World bank (2018b) World Development Indicators, Dostupno na: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.GSRV.RV.ZS?end=2016&locations=BA-HR-SI-EU&start=2005&view=chart> [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Uredba o načinu izračuna i visinama sastavnica za izračun posebnog poreza na kavu i bezalkoholna pića 2020. Narodne novine 33/20. Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2020_03_33_717.html [pogledano: 3. travnja 2020.]

Vlada Federacije Bosne i Hercegovine, 2018. Budžet. Dostupno na: http://www.fbihvlada.gov.ba/hrvatski/budzet/2016/prihodi_bs.pdf [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Zakon o davku na dodano vrednost 2019. Uradni list RS. št. 59/19. Dostupno na: <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO4701> [pogledano: 23. travnja 2020.]

Zakon o porezu na dodanu vrijednost 2013. Narodne novine. br. 153/13. Dostupno na: https://www.porezna-uprava.hr/hr_propisi/_layouts/15/in2.vuk2019.sp.propisi.intranet/propisi.aspx#id=pro1467 [pogledano: 23. travnja 2020.]

Zakon o porezu na dodanu vrijednost Bosne i Hercegovine. 2006. Službeni glasnik BiH. br. 09/05. Dostupno na: http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/bos/Porezi/PDV/Zakon_o_PDV.pdf [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Zakon o posebnom porezu na kavu i bezalkoholna pića. 2020. Narodne novine. br. 22/20. Dostupno na: <https://carina.gov.hr/UserDocsImages//dokumenti/Trosarine/Posebni%20porezi/Kava%20i%20BAP//pro%-C4%8Di%C5%A1%C4%87eni%20zakon%20kava%20BAP%202020.pdf> [pogledano: 3. travnja 2020.]

Zakon o porezu na premije osiguranja od automobilske odgovornosti i premije kasko osiguranja cestovnih vozila. 2002. Narodne novine. br. 150/02. Dostupno na: https://www.porezna-uprava.hr/hr_propisi/_layouts/15/in2.vuk2019.sp.propisi.intranet/propisi.aspx#id=pro66 [pogledano: 23. svibnja 2020.]

Zakon o spremembah Zakona o davku od prometa zavarovalnih poslova. 2015. Uradni list RS 90/14. Dostupno na: <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina?urlid=201490&stevilka=3648> [pogledano: 23. svibnja 2018.]

Zakon o trošarinama u Bosni i Hercegovini. 2009. Službeni glasnik BiH. br. 49/09. Dostupno na: http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/hr/2009/HR%20Zakon%20o%20trosarinama%20sl.%2049_09.doc.pdf [pogledano: 1. lipnja 2018.]

Srdjan Redžepagić,

Université Cote D'azur, Gredeg (Cnrs), Nice, France

The competitiveness of SMEs in the process of integrating a single market

Abstract

European Union integration will require Western Balkan small and medium enterprises (SMEs) to face more complex and dynamic environment which requires greater competitiveness in terms of improved quality, efficiency and management practices. However, the competitiveness of the regional SMEs is still at a much lower level compared to other European SMEs. In light of European integration and future entry to single market, an adequate institutional support measures and instruments, aimed at the development of more competitive SMEs, should be a priority for public policy creators. This paper gives credibility to the importance of those studies focusing on the appraisal of public policy programmes for SMEs development stressing the crucial role of the government policy. For that very reason the aim of the study is to assess the benefit of the official state support, as a determinant of SMEs organizational ability and competitiveness, in order to shed light on the level of institutional support measures in the Republic of Serbia and identify future measures for the development of institutional support for the SME sector. The multivariate procedures MANOVA and discriminant analysis have been applied as well as Univariate procedure applied is the Royev-test, Pearson's coefficient of contingency (χ), and multiple correlation coefficients (R). By applying MANOVA and discriminant analysis, the results point out to a difference and clearly defined boundary between other forms of support and financial forms of support in all the analyzed units, and the largest contribution of respondents' unit scores favours the benefit of state institutions and bodies in forms of financial support.

Keywords: small and medium enterprises, official government support, competitiveness, organizational ability, export

1. Introduction

In developed economic systems, it is obvious that SMEs have an important place, their contribution is not only reflected in quantitative macroeconomic indicators, but also in qualitative terms, through innovation and entrepreneurship. The official institutional strategy for SMEs development can not simply be copied from more developed economic systems. Each country economy is unique and depends on many factors. In this point of time the role of government in economic recovery is very important,

having in mind the consequences of the global economic crisis, and subsequent state aid measures taken in the short term.

For that very reason, in this paper, we have tried to analyze the importance of institutional support and influence of these factors on organizational capability and competitiveness of SMEs. After the introductory section the results of other authors on the subject of SMEs and public support have been presented. The authors have explained the research method and the hypotheses, and have presented the results of empirical research in order to confirm or reject the proposed hypotheses. The study shall identify the characteristics of the current situation in order to help public policy bodies define further measures for the development of state support to the SME sector in the future. The following section provides a theoretical framework for this study while the contributions of existing research on SMEs are presented in third section. Empirical data, discussion and analysis results are presented in for the and fifth section. Final conclusions and guidelines based on research findings are presented in the sixth section.

2. Literature overview on SMEs institutional support measures

SMEs are the true back-bone of the European economy, being primarily responsible for wealth and economic growth, next to their key role in innovation and R&D, with nine out of ten SMEs in the EU belong to the category of micro enterprises with less than ten employees. According to Irwin (2007) economies with high proportion of SMEs will be more resilient to external shocks and will be more likely to have more firms which grow into larger business. In the European Union, there are three distinguished classes of SME as defined in EU law: micro enterprises, small- and medium scale enterprises. Micro enterprises are enterprises that employ up to 9 people. Small enterprises employ between 10 and 49 people. Medium enterprises employ between 50 and 249 people. Large enterprises are thus defined as having 250 or more employees.

Table 1. Classification standards for SMEs

Company category	EU			SERBIA		
	Employees	Turnover	Balance sheet total	Employees	Turnover	Balance sheet total
Medium-sized	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m	< 250	≤ € 10 m	≤ € 5 m
Small	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m	< 50	≤ € 2,5 m	≤ € 1 m
Micro	< 10	≤ € 2 m	≤ € 2 m			

Source: European Commission and National Agency for Regional Development

The SMEs enhance competition and entrepreneurship and hence they have external benefits on economy-wide efficiency, innovation and aggregate productivity growth and government supports for SMEs will help countries exploit the social benefits from greater competition and entrepreneurship (World Bank, 2004). Government development expenditures have positive effects on the growth of the SMEs, and the effects are both indirect (i.e. public services and infrastructure) and direct (e.g. government sponsored special credit schemes and training programs for SMEs).

With respect to the importance of government support to the SMEs, the literature overview supports the argument that the government support for the SMEs can boost national economic growth and development. Acs and Szerb (2007) argued that public policies focusing on increasing potential of human capital, upgrading technology availability, labour market reform and deregulation of financial markets are extremely important to support the growth of the SMEs.

Table 2. SMEs in Serbia and EU in 2012

	Number of enterprises			Employment		
	Serbia		EU 27	Serbia		EU 27
	Number	Share	Share	Number	Share	Share
Micro	72.062	86,20%	92,10%	207.164	20,20%	29,80%
Small	8.939	10,70%	6,60%	180.875	17,70%	20,40%
Medium sized	2.121	2,50%	1,10%	222.425	21,70%	16,80%
SMEs TOTAL	83.122	99,40%	99,80%	610.464	59,70%	66,90%
Large	509	0,60%	0,20%	412.884	40,30%	33,10%
TOTAL	83.631	100%	100%	1.023.348	100%	100%

Source: European Commission

For Western Balkan countries the SMEs development potential represents an important source for further growth and regional integration in line with the European perspective. Western Balkans countries are currently on the pathway to future EU integration, adoption and implementing the *acquis communautaire*, the set of EU rules and regulations. The improved market accesses instruments (elimination of all non-tariff barriers, rules of origin) are aimed at enabling better conditions for trade and investment and to prepare the countries for joining the European Union Single Market. It was pointed out that the economies of Western Balkans countries, on the pathway to European integration „shall depend on enhancing their efficiency and performances in industry, service and know-how. Modernizing production and raising efficiency and competitiveness,

accelerating structural changes toward knowledge based services, are the major generators of value added, exports and new jobs“ (pp.229).

State support to the SME sector in the EU is at a high level and has a long tradition. Beside a number of existing measures and instruments of support, it has been identified that Universities can play an important role in stimulating the creation of intellectual and technology-intensive SMEs. Their mission is to reduce the gap that exists in research for the need of public sector and the real sector of the economy. They should support measures that will increase the number of students who tend to become entrepreneurs by the introduction of rules for intellectual property, assigning annual awards for innovation and entrepreneurship, the promotion of entrepreneurs among students, improving access to finance for students' entrepreneurs, support business incubators, certification of business incubators, support offices and bureaus for the exchange of knowledge (European Commission, 2012a).

Wymenga et al (2012) in their annual report on the SME sector, for the European Commission, have analysed the sector and trends that are present in EU member states. The results point out that there is a divergent trend among SMEs performance in Member States in relation to the reference year of 2008. In 2011 only the SMEs sector in Austria, Germany and Malta recorded a real growth of value added and in employment in the sector, compared to the base year. In Belgium, Finland, France and Luxembourg the performance of the SME sector has reached the values from 2008 but in other 20 countries was below the level before the crisis. The main factors that indicate the reasons why the SMEs in Austria, Germany and Malta have a better performance compared to the rest of the countries in the EU point out to the employment which is concentrated in high-tech sectors and intellectual services, and the level of sectoral labour productivity is higher in the case of a higher level of investment and large-scale exports, in terms of sectors of high technology and intellectual services. In these sectors a combined growth has been recorded, the employment growth in SMEs and increase in employees' productivity.

The current legal frame of countries in transition, such as the Western Balkans, are encountering much criticism because they hinder business and international appearances of SMEs and inefficiently work towards increasing official support schemes for SMEs export activities. Ignjatijević et al. (2012) have performed an analysis of comparative advantages in the exports of the Republic of Serbia. They conclude that in the future period it is necessary to make additional efforts in order to ensure brand and design visibility, product aesthetics, types of sales, packaging and adaptation to international standards.

Over past decades a significant number of authors have tried to explain the importance of institutional support measures for SMEs export performance. The results of the empirical findings in the developed countries suggest that the exporters face constraints classified into financial (availability and cost of finance), marketing (export marketing, export packaging and creativity), technological (related to access and quality management) and inputs (availability of skilled labour and raw materials).

The issue of internationalization, described as the process of increasing the involvement in international operations, or especially, the process of exporting, attracts most attention from policymakers in the developed countries (Bell and Young, 2004). Programs specially focused on further development of the international orientation of leaders and key decision makers in SMEs could be extremely valuable (Lloyd-Reason, et al., 2004). Existence of various administrative obstacles present one of the basic barriers to the internationalization of SMEs. Main task of the national governments in promoting the internationalization of SMEs refers to providing strong support to local authorities to take appropriate measures and activities to promote the growth and internationalization of SMEs. Important contribution of this research is that majority of studies have been conducted in developed countries (e.g. USA, Canada and Western Europe) with very little attention given to developing countries (Julian, 2003).

According to Wilson (2007) challenges for SMEs integration in regional and European markets include:

- Quality standard of products and competitive prices.
- Specialisation of less sophisticated products based on competitive advantages.
- Investments in traditional, local products with export potential.
- Focus on marketing channels and export strategies.
- Better use of the economic potential of expatriate communities.
- Use of SME clusters combined with domestic market needs.
- Investments in high technology to replace old technologies.
- Transfer of know-how, better access of foreign markets.

Gurrieri and Petruzzellis (2008) points out that SMEs export performance is affected by its structural and organizational characteristics. Lautanen (2000) explores the relationship between the decision maker's age and language ability, and export performance. Knowles et al (2006) emphasize the language skills that make indirect contributions to international business success.

The crucial role of the government in the development of successful export activities, gives credibility to the importance of those studies focusing on the appraisal of public policy programmes for export promotion (Kotabe and Czinkota, 1992; Seringhaus, 1986; Seringhaus and Botschen, 1991). Ineffective national export promotion programmes may be the most important barrier to overcome the attempts to maintain regular business activities and, subsequently, succeed in export markets. Main barriers to SMEs exporting activities are the barriers most frequently cited in the literature and include (Leonidou 1995; Shoham & Albaum, 1995; Leonidou, 2004) identification of potential markets, learning the mechanics of export (procedural aspects including documentation, logistics and legal issues), communications, fierce international competition, providing adequate customer service, difficulty in matching competitors' prices, excessive transportation/insurance costs, different foreign customer habits, and poor and deteriorating economic conditions abroad and political instability in foreign markets.

Tesfom and Lutz (2006) in their research derived a classification of export problems of SMEs from developing countries separating problems with internal and external barriers, as well as from the internal barriers including company barriers and product barriers and external export barriers being the industry barriers, export market barriers and macro environment barriers. For example, an analysis performed by Kastikeas, Piercy, and Ionnidis (1995) pointed out to the country-specific problems of Greek exporters such as poor quality in export packaging, meeting importer's expectations of quality and design, poor organization of the export department, lack of available experts as consultants, ineffective national export promotion, red tape in Greek public institutions, and currency devaluations. Turkish exporters have identified main export barriers related to excessive export bureaucracy, difficulties competing with high-tech products, outdated manufacturing plants with limited capacity, inability to compete due to high costs, insufficient product quality, expensive imports needed for production (Karafakioglu, 1986). Leonidou (1995) identified that the major country-specific barriers for Cyprus exporters were inability to offer competitive prices, lack of government incentives, lack of production capacity, and lack of competent export personnel.

3. Methodology and conception of analysis

The survey included 82 small and medium enterprises. All companies are privately owned. The study was carefully prepared and carried out by a method of survey. The questions in the survey were designed in accordance with the aims of the research. The individual questions were answered by the respondents with scores on a scale from 1 to 5.

After completion of the survey elaboration and processing of data was done by Statistical Package for Social Sciences.

Observed variables are characteristic, interconnected and form a logical unit (C). Volume of this study includes six thematic sections. C₁ and C₄ have investigated the favour of state institutions and authorities (in relation to “other forms of support” and “financial forms of support”). In C₂ and C₅ the organizational ability of the company has been evaluated (in relation to “other forms of support” and “financial forms of support”). In C₃ and C₆ the competitiveness of company in the market has been evaluated (compared to “other forms of support” and “financial forms of support”).

The analysis has been carried out in two following steps: by testing hypotheses on the similarities or differences and by determining measures of the difference with defining characteristics. Thematic areas have non-parametric properties and accordingly are analyzed by nonparametric methods and by frequency modes. The multivariate procedures MANOVA and discriminant analysis have been used. Applied statistical method is factor analysis. In regard to univariate procedures the authors have applied Royev-test, Pearson's coefficient of contingency (χ), multiple correlation coefficients (R). By calculating the coefficient of discrimination features that determine the specificity of the subsamples and features that need to be excluded from further processing, i.e. the reduction of the observed area have been allocated.

Taking into account the previous research findings, the following hypothesis can be derived from the research objectives and methodological approaches of this research:

H1: There is not a difference between “other forms of support” and “forms of financial support” in relation to the assessment of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company in relation to the respondents' company competitiveness in the market). A₁: There is a difference between “other forms of support” and “forms of financial support” in relation to the assessment of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company and in relation to the respondents' company competitiveness in the market).

H2: There is no clearly defined boundary between “other forms of support” and “forms of financial support” in relation to the assessment of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company in relation to the respondents' company competitiveness in the market). A₂: There is a clearly defined boundary between “other forms of support” and “forms of financial support” in relation to the assessment of the benefit of state

institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company and in relation to the respondents' company competitiveness in the market).

H3: There is no significant difference between "other forms of support" and "forms of financial support" in relation to the assessment of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company and in relation to the respondents' company competitiveness in the market). A_3 : There is a significant difference between "other forms of support" and "forms of financial support" in relation to the particular features of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company and in relation to the respondents' company competitiveness in the market).

H4: There is no significant difference between any two subgroups, "other forms of support" and "forms of financial support" in relation to the particular features of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company in relation to the respondents' company competitiveness in the market). A_4 : There is a significant difference between any two subgroups, "other forms of support" and "forms of financial support" in relation to the particular features of the benefit of state institutions and authorities of respondents (in relation to the respondents' organizational ability of the company and in relation to the respondents' company competitiveness on the market).

Methods of proving the existence of similarities or differences between subsamples confirm the hypothesis of similarity or reject it (confirming the alternative hypothesis), i.e. indicating differences. When testing the hypothesis, the critical value of p has been used, and this represents the risk of conclusion. If $p > 0.100$ there is no reason why the initial hypothesis shall not be accepted. For rejecting the initial hypothesis two thresholds of significance will be used. In the case when $0.10 > p > 0.05$ the alternative hypothesis shall be accepted with an increased risk of reasoning, when $p < 0.05$ the alternative hypothesis shall be accepted, having in mind that there are significant differences.

4. Empirical data and analysis

SMEs operating in the Republic of Serbia have their own characteristics, which result from the genesis and development of SMEs in the economic and social environment of the Republic of Serbia. Basic characteristics of SMEs in the Republic of Serbia point out to the owner who also performs the managerial functions, reluctantly delegating strategic and tactical tasks with an unclear delineation of business and personal finance and

a minimum number of employees in relation to the actual needs and present staff turnover. The oscillations in the number of active SMEs in the market are in accordance with the current state of the overall economy in the Republic of Serbia. Their orientation is mainly towards the business in the domestic market (exports to a lesser extent), lack of long-term cooperation agreements with business partners, weak bargaining power compared to large systems, the greater tendency to invest in facilities, investing in offices and car park rather than in machines, equipment or supplies, sporadic participation in trade fairs and professional conferences, low level of implementation of their own technological solutions, and when they are present, they are not patent protected, difficult access to external financing, liquidity issues, the long debt collection period of receivables in the financial system in the Republic of Serbia.

In the beginning of the global economic crisis, the SMEs sector in the Republic of Serbia has realized dynamic growth rates, including the growth of basic performance indicators in relation to the financial sector. After publicly acknowledged recession in 2009 the level of recovery in this sector has been reduced. The global recession and unfavorable business conditions resulted in a deterioration of the entrepreneurial climate. Underdeveloped entrepreneurial sector has no economic power to effectively mobilize internal resources and achieve dynamic growth. Because of the negative effects of the crisis the expected results in development of the SMEs sector have not been achieved, i.e. the sector has not grown into the leading segment of the economy. The dynamics of change in the sector can be seen in the following table.

Table 3. Economic indicators for SMEs in the period 2005 – 2011

	Dynamics of change in 2011 compared to 2005 (index)		Relative share of SMEs in the overall economy (%)			Relative share in the SME Sector (%)	
	SMEs	Economy	2005	2011	Change in share 2005-2011	Micro	SMEs
Number of enterprises	115,40	115,29	99,7	99,8	0,1	96,3	3,7
Number of Employees	97,04	87,72	59,0	65,3	6,3	45,6	54,4
Turnover	109,23	109,14	65,5	65,5	0,1	39,4	60,6
GDP	109,53	107,39	54,1	55,2	1,1	38,4	61,6
Export	203,08	165,79	39,6	48,5	8,9	24,0	76,0
Import	113,90	130,72	64,0	55,8	-8,2	25,6	74,4
Investments	117,15	100,41	47,8	55,7	8,0	/	/
Profit	140,53	139,01	50,4	51,0	0,6	/	/

Note: (Base index 2005 = 100)

Source: National Agency for Regional Development

In 2011 from the total of 319 802 companies the entrepreneurial sector accounts for 319,304 companies (99.8%). The SME sector generates 65.3% of the workforce (786 873), 65.5% of turnover (5.200 bln RSD), 55.2% of GDP (878.2 RSD bln) and engages 55.7% of the investment of non-financial sector. Regarding the size and structure of the sector SMEs, most of them are micro-enterprises (307 430), while small and medium enterprises (11.874) are dominated by all indicators (54.4% of employment, 60.6% of turnover, 61.6% GDP, 76% of exports, 74.4% of imports).

4.1. Benefits from state institutions and bodies

Since $p < .1$ the alternative hypothesis A3 has been accepted, which means that there is a significant difference between “other forms of support” in the majority of respondents (except for Financial support through subsidies). There is also a significant difference between “forms of financial support” in the majority of respondents (except for Information on financing and Information on literature and training).

Since $p > .1$ there is no reason not to accept the hypothesis H3. This means that there was no significant difference between “other forms of support” of respondents in: Financial support through subsidies (.195). There was no significant difference between “forms of financial support” by respondents in Information on financing (.534) and Information on literature and training (.512).

The coefficient of discrimination indicates that the largest contribution in the discrimination is between “other forms of support” of the respondents in relation to the assessment of the benefit of the state institutions and bodies, and that the biggest difference has been found in: Information on financing (.827); and with “financial forms of support” the biggest difference of the respondents is in Information on potential export markets (.589).

It should be noted that the latent characteristic is the feature in relation to which there was no difference between “other forms of support” and “forms of financial support”. Latent feature in “other forms of support” is the financial support through subsidies, and in “forms of financial support” is the Information on financing and Information on literature and training.

Table 4. Results of MANOVA analysis of the significance of the difference between “other forms of financial support” of respondents in relation to the assessment of the” benefit of the state institutions and bodies”

	C1 other forms of support			C4 financial forms of support		
analysis	N	F	P	n	F	P
MANOVA	21	7.879	.000	21	9.682	.000
discriminant	21	190.709	.000	21	1048.773	.000

Based on the value of $p = .000$ (analysis by MANOVA) and $p = .000$ (discriminant analysis), the hypotheses H1 and H2 have been rejected and the alternative hypotheses A1 and A2 have been accepted. This means that there is a difference and clearly defined boundaries between “other forms of support” and “financial forms of support” of respondents.

Table 5. The significance of the difference between “other forms of support” and “financial forms of support” in relation to the assessment of the benefit of the state institutions and bodies

	other forms of support					financial forms of support				
	χ	R	F	P	k.dsk	χ	R	F	P	k.dsk
Information on export markets	.375	.404	7.610	.009	.190	.375	.404	7.610	.009	.589
Information on financing	.388	.421	8.405	.006	.827	.100	.100	.394	.534	.018
Information on literature and training	.296	.310	4.159	.048	.272	.105	.105	.437	.512	.001
Assistance with participation in trade fairs	.350	.374	6.344	.016	.107	.433	.480	11.707	.001	.160
Participation in the international state visits	.433	.480	11.707	.001	.289	.433	.480	11.707	.001	.349
Assistance of state agencies	.276	.287	3.494	.069	.025	.402	.439	9.288	.004	.263
Participation in seminars	.541	.643	27.538	.000	.414	.375	.404	7.626	.009	.003
Advices on plans and activities	.462	.521	14.548	.000	.638	.462	.521	14.548	.000	.387
Financial support through loans	.348	.371	6.232	.017	.005	.616	.783	61.600	.000	.092
Financial support through subsidies	.202	.206	1.733	.195	.237	.465	.526	14.879	.000	.477
Support in the form of guarantees	.380	.410	7.898	.008	.739	.460	.518	14.268	.001	.155

Note: k.dsk being the coefficient of discrimination

Source: Authors' calculations

The coefficient of discrimination indicates that the largest contribution in the discrimination is between “other forms of support” of the respondents in relation to the assessment of the benefit of the state institutions and bodies, and that the biggest difference has been found in Information on financing (.827); and with “financial forms of support” the biggest difference is in Information on potential export markets (.589).

The results obtained precisely indicate the high importance of other forms of support from the state authorities, primarily regarding provision of Information on financing, which is consistent with the conclusion of Acs and Szerb (2007) on the importance of obtaining financial support for SMEs. The information from state bodies has a significant role in order to encourage also the export activities of SMEs, in line with the findings of Kotabe and Czinkota (1992) and Seringhaus (1986).

4.2. SMEs organizational ability

Based on the value of $p = .035 / .005$ (analysis MANOVA) and $p = .000 / .000$ (discriminant analysis), the hypotheses H1 and H2 have been rejected and the alternative hypotheses A1 and A2 have been accepted, which means that there is a difference and clearly defined boundaries between “other forms of support” and “financial forms of support” of the respondents.

Since $p < .1$ the alternative hypothesis A3 has been accepted, which means that there is a significant difference between “other forms of support” of the respondents in: Locating and analyzing potential markets (.003) Acquiring market information (.002), Identifying business opportunities (.049), Understanding market needs and partners (.019), Establishing a representative market presence (.059), Adoption of marketing approaches and techniques (.032). There is also a significant difference between “financial forms of support” by the respondents in: Identifying business opportunities (.080) Contacting potential partners (.044), Understanding market needs and partners (.049), Establishment of business relationships (.009), Acceptance of new methods and ideas (.037) and Responding to actions of competitors (.088).

Table 6. Results of MANOVA analysis on the significance of the difference between “other forms of support”; of respondents in relation to the evaluation of the organizational ability of the company

	C 2 other forms of support			C5 financial forms of support		
	n	F	P	N	F	P
MANOVA	21	2.302	.035	21	3.240	.005
Discriminative	21	57.743	.000	21	38.690	.000

Source: Authors' calculations

Table 7. The significance of differences between “other forms of support” of the respondents in relation to the evaluation of the organizational ability of the company

	other forms of support					financial forms of support				
	χ	R	F	p	k.dsk	χ	R	F	P	k.dsk
Locating and analyzing potential markets	.413	.454	10.113	.003	.050	.087	.087	.296	.589	.003
Acquiring market information	.425	.470	11.050	.002	.114	.081	.081	.258	.614	.114
Identifying business opportunities	.296	.309	4.131	.049	.239	.266	.276	3.225	.080	.132
Contacting potential partners	.181	.184	1.374	.248	.039	.301	.316	4.313	.044	.013
Understanding market needs and partners	.342	.364	5.956	.019	.001	.296	.309	4.130	.049	.232
Establishing a representative market presence	.285	.297	3.778	.059	.200	.151	.152	.928	.341	.000
Establishment of business relations	.181	.185	1.375	.248	.080	.375	.404	7.628	.009	.025
Acceptance of new methods and ideas	.128	.129	.663	.420	.015	.311	.327	4.674	.037	.132
Development of new products	.186	.190	1.457	.235	.122	.139	.141	.785	.381	.085
Adoption of marketing approaches and techniques	.317	.335	4.920	.032	.045	.170	.172	1.189	.282	.124
Responding to actions of competitors	.018	.018	.012	.913	.034	.260	.269	3.054	.088	.053

Note:k.dsk being the coefficient of discrimination

Source: Authors' calculations

Since $p > .1$ there is no reason not to accept the hypothesis H3, which means that there was no significant difference between “other forms of support” of the respondents in: Contacting potential partners (.248), Establishment of business relationships (.248), Acceptance of new methods and ideas (.420), Development of new products (.235), Responding to actions of competitors (.913). There was no significant difference between “financial forms of support” of the respondents in: Locating and analyzing potential markets (.589), Acquiring market information (.614), Establishing a representative market presence (.341), Development of new products (.381), Adoption of marketing approaches and techniques (.282).

The coefficient of discrimination indicates that the largest contribution to the discrimination between “other forms of support” by the respondents in relation to the assessment of the benefit of the state institutions and bodies and that the biggest difference has been shown in: Identifying business opportunities (.239) and “financial forms of support” and the biggest difference of the respondents is in: Understanding the market needs and partners (.232).

It should be noted that the latent characteristic is the feature in relation to which no difference has been determined, between “other forms of support” and “financial forms of support”. Latent feature in “other forms of support” is: Contacting potential partners (.248), Establishment of business relationships (.248), Acceptance of new methods and ideas (.420), Development of new products (.235), Responding to actions of competitors (.913), and in “forms of financial support” is: Locating and analyzing potential markets (.589) Obtaining information from the market (.614), Establishment of a representative presence in the market (.341), Development of new products (.381) Adoption marketing approaches and techniques (.282).

Analyzing the results of our research on the importance of other forms of support financial and financial support in relation with organizational ability we see that, of particular importance, are the information and analysis of opportunities, resources, potentials and ideas which is consistent with the previous findings. The author Wilson (2007) has also pointed out these challenges which SMEs face during the inclusion into international markets and at the same time highlights the importance of better access to foreign markets.

4.3. SMEs competitiveness on the market

Based on the value of $p = .081 / .015$ (analysis MANOVA) and $p = .000 / .000$ (discriminant analysis), the hypotheses H1 and H2 have been rejected and an alternative hypotheses A1 and A2 as an alternative hypotheses have been accepted, which means that there is a difference and clearly defined boundary between “other forms of support” and “financial forms of support,” by the respondents.

Since $p < .1$ the alternative hypothesis A3 has been accepted, which means that there is a significant difference between “other forms of support” of respondents in: Production costs as a factor of competitiveness (.023), Introduction of new products (.019), Brand recognition (.016) Provision of satisfactory quality (.048), Retention of customers/partners (.007), Acquiring of new customers/partners (.083).

There is also a significant difference between “financial forms of support” in respondents in: Distribution and sales as a factor of competitiveness (.060), Introduction of new products (.043), Brand recognition (.029), Possibility of after-sales service (.024) Provision of satisfactory quality (.068), Retention of customers / partners (.008), Acquiring new customers / partners (.083) and Building a reputation in the market (.050).

Since $p > .1$ there is no reason not to accept the hypothesis H3, which means that no significant difference has been determined between “other forms of support” of respondents in: Costs of raw materials as a factor of competitiveness (.274), Distribution and sales as a factor of competitiveness (.325) Recognition of products on the market (.278), Product range (.802), Availability of products on the market (.412), Speed of delivery (.143), Possibility of after-sales service (.128), Building reputation on the market (.126).

No significant difference between “forms of financial support” has been determined in the respondents in: Costs of raw materials as a factor of competitiveness (.199), Production costs as a factor of competitiveness (.431), Recognition of products on the market (.321), Product range (.802), Availability of products on the market (.119), Speed of delivery (.156).

Table 8. Results of MANOVA analysis of the significance of the difference between “other forms of support” by the respondents in relation to the rating of the competitiveness of enterprises on the market

Analysis	C 3 other forms of support			C 6 financial forms of support		
	n	F	p	n	F	P
MANOVA	24	1.873	.081	24	2.671	.015
discriminative	24	795.581	.000	24	936.463	.000

Source: Authors' calculations

Table 9. The significance of the differences between “other forms of support” by the respondents in relation to the assessment of enterprise competitiveness on the market

	χ	R	F	p	k.dsk	χ	R	F	P	k.dsk
Costs of raw materials as a factor of competitiveness	.172	.175	1.230	.274	.000	.201	.205	1.709	.199	.000
Production costs as a factor of competitiveness	.335	.355	5.626	.023	.102	.125	.126	.633	.431	.034
Distribution and sales as a factor of competitiveness	.156	.157	.992	.325	.074	.284	.296	3.736	.060	.035
Recognition of products on the market	.171	.174	1.211	.278	.001	.157	.159	1.010	.321	.097
Introduction of new products	.342	.364	5.959	.019	.395	.303	.318	4.386	.043	.064
Product range	.040	.040	.063	.802	.004	.040	.040	.063	.802	.002
Brand recognition	.349	.372	6.268	.016	.003	.322	.341	5.118	.029	.200
Availability of products on the market	.130	.132	.687	.412	.000	.240	.247	2.536	.119	.000
Speed of delivery	.227	.233	2.234	.143	.286	.220	.226	2.093	.156	.082
Possibility of after-sales service	.235	.241	2.410	.128	.290	.331	.351	5.478	.024	.153
Provision of satisfactory quality	.296	.310	4.159	.048	.376	.277	.288	3.526	.068	.136
Retention of customers/ partners	.381	.413	8.001	.007	.301	.376	.405	7.672	.008	.218
Acquiring new customers/ partners	.264	.274	3.160	.083	.000	.264	.274	3.160	.083	.049
Building reputation in the market	.236	.243	2.437	.126	.167	.294	.308	4.086	.050	.099

Note: k.dsk being coefficient of discrimination

Source: Authors' calculations

The coefficient of discrimination indicates that the largest contribution to the discrimination between “other forms of support” of the respondents in relation to the assessment of the benefit of the state institutions and bodies, and the biggest difference is in: Introduction of new products (.395); and in “financial forms of support” and of respondents, the biggest difference is: Retention of customers / partners (.218).

It should be noted that the latent characteristic is the feature in relation to which there was no difference between “other forms of support” and “ financial forms of support”. Latent feature in “other forms of support” is: Costs of raw materials as a factor of competitiveness (.274), Distribution and sales as a factor of competitiveness (.325), Recognition of products on the market (.278), Range of products (.802), Availability of products on the market (.412), Speed of delivery (.143), Possibility of after-sales service (.128), Building reputation on the market (.126), and in “forms of financial support,” is: Costs of raw materials as a factor of competitiveness (.199), Production costs as a factor of competitiveness (.431), Recognition of products on the market (.321), Range of products (.802), Availability of products on the market (.119), Speed of delivery (.156).

5. Results and discussion

By applying MANOVA and discriminant analysis, we found that alternative hypotheses A1 and A2 have proven acceptable, which means that there is a difference and clearly defined boundary between “other forms of support” and “financial forms of support” in all three units. Within the unit C1 the coefficient of discrimination refers to the maximum difference present in Information on financing, and respectively in the C4 to Information on potential export markets. In C2 the coefficient of discrimination refers to the maximum difference in Identifying business opportunities, in C5 -Understanding market needs and partner, in C3 - Introduction of new products and in C6 -Retention of customers/partners. Results of the analysis of Kastikeas, Piercy, and Ionnidis (1995) on the role of quality, design, lack of production capacity and distribution (Leonidou, 1995) are consistent with our results on numerous problems of SMEs competitiveness. Wilson (2007) also emphasizes the importance of price and product quality in the process of integration of SMEs into the international market.

Linking the entire research in a logical, hierarchical and order unit is significant and possible. The contribution of the whole to characteristics and contribution of whole to characteristics within the units are the values that clearly define the hierarchy between whole and the order of importance of characteristics.

Table 10. Contribution of the whole according to characteristics

	contribution %	of	Between
C4	25.527	score of respondents benefit from state institutions and bodies	“forms of financial support”
C1	21.474	score of respondents benefit from state institutions and bodies	“other forms of support”
C6	15.027	score of respondents competitiveness of enterprises on the market	“forms of financial support”
C5	13.775	score of respondents organizational ability of an enterprise	“forms of financial support”
C3	12.587	score of respondents competitiveness of enterprises on the market	“other forms of support “
C2	11.611	Score of respondents organization ability of an enterprise	“other forms of support “

Source: Authors' calculations

Based on contributions (%) of the whole to the characteristics of the subsamples, it can be seen that the largest contribution (25.53%) of the unit score of respondents favour the benefit of state institutions and bodies in “forms of financial support”. This means that the traits, characteristics of subsamples are clearly expressed and a distance between subsamples is higher in comparison to other distance, followed by C 1) assessment of benefit from state institutions and bodies in “other forms of support” (21.474%) and C 6) competitiveness of the enterprises on the market in “forms of financial support” (15.027%).

Table 11. Contribution of the whole according to characteristics

	contribution %	in	Between
C1	47.019	score of respondents benefit from state institutions and bodies	“other forms of support”
C3	27.559	score of respondents competitiveness of enterprises on the market	“ other forms of support”
C2	25.422	score of respondents organizational ability of an enterprise	“ other forms of support”

Source: Authors' calculations

The results in respect of “other forms of support” show that the contribution of the whole to the characteristics in C1) favours the benefit from state institutions and bodies (47.019%).

Table 12. Contribution of the whole according to characteristics

	contribution %	in	Between
C4	46.986	score of respondents benefit from state institutions and bodies	“financial forms of support”
C6	27.660	score of respondents competitiveness of the enterprises on the market	“financial forms of support”
C5	25.355	score of respondents organization ability of the enterprise	“financial forms of support”

Source: Authors' calculations

The results in respect of “financial forms of support” show that the contribution of the whole to the characteristics in C 4) are in favour of the benefit from state institutions and bodies (46 986%). The results of the research on the contribution of the whole to characteristics of the subsamples show that the largest contributions of the whole scores of respondents favour the benefit of state institutions and bodies to the characteristics of “financial forms of support”. The research results indicate that the financial forms of support for SMEs have a great impact on the companies' competitiveness and organization ability. This research generally confirms the literature but comes to some original conclusions, based on current problems of the Serbian SMEs. Considering the importance of future SMEs internationalization and creation of new, innovative SMES for small and open economies like Serbia, this finding can lead to a creation of adequate institutional support measures and instruments, aimed at the development of more competitive SMEs, should be a priority for public policy creators.

6. Conclusion

The research of SMEs in the EU points out to the existence of divergent trends, namely an increase in gross value added and number of employees has been recorded only in Austria, Germany and Malta, related to the positive trends associated with the sectoral orientation of SMEs. The Serbian economy was deeply influenced by the current economic crisis. The SMEs sector in Serbia currently faces systematic liquidity shortages, insufficient collateral poor receivables enforcement and collection payments, mainly resulting from the crisis. Therefore, the institutional support for SMEs is particularly important and the adequate

institutional infrastructure model is still needed to overcome the effects of the economic crisis and enhance the transition into market economy, in the course of EU integration process.

This paper gives credibility to the importance of those studies focusing on the appraisal of policy programmes for SMEs development stressing the crucial role of the government policy. These findings also suggest that SMEs are aware of the importance of institutional financial support and that Serbian SMEs are still not using these instruments in building their competitiveness. Hence, our expectations about beneficial impact of analysed factors have been only partially confirmed. The present identification of following determinants in connection to institutional support measures and instruments can serve as valuable guidelines for the formulation and implementation of SMEs institutional financial support in the Republic of Serbia.

REFERENCES

- Acs, Z.J., Szerb, L. (2007) "Entrepreneurship, economic growth and public policy", *Small Business Economics*, Vol. 28, No. 2–3, pp. 109–122.
- Bell, J. C., Young, S. (2004) „Small firm internationalisation and business strategy”, *International Small Business Journal*, Vol. 22. No. 1, pp. 23-54.
- EU Commission (2003) Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium sized enterprises, Official Journal EC, L 124, pp.36-41.
- European Commission (2012a) *European Union Support programmes for SMEs – An overview of the main funding opportunities available to European SMEs*, Brussels: EC.
- European Commission (2012b) Facts and Figures, Available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm [Accessed: 20 November 2013]
- Gurrieri, A.R., Petruzzellis, L. (2008) "Does network matter in international expansion? Evidence from Italian SMEs", *Working paper n. 224*, Fondazione Enrico Mattei. <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/53340/1/643906983.pdf> [Accessed: 20 December 2013]
- Irwin, D. (2007) "Financing Entrepreneurship at the Regional and Local Level in South-East Europe", *OECD Papers: Promoting Entrepreneurship in South-East Europe – Policies and Tools*, Vol. 6, No. 12, pp. 15-17.
- Julian, C.C. (2003) „Export marketing performance: A study of Thailand firms“, *Journal of Small Business Management*, Vol. 41, 2, pp.213-221.
- Karafakioglu, M. (1986) "Export activities of Turkish manufacturers", *International Marketing Review*, pp. 34-43.
- Katsikea, C., Piercy, N., Ioannidis, C. (1995) "Determinants of export performance in an European context", *European Journal of Marketing*, Vol. 30, No. 6, pp. 6-35.
- Knowles, D., Mughan, T., Lloyd-Reason, L. (2006) "Foreign language use among decision makers in successfully internationalized SMEs", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 13, No. 4, pp. 620-641.
- Kotabe, M., Czinkota, M.R. (1992) „State government promotion of manufacturing exports: gap analysis“, *Journal of International Business Studies*, Vol. 23 (4), pp. 637-658.
- Lautanen, T. (2000) "Modeling small firms' decision to export - evidence from manufacturing firms in Finland in 1995", *Small Business Economics*, Vol. 14, No. 2, pp. 107-124.
- Leonidou, L. C. (1995) „Export barriers: Non-exporters' perceptions“, *International Marketing Review*, Vol. 12, No. 1, pp.4-25.

Leonidou, L.C. (2004) „An analysis of the barriers hindering small business export development“, *Journal of Small Business Management*, Vol. 42, No. 3, pp. 279–302.

Lloyd-Reason, L., Damyanov, A., Nicolescu, O., Wall S. (2004) „Internationalisation Process, SMEs and Transitional Economies: A Four-Country Perspective“, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, Vol. 5, No. 3-4, pp. 206-226.

Lu, J.W., Beamish, P.W. (2002) „The Internationalisation and Growth of SMEs“, *Strategic Management Journal*, Vol. 22, No. 6-7, pp. 565-586.

Marinković M. „Finansiranje sektora MSP – realnost ili mogućnost“. *Makroekonomske analize i trendovi*, <http://ecinst.org.rs/sites/default/files/mat-kratki/tema-mat-br209-miroslav-marinkovic.pdf> [Accessed 20 November 2013].

Metrick A. (2007) *Venture Capital and Finance of Innovation*, New York: John Wiley and Sons.

Ministarstvo finansija i privrede (2012) *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2011. godinu*, Beograd: Ministarstvo finansija i privrede.

National Agency for Regional Development (2012) Activities. Available at: <http://narr.gov.rs/index.php/Aktivnosti>, pp. 34-43. [Accessed 20 November 2013].

Seringhaus, F.H.R. (1986) „The impact of government export marketing assistance“, *International Marketing Review*, Vol. 3, (2), pp. 55-65.

Seringhaus, F.H.R., Botschen, G. (1991) „Cross-national comparison of export promotion services: the views of Canadian and Austrian companies“, *Journal of International Business Studies*, First Quarter, pp. 115-133.

Shoham, A., Albaum, G.S. (1995) „Reducing the impact of barriers to exporting: A managerial perspective“, *Journal of International Marketing*, Vol. 3, No. 4, pp. 85-105.

Tesfom, G., Lutz, C. (2006) „A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries“, *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 1, No. 3, pp. 262–81.

Wilson, K. (2007) „Encouraging the Internationalisation of SMEs“, *OECD Papers: Promoting Entrepreneurship in South-East Europe – Policies and Tools*, Vol. 6, No. 12, pp. 54-61.

World Bank (2004) *Can intervention work? The Role of Government in SMEs success*, Washington DC: The World Bank.

Wymenga et al (2012) *EU SMEs in 2012: At the crossroads*. Rotterdam: Ecorys.

Igor Cvečić,

University of Rijeka, Faculty of Economics and Business, Rijeka,
Republic of Croatia

Marko Tomljanović,

University of Rijeka, Faculty of Economics and Business, Rijeka,
Republic of Croatia

Ana Barić,

University of Rijeka, Faculty of Economics and Business, Rijeka,
Republic of Croatia, student

Challenges and perspectives of the Capital Markets Union¹

Abstract

Small and Medium Enterprises (SME) in Europe significantly contribute to economic growth and employment. Despite the great importance for the European economy, SMEs are faced with significant limitations and challenges, including the complexity of access to financing. The research problem stems from the difficult access to financial resources faced by European SMEs, primarily due to the weak creditworthiness, which has emerged as a direct consequence of the global economic crisis. In order to overcome these obstacles and ensure conditions for further SME development, the EU has embarked on the realization of the Capital Markets Union (CMU), whose full implementation is planned in several stages and is expected to be completed in the following year(s). The purpose of the research is to analyse the key elements of the CMU and to determine its effects on European companies. The purpose of the research is, based on relevant scientific findings, to identify the challenges and perspectives for further implementation of the CMU. The research carried out has shown that the current implementation of the CMU has greatly contributed to the dynamics of different aspects of the European economy, particularly entrepreneurship, which has also been reflected in improved quality of living standard of Europeans. Positive effects are visible primarily from increased availability of information through various entrepreneurial programs and education schemes, resulting in increased business success and greater market sustainability. CMU has enabled capital markets from all Member States to become open and globally competitive, well-regulated and integrated, attracting foreign investments, ensuring high standards and contributing to market integrity, financial stability and investor protection. The research is based on secondary data collected from relevant international statistical databases and official publications and research of European and international organizations.

Key words: EU, Capital Markets, SME, CMU, entrepreneurial finance

¹ This paper has been financially supported by the University of Rijeka, for the project ZP UNIRI 4/17

1. Introduction

Small and medium-sized enterprises represent the backbone of the European economy, as they account for 99.8% of the total number of enterprises and generate about 66.4% of total employment. This group of companies is responsible for achieving around 56.8% of value added at EU level (European Commission [1], 2019). Despite the great importance for the European economy, SMEs still face significant problems. According to the European Central Bank (2018), the most significant problems faced by European companies are: finding users, accessible educated staff and experienced managers, competition, regulation, production and labour costs, access to finance. These are issues which need to be properly examined.

Furthermore, with regards to financing, the European Commission's research [2], 2019, points out that SMEs are largely geared towards bank loans and other traditional forms of borrowing, while capital market operations are still under-represented. However, the banking ability of lending is weakened due to the effects of the global economic crisis and recession, while capital markets are underdeveloped and fragmented along national borders. Such situation makes it difficult for small and medium-sized enterprises to provide the necessary funds for their business activities and slows down the further development of entrepreneurial activity at the EU level. This makes the main subject of research.

The aim of the research is to present the theoretical aspects of the development of the Capital Markets Union and to identify the key impacts of its current implementation on the development of small and medium-sized enterprises in the EU. The research purpose builds up on that with scientifically based identification of main challenges and perspectives for further implementation of the CMU.

The contribution consists of five interrelated chapters; it starts with the introduction, which defines the key elements of the research, after which the key goals and fundamentals of the CMU are presented. The research continues by identifying key impacts of the current CMU implementation on small and medium-sized enterprises in the EU, which was carried out using relevant European databases and publications. Defined implementation effects have created the basis for determining the key challenges and perspectives for further development of the CMU. The conclusion gives the synthesis of key research findings.

2. Theoretical foundations of the Capital Markets Union

The Capital Markets Union (CMU) is the European Commission's plan for securing and mobilizing the capital required for the functioning and

further progress of European companies. Special attention has also been given to infrastructure projects. Besides the provision of capital, a general objective of the CMU is to create new jobs. This are also key points of the European Commission's Investment Plan (European Commission [3], 2019).

The European Commission (2015) points out that the CMU should be based on basic principles, namely: (1) The principle of maximization of benefits of the capital market for the economy, employment and growth; (2) The principle of creating a single capital market for all EU Member States by removing barriers to cross-border investments within the EU and by fostering stronger links with global capital markets; (3) The principle of financial stability, according to which all Member States should use and effectively implement a commonly unified financial services regulation; (4) The principle of ensuring an effective level of consumer and investor protection; (5) The principle of attracting investments from around the world and increasing EU competitiveness. Thus, it is clear that the establishment of the CMU is a long-term and complex project. In addition, the establishment of a single rulebook with a number of key reforms is ongoing, whose implementation will contribute to the efficient functioning of the CMU. The Commission's approach will be based on assessments of priorities, in terms of impacts and feasibility supported by thorough economic analysis, impact assessment and consultations (European Commission, 2015, p. 7).

The results of the analyses carried out should provide the basis for the achievement of the CMU's key objectives: (1) Improving access to finance for all businesses and infrastructure investment projects across Europe (emphasis is given to SMEs); (2) Diversification and increase in the number of sources of funding; (3) Ensuring the efficiency of market functioning; (4) Creating the basis for connecting investors and those who need financial resources at lower costs – both within Member States and across the border.

The Commission will support market-driven solutions when it is likely to be effective, as well as regulatory changes, only where they are needed. By further opening national markets for investors, issuers and intermediaries, promoting free flow of capital and exchanging best practices, the CMU should support the national markets to become stronger and more efficient. Given the different levels of capital market development across the EU and the existence of specific challenges in different Member States, competent authorities may require appropriate adaptation actions at national levels; based on specific recommendations of the Commission in the frameworks of the European Semester (European Commission, 2015, p.10).

A key role in the implementation of this new concept will be given to the CMU Action Plan, launched in 2015, which is oriented towards the achievement of three key objectives: (1) comprehensive goals that set long-term goals for the single capital market; (2) strategic goals directing toward the creation of a single capital market; (3) operational goals that determine the scope of individual actions to make the Action Plan effective. Capital markets are an integral part of the financial system, and their basic task is to secure assets that companies need to operate. A single capital market would contribute to the achievement of the Commission's main objectives: To provide greater support to private and public investments through the development of capital markets that support all European economies and contributes to a sustainable and stable financial integration process, also improving the functioning of the European financial system (European Commission, 2015, p.10).

Capital markets can provide strong support for public and private investment. For example, when it comes to infrastructure investments, public-private partnerships are an important tool to complement public investments. Capital markets enable the use of risk premium for the assessment of public and private investments (risk assessment). Greater capital market activity also stimulates private and public investment. Their fulfilment in all European regions would be based on capacity building in terms of the investor base, the infrastructure market and supervisory practices. The European Commission is already working on the use of capital markets to encourage public and private investment. The European Fund for Strategic Investments (EFSI) is one of the three pillars of the so-called 'Investment Plan for Europe' that helps to charge strategic investments in key areas such as infrastructure, research and innovation, education, renewable energy and energy efficiency. The main objective of EFSI is to provide a minimum of EUR 315 billion for financing investments from 2016 to 2019. Including infrastructure or innovation projects within the EFSI instruments is a useful indicator to assess to what extent this instrument promotes long-term investment in Europe (European Commission, 2015, p.12).

Monti (2010) points out that the functioning of a single capital market relies on a sustainable process of financial integration and efficient allocation of resources. The 'crisis', as well as the financial fragmentation that followed, suggested that diversification of financial flows is crucial for the process of financial integration. The European financial system relies heavily on banks' funding, while the economy needs support from a financial system that is better suited to the needs of all European companies, which need additional financial resources for their business. The lack of diversification was due to limited geographical diversification, i.e. deviations from the optimal allocation, as well as limited portfolio diversification.

Furthermore, Monti (2010) states that European capital markets must be more competitive, more efficient, integrated and financially stable and cohesive. The CMU should provide better access to finance (private investment) and be a better backbone for public investment. Liquidity and market micro-structures are important factors for successful functioning of the market and its efficiency. The increase in competition between sources of funding and within the financial sector would lead to more diversified assets for both capital providers and for those who are seeking capital. More competitive market and industrial structures are essential to overcoming “market fatigue”. Technology applied to financial services indispensably promotes access, efficiency and competition among service providers on the capital market. For financial stability it is crucial to improve the sharing of private risk, through the spread of risks that provide cross-border capital market transactions. On a cross-border basis, capital markets are the main channel for absorption of risks in the case of asymmetric shocks such as the last financial crisis. Stability also implies that the protection of investors should be raised to the level of the whole EU. Also, geographic diversification of risks and lower tendency to retain domestic assets (over other EU countries) could be associated with greater risk sharing between credit markets and capital markets. This means that if the financial system is more diversified according to the importance of the partner country (geographic diversification) and the importance of local capital markets in relation to the overall European market, its overall stability is greater; which derives from its greater risk absorption capacity.

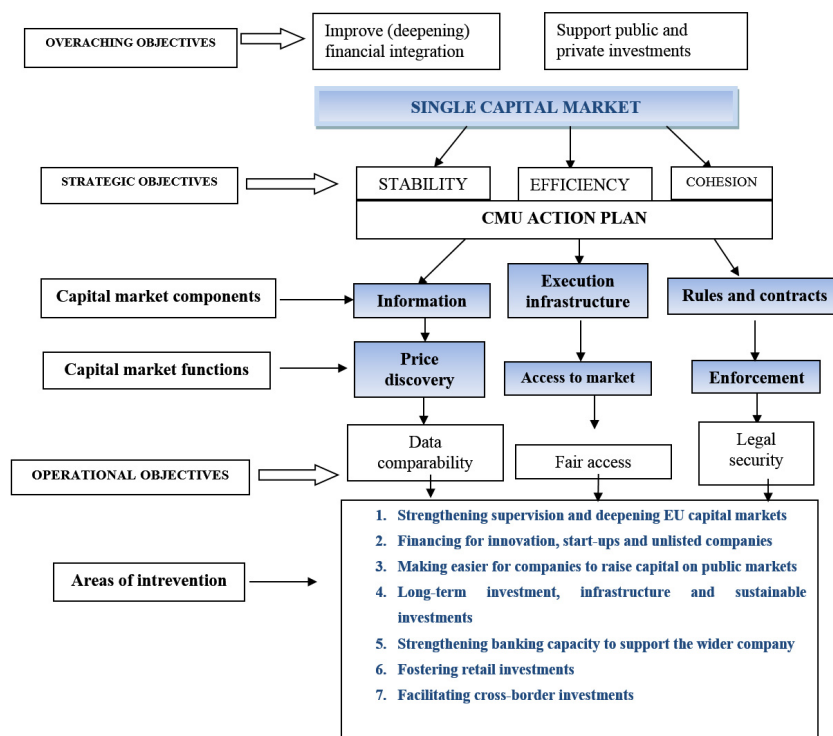
Diversification also includes funding sources. Insufficient financial diversification exposes the system to further instability caused by the instability and volatility of some financial flows in conditions of structural shocks. Compared to shares and other debt instruments, bank loans show higher volatility. The European Commission (2015) states that the CMU will have significant impact on achieving cohesion of the Internal Market. Given that it is a multi-currency project, sharing public risk is not necessary; neither is institutional overhaul, besides the upgrading of the existing frameworks. It also interacts with the banking union, thus complementing the importance of larger cross-border credit markets.

Operational objectives of the CMU include capital market transactions, which are market-based and involve several investors. Compared to traditional bank lending transactions, where an institution is a capital provider who directly collects and processes information, market-oriented transactions involve more capital providers (in each transaction) which lack the ability to conduct a complex deep analysis and collect and process information about the seeker of capital. As a result, the rules and procedures have been designed in such a way that investors and capital seekers are assured that the transaction will actually take place and that

all necessary information will be available. At the EU level, the Capital Market Action Plan encourages the achievement and further development of the following operational objectives (European Commission, 2015, p.10): (1) greater data availability and cross-border comparability (for price discovery); (2) greater market and product availability; (3) strengthening the implementation of rules and procedures (to achieve greater legal certainty and investor protection).

The overall logic of the CMU Action Plan is shown in Figure 1. Attention has to given to the following key specific areas of intervention: (1) Strengthening supervision and capital capacity building of the EU capital market; (2) Financing for innovations, start-ups and non-aligned companies; (3) Facilitating companies to raise money on public markets; (4) Strengthening banking capacity to support the economy; (5) Investing in long-term, infrastructure and sustainable investments; (6) Encouraging retail investment; (7) Facilitating cross-border investments.

Figure 1. Capital Markets Union Action Plan



Source: Retrieved from the European Commission (2015)

3. Effects of Capital Markets Union on the European SMEs

The current implementation of the CMU has had positive effects on the progress of small and medium-sized enterprises in the EU. Eurostat (1) data indicates that in the period 2008-2016 the number of active companies has grown in almost all EU Member States. The implementation of the CMU and the Action Plan facilitate business conditions, favour the emergence of new companies and their survival on the market. The largest number of active companies is registered in Italy, Spain and Germany (Table 1).

Positive effects of CMU's establishment can be also considered through the development of the number of newly established SMEs, which has also increased in all observed EU Member States. This suggests that since the initiation of the CMU entrepreneurs made easier decisions on their own innovative entrepreneurial ideas and launched new own businesses. Table 1 indicates that the largest number of such newly established SMEs in 2016 was present in the United Kingdom, France and Italy.

During the period 2008-2016 there was an increase in the number of employees in small and medium-sized enterprises and an increase in the share of the business population in the EU. This should be a sign of increased motivation for entrepreneurial activity. The largest number of employees in SMEs is in Germany, the United Kingdom and France, while the largest increase in net business population is present in the United Kingdom, Malta and Latvia.

In the context of SME financing, 'alternative ways' need to be considered. Especially because they are becoming more and more prominent in current conditions. Special emphasis in recent years goes to venture capital, business angels, crowdfunding and private placements. Despite the positive effects on economic growth and the development of small and medium-sized enterprises, venture capital at EU level is still a small part of total SME financing (Eurostat [2], 2019).

Cariboni et al. (2017) highlight that in 2010, EUR 4.4 billion of venture capital was invested for 3,134 bids. Furthermore, the authors points out that companies operating in emerging business sectors (natural sciences, communications, electronics and robotics) attract most of the available resources. The risk capital industry in Israel and the USA has developed and makes about 0.38% or 0.33% of GDP. Europe also lacks 'unicorns', i.e. young private companies with a record-breaking performance worth over one billion euros. Specifically, the EU had only 17 'unicorns' in only a few Member States, compared to 90 in the United States and 40 in Asia. Furthermore, EU venture capital funds are still fragmented and scarce (the average size of EU venture capital funds represents half of

the US average value). Also, geographic fragmentation is present, i.e. around 90% of venture capital investment is concentrated in eight Member States, while in some Member States it almost does not exist.

Table 1. Key indicators of small and medium-sized enterprises in the EU in 2016

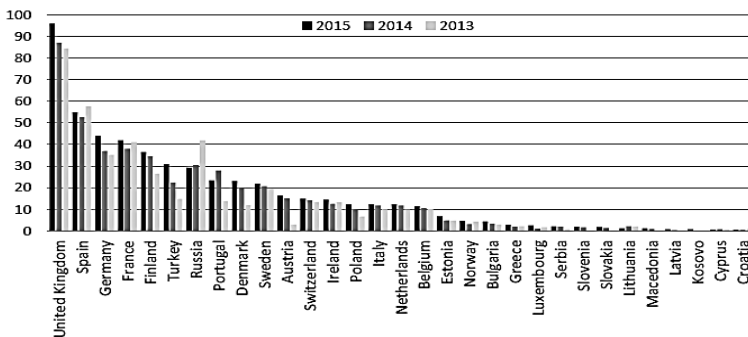
Indicator				
State	Number of active companies	Number of newly established companies	Number of employees in active small and medium-sized enterprises	Net increase of business population (%)
Austria	406,079	26,759	3,035,466	-0.76
Belgium	347,962	41,157	2,870,599	2.69
Bulgaria	347,962	43,434	2,031,308	2.59
Czech Republic	1,037,883	90,436	3,844,752	1.12
Estonia	85,737	9,066	459,914	3.59
Finland	289,631	20,054	1,610,390	-0.58
France	3,559,026	346,804	16,040,205	1.92
Greece	765,974	34,527	2,640,184	-1.45
Croatia	147,181	12,856	1,033,555	0.72
Ireland	n/a	n/a	n/a	0.48
Italy	3,849,594	296,906	15,125,028	0.78
Latvia	n/a	n/a	n/a	5.51
Lithuania	197,254	37,132	1,026,109	6.08
Luxembourg	32,391	2,891	326,225	1.52
Hungary	535,507	57,561	2,751,632	0.83
Malta	n/a	n/a	n/a	12.67
Netherlands	1,155,256	111,159	5,809,665	3.83
Germany	2,801,030	188,788	28,508,780	0.18
Poland	2,015,506	248,389	9,769,182	-2.16
Portugal	843,693	131,651	3,199,371	3.13
Romania	717,388	74,387	4,409,503	3.21
Slovakia	454,191	49,776	1,606,541	1.73
Slovenia	143,451	14,884	628,466	1.65
Spain	3,026,237	301,042	12,179,696	1.86
Sweden	758,640	53,005	3,151,313	2.49
UK	2,467,365	371,370	21,143,632	6.08

Source: prepared according Eurostat (2019)

Following the trends that have emerged elsewhere in the world, European venture capital investors have become more selective. Estimating investment decisions takes longer and depth analysis is more extensive. At this stage, the EU venture capital market should encourage private financing of venture capital, as state agencies have given the most important contribution to entrepreneurial investments in the amount of EUR 40 billion, which significantly boosted the European entrepreneurship market. Technological hubs, which were established throughout Europe (London, Berlin, Madrid, Paris, Dublin and Stockholm) are an important advantage when it comes to stability. At the same time, the complexity of diversity is a challenge for start-ups. Complexity derives from various regulatory environments, cultures and languages, which often lead to decisions on renouncement from business opportunities in Europe and re-directions toward the United States or China (Cariboni et al., 2017, p.10).

The United Kingdom is the largest European business angel market with investments amounting to EUR 96 million in 2015 (Figure 2).

Figure 2. Development of business angels investments in Europe during 2013, 2014 and 2015



Source: Retrieved from the European Commission (2015)

Within the EU, funds raised through crowdfunding increases and their value in 2016 amounted to around EUR 150.7 million (European Commission, 2017).

Private placement markets expand the availability of financial resources for SMEs. The key advantage of using this form of financing is diversification and expansion of funding sources. Private placement development is beneficial to institutional investors as it allows higher returns, diversification of asset risk and long-term asset alignment. With more than 26 billion euros at the end of 2016, the biggest private placement market in Europe is the one in Germany. European private placement markets outside Germany are smaller but are growing, with 8.4 billion

euros and 103 contracts completed in 2015, compared to 4.7 billion euros and 85 contracts concluded in 2014. Apart from the German, there is also a significant French market for private placements, where the most dominant are the insurance companies. However, due to the lack of a large number of mature private placement markets in the EU, European companies actively used American private placements (European Commission, 2017, p.30).

The positive effects of CMU's formation on the European financial market were also explored in Strachina and Barbu (2016), who tested the correlation between initial public tenders, considered to be the indicator of capital market developments, and benchmark indexes with key impacts on European economic development. The research points to the positive potential implications of the CMU on the European financial market, since, on the one hand, the expansion of the stock market stimulates investment and economic development, and on the other hand, limited credit possibilities result in increased attention to customer creditworthiness and diversification risk orientation.

4. Challenges and perspectives of the Capital Markets Union

The integration of the European capital market is largely determined by the historical, cultural, economic and legal factors that slow down the entire process. These factors include the characteristics of pension insurance systems, administrative barriers, corporate governance aspects and company law, the limitation of data and features of tax systems, as well as inefficient market structures. The European Commission (2015) stresses that, with the aim of achieving capital market integration, attention needs to be focused on key challenges: Improving the availability of finances, increasing diversification of sources of funding and reaching a higher degree of capital market integration.

Priority is given to improving funding availability. Success over time will depend on solving information problems, the fragmentation of key market segments and the reduction of costs for capital markets access. Additionally, there are specific obstacles to financing long-term projects, including infrastructure investments. Better diversification of funding sources could be achieved by increasing the flow of institutional and retail investment into equity instruments. Increasing the confidence of retail investors on capital markets and financial intermediaries could increase the flow of investments into capital market instruments that are currently largely held in domestic capital and bank deposits. Finally, investments could also be increased through the effects of increased global competitiveness and attractiveness of the European capital markets.

It is important to reiterate that achieving a larger, better integrated and more efficient capital market will depend on the success of overcoming obstacles that make it fragmented and slow down the development of specific market segments. More effective markets would enable the Union to take advantage of a larger and better-connected market, especially through greater competition, greater choice and lower costs for investors, as well as better risk distribution. A more integrated capital market should increase the absorption capacity of shocks in the European economy and enable more investment without increasing the level of indebtedness. Good functioning of the capital market should improve the distribution of capital in the economy, facilitating entrepreneurial activities, reducing risk and increasing investment in infrastructure and new technologies.

Similarly, several priority areas have been identified where development is under way, but there is a need for progress, as possible benefits could arise even before expected. These include reductions of barriers to access capital markets, the expansion of the SME investment base, the sustainable securitization, the strengthening of long-term investments and the development of European private placement markets.

In order to facilitate the reduction of barriers to access capital markets, Directive 2003/71 (EUR-Lex, 2019) imposes an obligation on all companies looking for financial means in the form of a report (the so-called 'Prospectus'), detailing company information and terms, provisions and conditions of investment risks. Through specific public consultation launched to help companies, including small and medium-sized enterprises, to raise capital in all EU Member States and boost entrepreneurial activity, the Commission will be able to consider a particular company and its financing options.

When it comes to accessing funds to finance its business, small and medium-sized enterprises have recently experienced a much stronger crisis than the big companies felt. Usually, information on SMEs is limited and owned by banks, and some small and medium-sized companies are struggling to expand the base of non-bank investors who are capable of meeting their financial needs. More readily available credit information would help build an efficient and viable capital market for SMEs and developing a common minimum set of comparable credit reporting information can help them attract the funding needed. In addition, standardized credit quality information can help develop financial instruments for refinancing loans to small and medium-sized enterprises. It started working on a credit rating system that is supported by EU Member States because it provides information on the creditworthiness of small and medium-sized enterprises. However, in Europe, about 25% of all companies and about 75% of companies managed by owners do not have a credit rating. Possible actions in this area can help diversify funding

for innovative and fast-paced start-ups. The first step taken by the Commission in this regard was information-sharing workshops on lending to SMEs.

Given the size and importance, a well-functioning stocks and bonds market will be key to ensuring an effective CMU and ensuring the widest access to finance. There are, however, some problems in the financing of small and medium-sized enterprises, as well as long-term infrastructure projects, which play an important role in increasing production capacity and economic growth, most of which were reflected in those Member States that were most affected by the crisis.

European capital markets must be open and globally competitive, well-regulated and integrated to attract foreign investments, which implies retaining high EU standards to ensure market integration, financial stability and investor protection. Given the global nature of the capital markets, it is important for the CMU to develop in the context of a wider global context.

It is important to reflect on another challenge facing the whole European Union, including the CMU, and that is the exit of the United Kingdom from the EU (Brexit). Foregoing forecasts, include the continuation of the CMU project which will include the rest of the EU member states (“EU27”), since the financing of the capital market represents a smaller share of total EU27 funding than in the UK, and the need for capital market development is correspondingly higher. Djankov (2017) argues that Brexit will facilitate the strengthening of institutions whose task is to oversee and implement the capital market, to which Britain opposes. Also, Wincott (2017) supports Brexit, arguing that there is a need for unified control in the EU in order to avoid regulatory fragmentation and to ensure that common rules are applied consistently. Wincott (2017) points out that close co-operation between pan-European and UK regulators will provide stability and continuity in European capital markets, including the continued use of English contract implementation law. Furthermore, it is clear that Brexit will mean a clear “downfall” as regards the domination of London as a European financial center, which will considerably alter the financial markets of other member states. However, the general view is that Brexit will not significantly undermine or disrupt the functioning of the CMU, although after his announcement, public attention is diverted from the CMU Action Plan to the British “postbrexitan” relationship with the Union. The capital market interaction process can be achieved without the UK, and regulation will be facilitated (Xafa, 2017).

5. Conclusions

The main motive behind the founding of the CMU is the difficulty of small and medium-sized enterprises in securing the financial resources needed to start up a business and maintain business activities. European SMEs are still oriented towards traditional sources of financing (bank loans and credits etc.), while there is still insufficient orientation towards alternative, contemporary sources of funding. Implementation of the EU Action Plan for CMU is geared towards securing funds for European small and medium-sized enterprises, and it will improve their business performance and generate new jobs.

The research analysis indicates the positive effects of the CMU implementation, which are primarily visible through the increase of the number of active and newly created companies and the increase in the share of the business population in total employment. On the other hand, primarily due to the rigidity and weak development of the capital market, there is a low presence of venture capital funds in the financing of the company. The level of this mode of financing is still far below the average in major competitors, which is certainly a significant challenge in the future. Recent research suggests that, in the light of the beforementioned, it is necessary to pay attention to the key challenges of the CMU in the future, namely improving access to finance, increasing diversification of sources of funding and achieving a higher degree of capital market integration. The fundamental scientific contribution of this research results from the identified effects of the CMU implementation and the challenges and perspectives of its implementation.

Future research on these issues should focus on quantifying the effects of the full implementation of the CMU, primarily on European small and medium-sized enterprises and then on the overall national and European economic performance. However, for the analysis of the specific effects the CMU will have to wait for its finalization, which is scheduled for the end of 2019.

REFERENCES

- Cariboni, J. et al. (2017): *European Bond Issuers-JRC for Science Technical Report*, pp.5 – 15, http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC106348/jrc106348_science_for_policy_-_final.pdf, (accessed 24 March 2019)
- Djankov, S. (2017): *The City of London after Brexit-Policy Brief*, <https://piie.com/system/files/documents/pb17-9.pdf>, (accessed 24 March 2019)
- Eurostat (1) (2019): *Business Demography*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bd_9ac_l_form_r2&lang=en, (accessed 24 March 2019)
- Eurostat (2) (2019): *Venture Capital Investments by Detail Stage of Development*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=htec_vci_stage2&lang=en, (accessed 24 March 2019)
- European Commission (2015): *Green Paper: Building a Capital Markets Union*, pp. 7-12, http://ec.europa.eu/finance/consultations/2015/capital-markets-union/docs/green-paper_en.pdf, (accessed 24 March 2019)
- European Commission (2017): *Commission Staff Working Document-Economic Analysis*, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/staff-working-document-cmu-mid-term-review-june2017_en.pdf, (accessed 24 March 2019)
- European Commission [1] (2019): *2018 SBA Fact Sheet and Scoreboard*, pp.2, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32581/attachments/1/translations/en/renditions/native>, (accessed 24 March 2019)
- European Commission [2] (2019): *SME access to finance conditions 2018 SAFE results EU*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32765/attachments/1/translations/en/renditions/native>, (accessed 24 March 2019)
- European Commission F3] (2019): *What is the Capital markets union?*, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/capital-markets-union/what-capital-markets-union_en, (accessed 24 March 2019)
- European Central Bank (2018): *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area*, <https://www.ecb.europa.eu/stats/accesstofinancesofenterprises/pdf/ecb.safe201811.en.pdf?bf53eb74719f11c-22cad859edf60452c>, (accessed 24 March 2019)
- EUR-Lex (2019): *Directive 2003/71/EC of the European Parliament and of the Council of 4 November 2003 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading and amending Directive 2001/34/EC*, <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2003/71/oj>, (accessed 24 March 2019)

Monti, M. (2010): *A New Strategy for the Single Market - Service of Europe's Economy and Society*, pp.15 -37, <http://www.feelingeurope.eu/Pages/monti%20report%20on%20the%20relaunch%20of%20the%20single%20market.pdf>, (accessed 24 March 2019)

Străchinaru, A., Barbu, T.C. (2016): *Capital Markets Union: Opportunities and Impact on the European Financial Market*, *Studies in Business and Economics*, Vol.11, No. 2.

Wincott, D. (2017): *Brexit dilemmas: New opportunities and tough choices in unsettled times*, *The British Journal of Politics and International Relations*, Vol. 19, No. 4.

Xafa, M. (2017): *The impact of the Brexit vote on European Capital Markets Union*, <https://voxeu.org/article/impact-brexit-vote-european-capital-markets-union>, (accessed 24 March 2019)

Marija Kaštelan Mrak,
Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka,
Rijeka, Republika Hrvatska

Dorjana Dodić,
Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Centar za karijere,
Rijeka, Republika Hrvatska

Oblici nagrađivanja i uspješnost poslovanja: primjer poduzeća u Republici Hrvatskoj¹

Sažetak

U radu je, temeljem dosadašnjih istraživanja, ispitan utjecaj oblika nagrađivanja na motiviranost menadžera s posebnim naglaskom na varijabilne kompenzacije i dodatne oblike motivacije vlasnika poduzeća i menadžera u 42 hrvatska poduzeća. Rezultati istraživanja pokazali su da većina ispitanih poduzeća ne koristi složenije sheme nagrađivanja menadžera. Također, utvrđeno je kako je većina ispitanika iskazala zadovoljstvo postojećim sustavima nagrađivanja. Znanstveno utemeljeni rezultati istraživanja predstavljaju kvalitetan temelj za provedbu budućih istraživanja ove tematike te formulaciju učinkovitih mjera i instrumenata nužnih za unaprjeđenje odnosa vlasnika i menadžera u poduzećima.

Ključne riječi: menadžerske kompenzacije, motivacija, hrvatska praksa

1. Uvod

Suvremeni uvjeti poslovanja zahtijevaju stalno prilagođavanje poslovnih subjekata. Kako bi poduzeće uspjele te vlasniku osiguralo uspješno poslovanje, menadžerima se svaki dan postavljaju sve veći kriteriji i ciljevi u poslovanju. Kao osobe odgovorne za planiranje, organiziranje, vođenje, kontroliranje i nadziranje svih poslovnih procesa i zaposlenika pred njih je stavljena teška zadaća. Uspješno upravljanje poduzećem u interesu vlasnika predstavlja glavni cilj menadžera. Agencijska teorija bavi se upravo istraživanjem odnosa menadžera i vlasnika te formalizira čimbenike koji menadžera potiču na efikasno djelovanje. Problem ovog rada je doprinijeti istraživanju odnosa između vlasnika poduzeća i menadžera, polazeći od teorijske razrade problema, prezentacije raspoloživih prethodnih istraživanja te provodeći vlastito empirijsko istraživanje.

¹ Ovaj znanstveni rad je nastao na temelju diplomskoga rada pod naslovom *Utjecaj oblika nagrađivanja menadžera na uspješnost poslovanja*. Rad je izrađen u sklopu kolegija Teorija organizacije na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Rijeci.

Iz postavljenoga problema istraživanja proizlazi i sam predmet istraživanja. Ovaj rad je usmjeren na motivaciju menadžera, odnosno na koji način su motivirani da djeluju u interesu vlasnika. Istraživanje je provedeno u svrhu dokazivanja temeljne radne hipoteze: oblici nagrađivanja utječu na motiviranost menadžera, a posredno i na uspješnost poslovanja. Naime, istraživanjem se želi utvrditi jesu li kompenzacije i ostale nagrade jedini i najbolji motivator menadžera ili je za njihovo cjelokupno zadovoljstvo i motiviranost potrebno nešto više, poput korektnoga i dobrog odnosa s vlasnikom. Također, pokušat će se istražiti koliki utjecaj ima odnos povjerenja između menadžera i vlasnika poduzeća na poslovnu uspješnost. Svrha ovoga istraživanja je utvrditi jesu li kompenzacije i ostale nagrade, proizašle iz ugovora o radu, dovoljan motivirajući čimbenik koji potiče menadžere na djelovanje u interesu vlasnika. Cilj je istražiti i donijeti zaključak o povezanosti načina motivacije i poslovne uspješnosti poduzeća. Drugim riječima, želi se ispitati utjecaj kompenzacija, nagrada, ali i odnosa menadžera i vlasnika na motiviranost i uspješnost poslovanja menadžera, a samim time i cijeloga poduzeća.

Rad se sastoji od pet međusobno povezanih poglavlja. Nakon uvodnih razmatranja u kojima su definirani ključni elementi istraživanja, prezentirana je metodologija istraživanja. Rad je nastavljen prezentacijom dosadašnjih istraživanja, a koja su stvorila temelje za provedbu vlastitga istraživanja. Središnji dio rada obuhvaća prezentacija rezultata provedenoga istraživanja, s ciljem dokazivanja temeljne znanstvene hipoteze te ostvarenja svrhe i ciljeva istraživanja. Posljednji dio rada je zaključak, a koji predstavlja sintezu ključnih spoznaja do kojih se došlo tijekom istraživanja.

2. Metodologija istraživanja

U cilju istraživanja veze između poslovne uspješnosti i oblika motiviranja menadžera, provedena je anonimna anketa među 42 menadžera i voditelja koji su na rukovodećim pozicijama u hrvatskim poduzećima. Anketa se provodila putem interneta i poslana je na ukupno 60 e-mail adresa. Postotak od 70 % ispunjenih anketa ukazuje na veliku zainteresiranost ispitanika za problematiku ovoga rada.

Iako je anketa bila anonimna, veliki broj ispitanika je još naknado zamolilo da se ne spominje niti ime poduzeća u kojem rade kako ne bi došlo do problema u obliku neke vrste sankcije. S obzirom na to, navedeno je kako su anketirani menadžeri, rukovoditelji i osobe s posebnim ovlastima i odgovornostima zaposlene u djelatnostima hotelijerstva, ugostiteljstva, osiguranja, bankarstva, financija, farmacije i prodaje. Također je važno za napomenuti kako je u ukupnoj strukturi ispitanika i određeni udio rukovoditelja iz državnih poduzeća (2), ali i iz nekoliko međunarodnih

kompanija koje se bave prehranom, duhanom i preradom nafte i naftnih derivata.

Anketom se željelo istražiti koliko na motiviranost menadžera utječu kompenzacije, nagrade te odnos između njih i vlasnika poduzeća, pa je i 20 pitanja (višestrukoga izbora i opisna) fokusirano upravo na dobivanje tih podataka. Rezultati provedenoga istraživanja su prezentirani odgovarajućim grafičkim prikazima.

3. Dosadašnja istraživanja

Agencijska teorija je svoju primjenu našla u raznim područjima ekonomije - u računovodstvu, marketingu, organizacijskome ponašanju, financijama, ali i šire, poput sociologije i političkih znanosti. Desetljećima se testira na širokome spektru zanimanja, organizacija i šire. Agencijska teorija opisuje, razjašnjava i formalizira odnos principal – agent koji je definiran kao ugovor kojim jedna ili više osoba – vlasnika poduzeća (principal) angažira neku drugu osobu – menadžera (agent) da obavi specifični posao u njegovo ime, uključujući i delegiranje određenih ovlasti odlučivanja. Ovom teorijom, među prvima su se pozabavili Jensen i Meckling još 1976. godine te su u svojem radu naveli kako se ovaj odnos često regulira menadžerskim ugovorom, čime nastaje agencijski odnos. Problem se pojavljuje kada ove dvije strane imaju različite ciljeve uslijed čega vlasnik poduzeća treba motivirati menadžera kako bi djelovao sukladno njegovim interesima.

Također, Jensen i Meckling (1976.) su se osvrnuli na problem modernih poduzeća koja pod utjecajem agencijskoga odnosa podliježu sukobu proizašlome iz odvajanja vlasništva od upravljanja poduzećem. Kako bi se spriječilo sebično ponašanje menadžera, autori predlažu da im se omogući veći udio u vlasništvu samoga poduzeća. Na ovaj način menadžerima neće biti u interesu poslovati u visokorizičnim situacijama budući da time ugrožavaju poslovanje poduzeća čijih dionica su i sami postali vlasnici.

Do istog su zaključka došli i Duc Hong i Van Thanh-Yen (2014.) koji su na uzorku od 81 poduzeća analizirali 486 zapažanja u razdoblju od 2007. do 2012. godine. Podatci su dobiveni iz godišnjih financijskih izvještaja, a sve financijske institucije poput banaka, osiguranja i investicijskih fondova su isključeni iz razmatranja budući da podliježu drugačijim pravilima i propisima. Metodom najmanjih kvadrata testirali su zavisnost menadžerskoga udjela u vlasništvu poduzeća o dugu i visini dividende. Rezultati istraživanja ukazuju kako su menadžeri u 29 % vlasnici dionica poduzeća za koje rade u 29 % ,a što je više od prosjeka u SAD-u. Nadalje, promatrane varijable su međusobno što ukazuje na multikolinearnost

te ukazuje kako menadžeri imaju tendenciju povećati svoj udio u poduzeću kada raste uspješnost poslovanja, a s time i visina dividende.

Eisenhardt (1989.) u svojim istraživanjima polazi od temeljnoga pitanja: što je agencijska teorija te ima li ova teorija praktičnu i empirijsku podlogu? Temelj istraživanja su predstavljali informacijski sustavi, neizvjesnost i rizik u kojima poduzeća posluju. Autor napominje kako se najveći dio organizacijskoga ponašanja temelji na vlastitome interesu. Stoga, kao ključni dopinos agencijske teorije je moguće istaknuti davanje vrijednosti informaciji tj. Ova teorija određuje informaciju kao robu kojom se može trgovati, a tko ima informaciju u prednosti je i u skladu s njom može djelovati u vlastitome interesu, ali često na štetu drugoga. Samo poduzeće posluje u neizvjesnim uvjetima te može uspjeti i ostvariti profit ili propasti i ići u stečaj. U skladu s time, kod agencijskog odnosa je važna količina rizika s kojim se agent spreman suočiti te bi se prema tome trebao sklapati ugovor. Istraživanje ukazuje kako se menadžerova sebičnost može ukloniti ukoliko ga se uključi u vlasništvo poduzeća. Prema ovome istraživanju agencijska teorija pruža jedinstvenu, realanu i empirijski provjerljivu perspektivu o problemima suradnje principal – agent odnosa.

Istraživanje Buchanana i suradnika (2014.) ukazuje kako se menadžeri poistovjećuju s poduzećem i ne vide smisao u brzome ostvarivanju profita u situacijama kada je cjelokupnome poduzeću ugroženo buduće poslovanje. Posao menadžera podrazumijeva dugoročno poduzimanje akcija u korist dioničara, zaposlenika i klijenata. S druge strane, dioničari menadžere ne vide kao isključivo odgovorne pojedince za uspješno ili neuspješno poslovanje i smatraju da menadžeri trebaju doprinositi općoj dobrobiti svih dionika poduzeća. Istraživanjem je zaključeno kako japanski menadžeri u promatranim poduzećima ne vide sebe kao osobe odgovorne za upravljanje poduzećem u ime dioničara, a čime je dokazana raznolikost teorije i istaknuto kako agencijski odnos nije jednoličan obrazac ponašanja primjenjiv jednako u svim kulturama poslovanja.

Lama (2013.) je proveo testiranje agencijske teorije na primjeru 60 poduzeća, u kojima je istraživao povezanost između upravljanja i poslovne uspješnosti na temelju financijskih izvještaja. Rezultati ovoga istraživanja upućuju kako poduzeća kojima se loše upravlja, svojim dioničarima ostvaruju manji povrat. Također, studija empirijski dokazuje kako poduzeće može ostvariti ekonomske koristi jedino čvrstim korporativnim upravljanjem. Međutim, općeprihvaćeno mišljenje je da „korporativno upravljanje nije obrazac“ koji odgovara svim poduzećima u istoj mjeri pa makar ona bila u istoj kategoriji. Poduzeća imaju različitu povijest djelovanja, kapitalnu bazu, stupanj osjetljivosti na rizik, djelatnost i profil zaposlenika. Stoga je upravljačka struktura nužan, ali ne i dovoljan uvjet, da bi poduzeće bilo uspješno, te je prilikom donošenja odluka nužno razmotriti i ostale čimbenike.

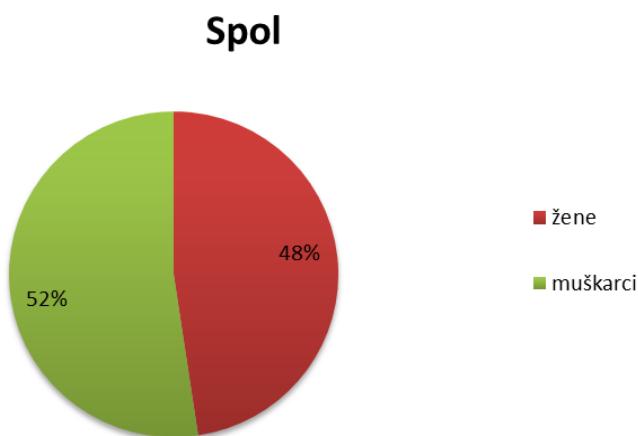
Caelers (2010.) ističe kako postotak dionica u vlasništvu investicijskih banaka i institucija te mirovinskih fondova, ima znatan utjecaj na povećanje isplata dividenda u poduzeću. Na isto ukazuju i varijable koje mjere udio u dionicama zaposlenika i stranih institucija. Ukoliko se poduzeća odbijaju suočiti s agencijskim problemom platit će veće dividende, a postoji mogućnost da to rade kako ne bi u poslovnom svijetu stekli lošu reputaciju. Ovo istraživanje ostavlja mjesta daljnjim istraživanjima u ovom području, pogotovo ako se uspoređuju godine u kojima je nastupila ekonomska kriza i ukoliko se proširi struktura analiziranih poduzeća.

4. Analiza rezultata provedenog istraživanja

U nastavku su prezentirani ključni rezultati provedenoga istraživanja, a koje se sastojalo od nekoliko ključnih skupina pitanja.

Prva skupina pitanja u sklopu ovoga istraživanja se odnosila na osnovne informacije o ispitanicima tj. spol, starosna dob, funkcija i veličine poduzeća u kojem rade.

Grafikon 1. Spol ispitanika

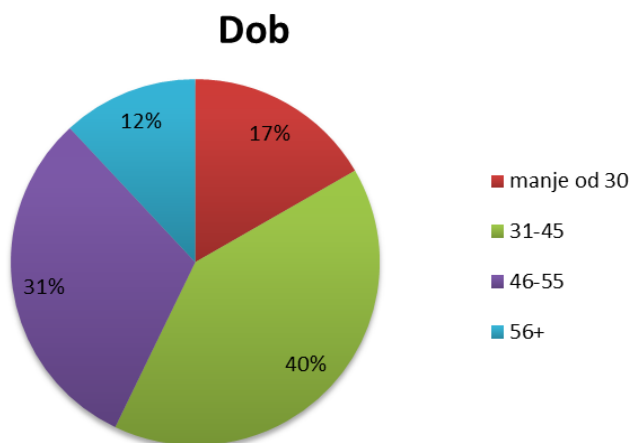


Izvor: samostalna izrada autora

Od ukupnoga broja ispitanih, anketu je ispunilo 20 menadžerica i 22 menadžera tj. 48 % žena i 52 % muškaraca među ispitanim uzorkom obavlja neku od rukovodećih funkcija u svojim poduzećima.

Od ukupnoga broja ispitanika, njih 7 odnosno 17 % ima manje od 30 godina (Grafikon 2). Najveći udio i to 40 % ili njih 17 ima između 31 i 45 godina. Slijede oni starosne dobi između 46 i 55 godina s 31 % tj. 13 ispitanika, te je na kraju najmanje onih koji imaju više od 55 godina, samo 12 %, odnosno petero ispitanika.

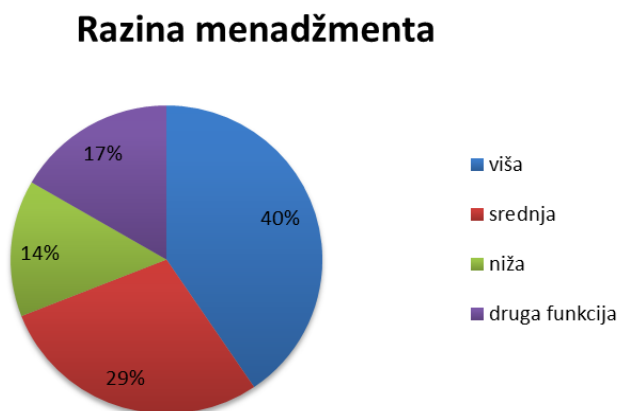
Grafikon 2. Dob ispitanika



Izvor: samostalna izrada autora

Podatci iz Grafikona 3 ukazuju kako najviše anketiranih spada u vrhovni menadžment, čak njih 17 ili 40 %. Slijedi srednja razina menadžmenta sa 29 % ili njih 12, a potom sa 17 % neke druge funkcije u poduzeću poput voditelja odjela i projekata, odnosno njih 7. Na zadnjem mjestu je najniža vrsta menadžmenta u koju spada njih 14 % ili 6 ispitanika.

Grafikon 3. Pozicija ispitanika u poduzeću u kojem rade

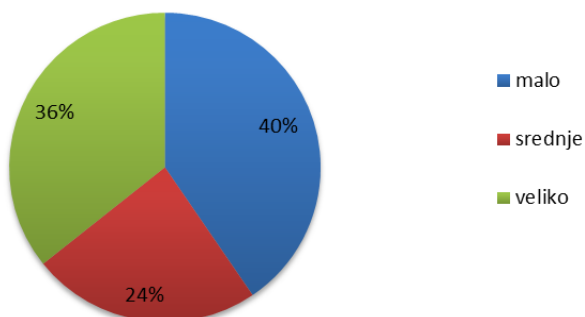


Izvor: samostalna izrada autora

U 40 % slučajeva ispitanici rade u malom poduzeću koje zapošljava do 50 zaposlenika, odnosno to je slučaj kod 17 ispitanika (Grafikon 4). U velikim poduzećima s više od 250 zaposlenih radi njih 36 % ili 15 ispitanika. U srednjim poduzećima tj. poduzećima koja zapošljavaju između 50 i 250 zaposlenika, radi 10 ispitanika ili njih 24 %.

Grafikon 4. Veličina poduzeća u kojem su ispitanici zaposleni

Veličina poduzeća



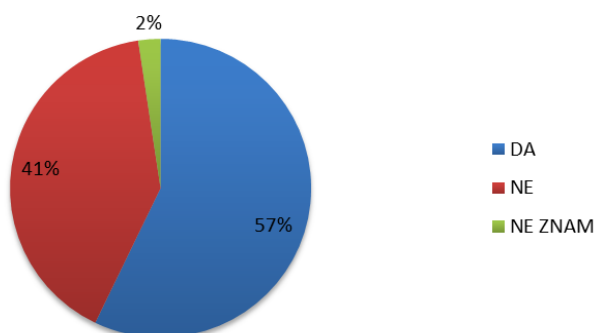
Izvor: samostalna izrada autora

Iz ovoga seta pitanja je moguće zaključiti kako vlada ravnopravnost spolova među ispitanim menadžerima i rukovoditeljima. Također, zanimljivo je primijetiti kako je najviše onih srednje životne dobi što se možda može pripisati i iskustvu u obavljanju rukovodećih poslova s obzirom da mlađi od 30 godina još nemaju dovoljno prakse u obavljanju istih. Najveći broj ispitanih spada u vrhovni menadžment s najvećim odgovornostima i najtežim zadacima te radi u velikim poduzećima koja imaju više od 250 zaposlenika i koja svoja poslovanja šire izvan granica Republike Hrvatske.

Sljedeća skupina pitanja se odnosi na ugovorene kompenzacije i vrste nagrada. Željelo se istražiti za koji oblik naknade su zaposlenici pristali raditi u interesu vlasnika poduzeća, jesu li dovoljno motivirani i to kojim oblikom dodatnih beneficija. Tako se najprije istražilo koji postotak ispitanika osim svoje redovne plaće ima dodatak koji ovisi o njihovoj poslovnoj uspješnosti. Rezultat je u najmanju ruku šokantan (Grafikon 5).

Grafikon 5. Ispitanici koji imaju dodatak na plaću

Dodatak na plaću

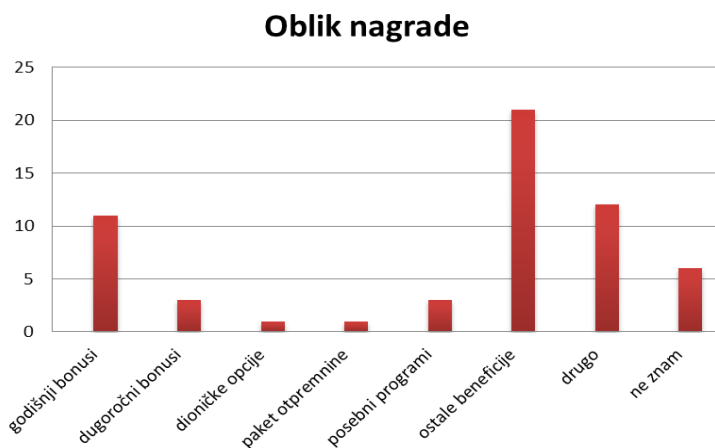


Izvor: samostalna izrada autora

Samoprocjena ukazuje kako samo njih 24, na temelju svojega znanja, a radi kojega su i zaposleni te uspješno posluje u interesu vlasnika i dioničara poduzeća, dobiva dodatak na plaću. 41 % ili njih 17 uopće nije nagrađeno za dobro obavljeni posao.

Kod istraživanja dogovorenih oblika nagrade ispitanici su mogli odabrati više ponuđenih odgovora, sukladno svojim menadžerskim ugovorima. Tako su beneficije poput službenoga automobila, mobitela, prijenosnoga računala i ručkova najčešći oblik nagrade i javljaju se kod 21 ispitanika (Grafikon 6).

Grafikon 6. Oblik nagrade ispitanika dogovoren ugovorom o radu



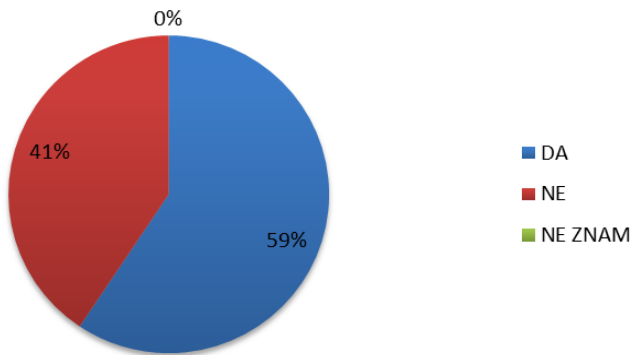
Izvor: samostalna izrada autora

Za godišnje bonuse, kako se u ovom istraživanju pokazalo, ne postoji jedinstveni obrazac. Kao oblik nagrade, javljaju se kod 11 ispitanika na svim razinama poslovanja i u svim poduzećima, dok dugoročne poticaje poput bonusa i dioničkih opcija te posebnih programa mirovinskoga i životnoga osiguranja, ima dogovoreno samo njih 3. Paket otpremnine, kojega može dobiti u slučaju da mora napustiti poduzeće pod specifičnim uvjetima, ima dogovoren samo jedan ispitanik, dok je neki drugi oblik nagrade dogovorilo njih 12. Šest ispitanika ne zna što imaju dogovoreno ugovorom o radu.

Podatci iz Grafikon 7 upućuju kako u slučaju 59 % ispitanika, odnosno njih 19, dodatne nagrade djeluju kao poticaj za veće zalaganje na poslu. Na njih 13 ili 41 % dodatne nagrade ne mogu ni utjecati kada ih niti nemaju. Situacija bi bila puno drugačija da svi ispitanici menadžeri i rukovoditelji imaju dodatke na plaću. U takvoj situaciji bi se zapravo tek moglo vidjeti koliko na motiviranost djeluju dodatne nagrade.

Grafikon 7. Utjecaj dodatka na zalaganje ispitanika

Utjecaj dodatnih nagrada

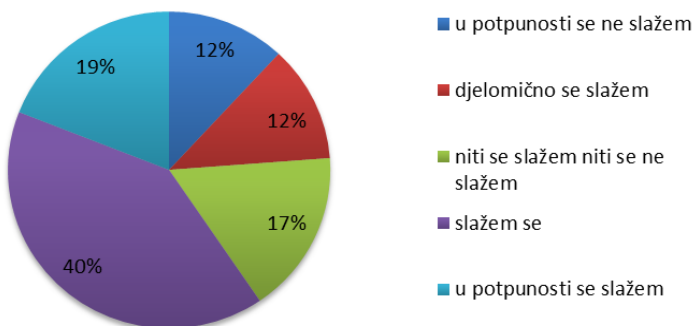


Izvor: samostalna izrada autora

U sljedećem pitanju ispitanici su trebali ocijeniti svoje slaganje, odnosno neslaganje, s tvrdnjom, s tim da ocjena 1 označava potpuno neslaganje, a 5 potpuno slaganje. Osobni stav ispitanika o tome da li za svoj rad dobivaju odgovarajuću kompenzaciju i nagrade prikazan je u Grafikonu 8. Podatci ukazuju kako je najveći broj ispitanika, njih 17 ili 40 % dalo ocjenu 4, odnosno složilo se sa tvrdnjom. Slijede oni koji su se s tvrdnjom u potpunosti složili – 19 % ili njih 8.

Grafikon 8. Osobni stav ispitanika o kompenzacijama i nagradama koje dobivaju za svoj rad

Ocjena stava o kompenzacijama i poticajima

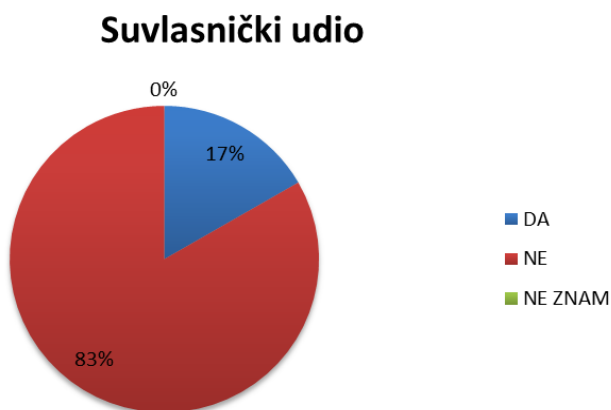


Izvor: samostalna izrada autora

Nadalje, 24 % ispitanika ili njih 10 se ne slaže s tvrdnjom da za svoj rad u interesu vlasnika i dioničara poduzeća dobivaju odgovarajuću naknadu, a od toga njih 12 % se u potpunosti ne slaže s visinom kompenzacije za svoj trud. Sedam ispitanika, odnosno 12 %, ne može se odlučiti po ovom pitanju.

Sljedećim pitanjem se htjelo ispitati imaju li menadžeri i rukovoditelji suvlasnički udio u poduzeću u kojem rade. Drugim riječima, željelo se vidjeti koliki udio ispitanika posjeduje dionice poduzeća. Prethodna istraživanja drugih znanstvenika pokazuju pozitivan odnos između vlasništva dionica i uspješnoga poslovanja, odnosno kako menadžeri koji sudjeluju u vlasništvu poduzeća za koje rade imaju više interesa i više su motivirani obzirom da je visina vrijednosti dionice izravno povezana s njihovom poslovnom vještinom. Grafikon 9 prikazuje odgovore na ovo pitanje.

Grafikon 9. Suvlasnički udio ispitanika u poduzeću u kojem rade



Izvor: samostalna izrada autora

Tek 17 % ispitanika ili njih 7 posjeduje dionice poduzeća u kojem radi. Njih 35 ili 83 % ne sudjeluje u vlasništvu poduzeća.

Dionički udio u vlasništvu ispitanika, koji su se izjasnili da posjeduje dionice, iznosi prosječno 45,5 %. Važno je za napomenuti da postoji veliko odstupanje između pojedinih udjela jer najmanji iznosi 16 %, a najveći 67 %.

Najvažniji zaključak koji je moguće donijeti na temelju ovog dijela analize ankete je taj da su anketirani menadžeri i rukovoditelji najvećim dijelom zadovoljni visinom kompenzacije koju ostvaruju svojim radom. No, s druge strane, veliki dio ne dobiva neku vrstu nagrade kao dodatnu motivaciju za uspješno poslovanje. Oni koji ostvaruju poticaje i dodatke u svojim ugovorima o radu najčešće imaju dogovorene godišnje bonuse i beneficije poput poslovnih automobila, mobitela i ručkova. Neki oblik nagrade,

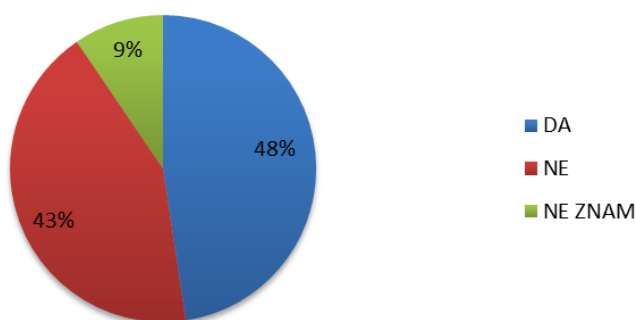
prema ispitanicima, bi svakako bio veliki poticaj za veće zalaganje. Iz svega navedenoga proizlazi mogućnost da u Republici Hrvatskoj nije dovoljno razvijen sustav nagrađivanja menadžera kao u primjerice SAD-u, Velikoj Britaniji ili nekoj drugoj visokorazvijenoj zemlji.

U nastavku rada se analiziraju odgovori na pitanja koja se odnose na poslovne i financijske planove menadžera kao i na ona koja se tiču odnosa njih i vlasnika poduzeća. Željelo se saznati kolika je usklađenost planova ispitanika s onima vlasnika, odnosno koliku autonomiju u donošenju poslovnih odluka imaju ispitanici i kako na njihovu uspješnost utječe potencijalni konflikt s njima i ostalim dioničarima.

Prvim pitanjem se htjelo doznati jesu li definirana ograničenja iznosa o kojima menadžeri mogu donositi diskrecijske odluke (Grafikon 10).

Grafikon 10. Ograničenja iznosa o kojima ispitanici mogu donositi odluke

Ograničenja iznosa o kojima menadžeri mogu donositi odluke



Izvor: samostalna izrada autora

Rezultati pokazuju kako je gotovo izjednačen broj onih koji imaju i nemaju ograničene iznose o kojima mogu odlučivati, što je u Grafikonu 10 jasno i prikazano. Njih 20 ili 48 % nema definirana, dok njih 18 ili 43 % ima određena ograničenja. Samo 9 % ispitanika ili njih 4 ne zna da li posjeduje budžet kojim može raspolagati.

Ovo pitanje usko je vezano za sljedeće pitanje i Grafikon 11.

U ovome grafikonu je prikazan broj ispitanika koji imaju financijske planove i ciljeve koje u određenome razdoblju moraju ostvariti. Tako njih 60 % ili 25 ispitanika posjeduje financijske planove, dok ih njih 16 ili 38 % ne posjeduje. Samo jedan ispitanik ne zna posjeduje li takve ciljeve.

Za ostvarivanje određenih financijskih ciljeva potreban je i proračun kojim će se oni ostvariti. Kako se, na primjer, u hotelijerstvu ne mogu privući

turisti koji plaćaju za uslugu smještaja i na taj način pomažu profitabilnosti poslovanja, bez određenog proračuna za reklamiranje, isto tako se ne može niti proizvesti nova linija proizvoda bez prethodnih istraživanja i ispitivanja za koja je također potrebna određena količina novaca. Tu se vidi povezanost prethodna dva grafikona, odnosno postojanja iznosa o kojima će menadžeri donositi odluke i financijskim planovima koje im nameću vlasnici i dioničari.

Grafikon 11. Financijski ciljevi koje ispitanici moraju ostvariti

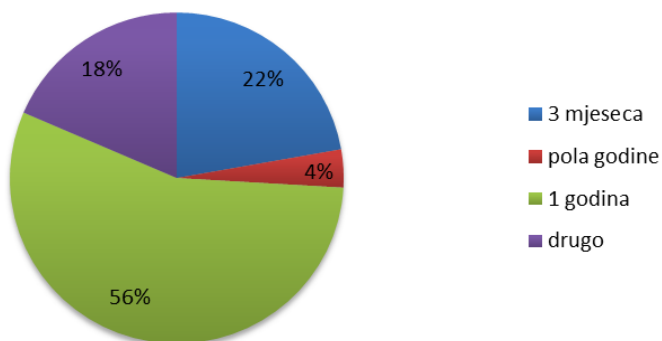


Izvor: samostalna izrada autora

Sljedeći grafikon se bavi rokovima u kojima se moraju ostvariti zadani financijski ciljevi.

Grafikon 12. Rokovi u kojima ispitanici moraju ostvariti financijske ciljeve

Rok za ostvarivanje financijskih ciljeva



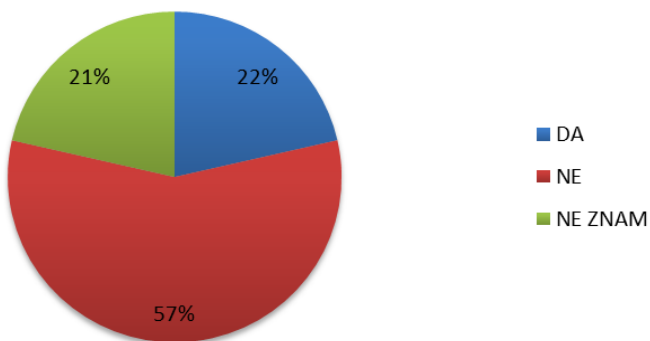
Izvor: samostalna izrada autora

Najveći broj ispitanika, njih 15 ili 56 %, ima jednu godinu da ostvari zadane financijske ciljeve. To se najčešće odnosi na kalendarsku godinu kada se zaključuje račun dobiti i gubitka, a u većini poduzeća planira proračun i troškovi za narednu godinu. 22 % ispitanika ili njih 6, svoje financijske ciljeve mora ostvariti u roku 3 mjeseca. Samo jedan ispitanik mora u roku pola godine, dok se kod njih 5 ili 18 % rok odnosi na cjelokupno razdoblje provođenja određenoga projekta kojim će ostvariti financijsku korist.

Također, ispitanike se pitalo postoje li sankcije ukoliko se ne ostvare poslovni planovi. U 57 % slučajeva ili kod 24 ispitanika ne postoje nikakve posljedice za neostvarivanje zadanih ciljeva, dok kod njih 9 ili u 22 % slučajeva postoje sankcije. Isto toliki broj ispitanika ne zna za postojanje sankcija ili nikad nije bilo pod prijetnjom istih (Grafikon 13). 22 % ispitanika koji se izjasnio da u njihovom poduzeću postoje sankcije, kao oblik kažnjavanja je naveo: prijetnje otkazom ili smjenom na nižu poziciju, dodatnim radnim satima, smanjenje plaće i bonusa, ukidanjem dodatka na plaću i ukidanje beneficija.

Grafikon 13. Sankcije od strane vlasnika ukoliko se ne ostvare poslovni planovi

Sankcije



Izvor: samostalna izrada autora

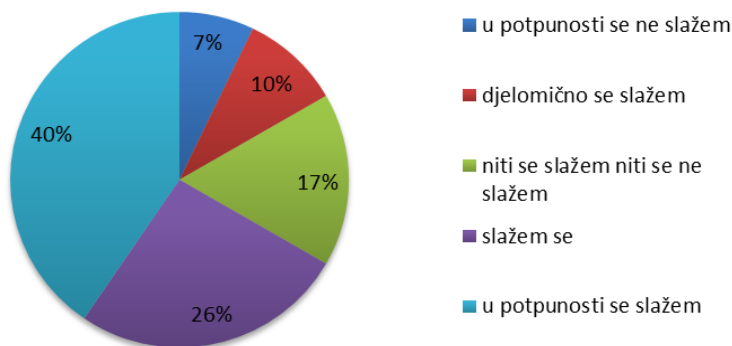
Sljedeći grafikon prikazuje slaganje, odnosno neslaganje ispitanika s tvrdnjom da se njihov odnos s vlasnicima i dioničarima poduzeća temelji na povjerenju. Mogli su ocijeniti tvrdnju s ocjenom od 1 do 5 uzimajući u obzir da 1 znači „u potpunosti se NE slažem“, a 5 „u potpunosti se slažem“. Rezultati su prikazani u Grafikonu 14.

Najveći broj ispitanika se u potpunosti slaže s tvrdnjom, točnije njih 17 ili 40 %. S tvrdnjom se slaže 26 % ispitanika ili njih 11. Ovo je jako dobar pokazatelj jer dokazuje da je velikom broju ispitanih menadžera i rukovoditelja dobar i kvalitetan odnos i odnos temeljen na povjerenju bitan

čimbenik u poslovanju i da svoj položaj koji imaju u odnosu na vlasnike i dioničare, koji su ih zaposlili da obave posao u njihovom interesu, neće zloupotrijebiti ponašajući se sebično i u vlastitome interesu.

Grafikon 14. Odnos ispitanika s vlasnicima i dioničarima poduzeća

Ocjena stava o odnosu s vlasnikom i dioničarima



Izvor: samostalna izrada autora

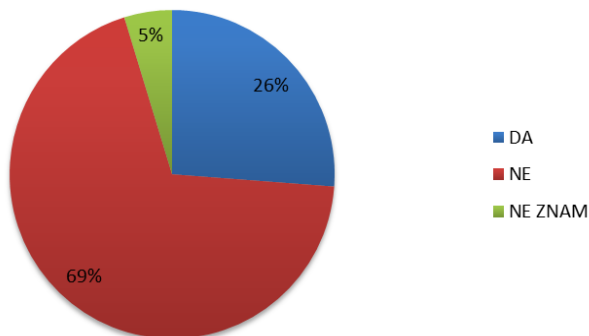
S druge strane, s tvrdnjom se djelomično slaže 10 % ispitanika, tek njih 4, a u potpunosti ne slaže njih 3 ili 7 %. Ovo je možda pokazatelj da su ovi ispitanici imali neugodnih iskustava s vlasnicima poduzeća u kojem rade ili da im jednostavno za obavljanje posla nije potrebno njihovo odobravanje. S navedenom tvrdnjom, 17 % ispitanika se ne može niti složiti niti je odbaciti.

Sljedeće pitanje se nadovezuje na prethodno, a tiče se sukoba ispitanika s vlasnicima i dioničarima poduzeća za koje rade. Grafikon 15 prikazuje kako najveći dio njih, čak 69 % ili 29, nikada nije bilo u sukobu s nadređenima, što potvrđuje da je među ispitanicima najveći broj onih koji imaju dobre odnose s vlasnicima i koje temelje na povjerenju i poštovanju. S druge strane, 26 % ispitanika, odnosno njih 11, bilo je u nekom obliku sukoba s vlasnicima i dioničarima. Moguće je da se konflikt pojavio kao posljedica razilaženja u mišljenjima i neusklađenosti ciljeva.

Sukob ili konflikt se smatra pozitivnim ukoliko je doveo do preslagivanja prioriteta, ciljeva i kompromisa između sukobljenih strana, u ovom slučaju menadžera i vlasnika. Na navedeno pitanje, 5 % ispitanika, odnosno njih 2, nije znalo dati odgovor.

Grafikon 15. Sukob ispitanika s vlasnicima i dioničarima poduzeća

Sukob s vlasnicima i nadređenima



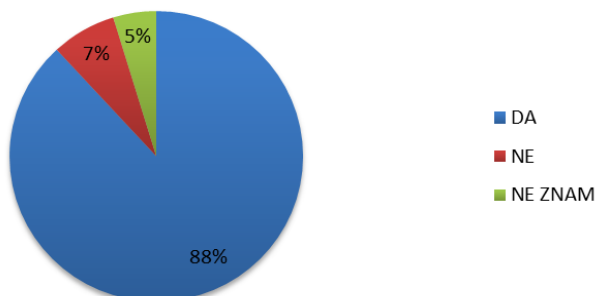
Izvor: samostalna izrada autora

Sljedećim pitanjem od ispitanika se htjelo doznati jesu li se prilikom donošenja važnih poslovnih odluka konzultirali s nadređenima, vlasnicima i dioničarima poduzeća u kojem rade. Ovdje se može vidjeti koliko zapravo autonomnost u donošenju odluka imaju menadžeri koji su postavljeni na ta radna mjesta pod pretpostavkom da posjeduju specifična znanja i vještine potrebne da ostvare osnovni cilj poduzeća - poslovni uspjeh u obliku profita.

Tako se 88 % ispitanika ili njih čak 37 obavezno konzultira s vlasnicima i dioničarima prilikom donošenja poslovnih odluka. Taj postotak izgleda velik i zapravo pokazuje da koliko god ispitani menadžeri ili rukovoditelji bili kvalificirani ili iskusni u svome poslu, nadređeni ih na neki način kontroliraju i još uvijek prilikom odlučivanja o pitanjima koja su ključna za poslovanje poduzeća oni imaju glavnu riječ.

Grafikon 16. Konzultiranje ispitanika prilikom donošenja poslovnih odluka s vlasnicima i dioničarima

Konzultiranje s nadređenima, vlasnikom i dioničarima



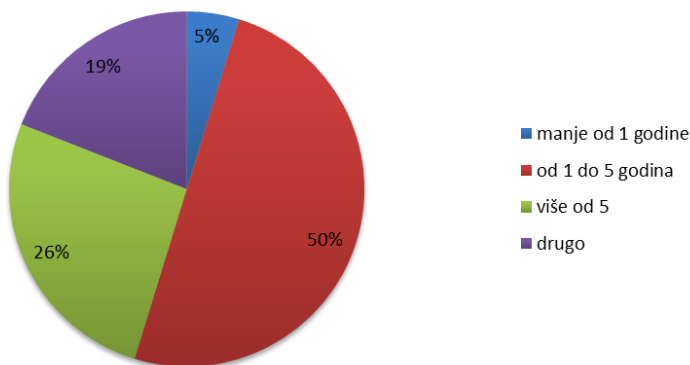
Izvor: samostalna izrada autora

Također, tako veliki broj „DA“ odgovora je možda kontradiktoran prethodnim rezultatima i činjenici da koliko god možda ispitanici smatrali povjerenje važnim čimbenikom u njihovom odnosu s vlasnicima za koje rade, ipak su upravo ti vlasnici koji možda sumnjaju u menadžere i njihov način poslovanja, pa ih konzultacijama o bitnim poslovnim odlukama prisiljavaju na konstantno informiranje i time sprječavaju u sebičnim pokušajima. Samo 7 % ispitanika ili njih troje se ne konzultira s vlasnicima poduzeća oko donošenja poslovnih odluka. To je onaj postotak ispitanika koji posjeduje veći udio u poduzeću pa je time i njihova autonomija u povlačenju poslovnih poteza veća. Samo se dvoje ispitanika (5 %) izjasnilo da ne zna odgovor na ovo pitanje.

Posljednjim pitanjem se htjelo istražiti imaju li ispitanici menadžeri i rukovoditelji vlastite planove i ciljeve koji se ne podudaraju s ciljevima vlasnika i poduzeća u kojem rade. Grafikon 17. prikazuje razdoblje u kojem ispitanici vjeruju da će doći do promjena njihovih pozicija i uloga u poduzeću.

Grafikon 17. Broj godina za koje ispitanici vjeruju da će održati svoj položaj u poduzeću ili napredovati na hijerarhijskoj ljestvici

Poslovni ciljevi ispitanika



Izvor: samostalna izrada autora

Pet % ispitanika ili njih dvoje vjeruje da će do takvih promjena doći unutar jedne godine. Najveći dio njih, čak 50 % ili 21 ispitanik, misli da će promjene nastati za 1 do 5 godina. To su većinom ispitanici u velikim poduzećima, srednje ili mlađe životne dobi koji su trenutno još neiskusni i stječu praksu u poslovima koje rade, a svojim radom u narednih par godina žele napredovati na hijerarhijskoj ljestvici. Jedanaest ispitanika ili 26 % se izjasnilo da misli kako će do takvih promjena u kojima će oni napredovati i promijeniti trenutačni položaj doći tek nakon 5 godina. 19 % ispitanika ili njih 8 se izjasnilo da će u nekom drugome razdoblju

doći do promjene njihovih položaja. To se odnosi na one koji su vrhovni menadžment i koji su svojim uspješnim poslovanjem zagarantirali sebi dugoročno određenu poziciju ili oni ispitanici koji su nezadovoljni svojim trenutnim položajem te namjeravaju promijeniti radno mjesto i poduzeće.

Posljednjim setom pitanja, došlo se do nekoliko važnih zaključaka. Najveći broj ispitanika posjeduje financijske planove i zadane ciljeve za čije neizvršavanje njih 22 % dobiva sankcije, međutim, manji broj istih posjeduje proračun kojim može raspolagati. Također, najvećem dijelu ispitanika izuzetno je važan odnos s vlasnicima, pa je tako tek njih 26 % bilo u sukobu s njima što možda ukazuje na to da se velika većina boji za vlastitu poziciju i da bi eventualno suprotstavljanje vlasniku i njegovim željama dovelo do negativnih posljedica po njihovoj daljnjoj karijeri u tom poduzeću. S obzirom da se 88 % ispitanika, unatoč svojoj poziciji, i dalje konzultira s vlasnikom, ukazuje na mogućnost da i nemaju preveliku autonomiju u radu i da ih vlasnici, stalnim konzultiranjima, na neki način kontroliraju ili vrše pritisak.

5. Zaključak

Cilj ovog rada je bio istražiti vezu između načina motivacije i poslovne uspješnosti menadžera. Anketnim upitnikom ispitivao se odnos između dviju strana ugovornog odnosa, dolazi li do sukoba te postoji li i koji je optimalni ugovor između istih. Slijedom toga, provedenim istraživanjem potvrđena je osnovna hipoteza rada da kompenzacije i ostale nagrade utječu na motiviranost menadžera. Motiv, koji u ovom slučaju potiče menadžere da rade u interesu vlasnika poduzeća, osim osnovne plaće, predstavljaju i dodatne nagrade, za koje je natprosječna većina anketiranih menadžera ustvrdila da imaju odraz na razini samoprocjenjene motivacije. Anketirani su menadžeri, rukovoditelji i ostale osobe s posebnim odgovornostima i pravima, a sve redom iz stabilnih, likvidnih i profitabilnih poduzeća.

Ispitani menadžeri svojim znanjima i vještinama rade u interesu vlasnika te 60 % njih, u cilju praćenja rada, ima financijske i poslovne planove. Postavljanjem određenih ciljeva, vlasnici si olakšavaju kontrolu nad poslovanjem i time štite svoje interese. Na žalost, gledajući ispitanici uzorak, hrvatski menadžeri su, pod stalnim pritiskom da ostvare sve zadane planove te pod stalnom prijetnjom neke vrste sankcije, najčešće otkaza, smanjenja bonusa, gubitka posebnih povlastica ili dodatnih radnih sati. Za dobro obavljen posao menadžeri su nagrađeni godišnjim bonusima, beneficijama poput službenog automobila, mobitela, članstva u sportskim klubovima ili putovanjima te dioničkim opcijama i dugoročnim bonusima. Svakako se može zaključiti da su to dovoljno veliki motivi jer visina bonusa ili dioničke dividende ovisi isključivo o njihovom zalaganju

i poslovnoj uspješnost, a i sami ispitanici su potvrdili da na njihovu motiviranost utječe takav oblik kompenzacija. Također, 17 % ispitanika posjeduje udio u poduzeću u kojem radi te je na taj način, vlasnik, osigurao da posluju u interesu povećanja vrijednosti poduzeća, a samim time i svoje i njegove dobiti. Ovime se potvrdila teorija Jensena i Mecklinga koji su istaknuli da će menadžeri, ukoliko im se da mogućnost da sudjeluju u udjelu poduzeća, biti potaknuti na manje riskantne poslovne poteze i veću učinkovitost. No, s obzirom da tek 24 ispitanika od ukupnog broja anketiranih prima neki oblik dodatne nagrade, moglo bi se zaključiti da u hrvatskim poduzećima još uvijek nije dovoljno razvijen sustav nagrađivanja menadžera i rukovoditelja koji svojim radom doprinose uspješnosti poduzeća.

Nadalje, ključnim čimbenikom u motivaciji menadžera, osim dodatnih nagrada, se pokazao i sam odnos s vlasnikom i dioničarima poduzeća. Na njihovo poslovanje, čak u većoj mjeri od samih dodatnih nagrada, utječe pošten i dobar odnos koji se temelji na povjerenju, s ljudima koji su ih postavili na te pozicije. Povjerenje između vlasnika i ispitanih menadžera, važno je u 66 % slučajeva, dok nagrade na zalaganje utječu kod njih 59 % što je možda odraz toga da velika većina ispitanika ni ne dobiva nikakav oblik dodatne kompenzacije (41 %). S druge strane, koliko god istaknuli povjerenje kao važan faktor, njih 88 % se još uvijek s vlasnikom konzultira prilikom donošenja odluka, što mnogo govori o njihovoj autonomnosti, iako 40 % ispitanika spada u vrhovni menadžment.

Za svoj rad su nagrađeni, osim plaćama koje odskakuju od prosječnih hrvatskih, i dodatnim bonusima i nagradama. Iako su pod stalnim pritiskom da ostvare ciljeve poduzeća i rijetko dolaze u konflikt s vlasnicima, menadžeri i rukovoditelji imaju vlastite ambicije i želje koje se u većini slučajeva podudaraju s onima poduzeća, što je dobar pokazatelj da su zadovoljni i dovoljno motivirani u poduzeću u kojem se nalaze.

Istraživanje je pokazalo da su postojeći modeli nagrađivanja relativno jednostavni u većini poduzeća. Sami ispitanici naveli su da bi razrađeniji oblici nagrađivanja utjecali na promjene njihovog ponašanja. Ovakvi rezultati sugeriraju da bi bilo poželjno u budućnosti istraživati kako poslovni uspjeh varira ovisno o promjenama u svakom pojedinom obliku motivacije.

Istraživanjem je utvrđeno da ispitanici ocjenjuju da su zdravi međuljudski odnosi važan faktor za motivaciju i poslovnu uspješnost menadžera. Naime, veći je broj ispitanika većom ocjenom ocijenio važnost dobrih odnosa s vlasnicima u usporedbi s ocjenama koje su pridavali materijalnih poticajima.

Stvoriti sredinu i uvjete koji će bar donekle umanjiti stresne utjecaje iz poslovne okoline s kojima se menadžeri svakodnevno suočavaju, trebao bi biti prioritet svakog vlasnika poduzeća jer u konačnici, menadžeri rade u njihovom interesu. Također, trebaju biti svjesni činjenice da su i menadžeri samo ljudi koji vole biti motivirani da svoje sate, umjesto spavajući ili s obitelji, provode radeći za njih i da će samo pravilnim odabirom kompenzacija dobiti od njih maksimum. S druge strane, menadžeri ne bi trebali zloupotrebjavati svoj položaj i svojim oportunističkim ponašanjem štetiti poslovanju poduzeća, već trebaju biti svjesni da su vlasnici ti koji zapravo samo štite vlastito ulaganje. Komunikacijom i razumijevanjem trebaju graditi odnos koji će se temeljiti na povjerenju i biti svjesni činjenice da jedan bez drugoga ne mogu. Jedan ima želju i viziju, a drugi znanja i sposobnosti kako iste ostvariti. Zaključno: odnos principal – agent je jedna simbioza uloga, a na samim sudionicima je da ih prepoznaju i iskoriste.

Istraživanje nije uspjelo u potpunosti dokazati da oblici motivacije menadžera utječu na uspješnost poslovanja, no, sudeći po dobivenim odgovorima, veza postoji. Stoga, bilo bi poželjno u analizu uzeti i podatke o financijskom poslovanju poduzeća te ponoviti istraživanje na većem uzorku.

LITERATURA

Buchanan, J.; Heesang Chai, D.; Dekain, S. 2014. Agency Theory in Practice: a Qualitative Study of Hedge Fund Activism in Japan. European Corporate Governance Institute. Dostupno na: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/corg.12047/abstract>

Caelers, L. 2010. The relation between dividend policies and agency conflicts Evidence on European listed firms. Master Thesis. Tilburg. Dostupno na: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=107724>

Duc Hong, V.; Van Thanh-Yen, N. 2014. Managerial Ownership, Leverage and Dividend Policies: Empirical Evidence from Vietnam's Listed Firms. International Journal of Economics and Finance. Vol. 6. No. 5. Str. 274 – 284. Dostupno na: <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/view/35455>

Eisenhardt, K. M. 1989. Agency Theory: An Assessment and Review. u The Academy of Management Review. Vol. 14. No. 1. str. 57 - 74. Dostupno na: https://www.jstor.org/stable/258191?seq=1#metadata_info_tab_contents

Jensen, M. C.; Meckling, W. H. 1976. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics. Vol. 3. No. 4. Str. 305 - 360. Dostupno na: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X7690026X>

Lama, Tek B. 2013. Empirical Evidence on the Link Between Compliance with Governance of Best Practice and Firms' Operating Results. Australasian Accounting, Business and Finance Journal. Vol. 6. No. 5. Str. 63 - 80. Dostupno na: <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1398&context=aabfj>

Mario Pečarić,

Sveučilište u Splitu, Ekonomski Fakultet, Split, Republika Hrvatska

Pavle Jakovac,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska

Mirna Miličić,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska,
student

Utjecaj priljeva stranog kapitala na ekonomski rast zemlje primateljice: Hrvatska u krilu bogova?¹

Sažetak

Veliki broj ekonomista zalagao se za otvaranje zemalja stranom kapitalu oslanjajući se na uobičajene neoklasične argumente o alokativnoj efikasnosti kapitala. U radu se teorijski obrađuje učinak stranog kapitala na gospodarstvo zemlje primateljice, točnije na njezin ekonomski rast. Za razliku od uobičajene neoklasične (neoliberalne) paradigme koja objašnjava pozitivne učinke i nužnost međunarodnog kretanja kapitala za rast i razvoj manje razvijenih zemalja, ovaj rad je prvenstveno zaokupljen heterodoksnim teorijskim konceptom koji naglašava i objašnjava negativne učinke priljeva stranog kapitala na ekonomski rast zemlje primateljice. Kada strani kapital uđe u zemlju, ne znači da će se odmah povećati investicijska aktivnost, izvoz (kao faktor rasta) te zaposlenost. Strani kapital ne dovodi automatski do pozitivnog utjecaja na rast zemalja zbog aprecijacijskih pritisaka na domaću valutu. Veći dio stranog kapital može otići u potrošnju, smanjujući domaću štednju i povećavajući zaduženost zemlje. U radu su također analizirana provedena istraživanja i temeljem njihovog uvida doneseni su zaključci o utjecaju stranog kapitala na ekonomski rast zemalja. U Hrvatskoj su inozemno zaduživanje i krediti (domaćih) banaka tek u manjoj mjeri bili usmjereni u izvozne proizvodne sektore, a većim dijelom u kredite stanovništvu, uvoznicima i sektoru nekretnina. Sukladno tome, Hrvatsku karakterizira postojanje "nizozemske bolesti" koja se očituje u dva sektora: turizmu i nekretninama.

Cljučne riječi: priljev kapitala, ekonomski rast, Hrvatska

1. Uvod

Većina zemalja danas inozemna izravna ulaganja smatra važnim kanalom za aktiviranje vlastitih potencijala neophodnih za razvitak. Čak su i zemlje u razvoju, koje su dugo vremena bile oprezne pa i izostavljene iz sudjelovanja u međunarodnim operacijama, početkom 1990-ih libe-

1 Ovaj rad je financiran sredstvima Sveučilišta u Rijeci za projekt ZP UNIRI 4/19.

ralizirale režime i politike privlačenja inozemnih ulaganja (Bilas i Franc, 2006. : 4). Motive za davatelje kapitala čine vlasnička prava i njihovo uređenje, veličina i razvijenost tržišta, stanje ekonomije, dostupnost prirodnih resursa, troškovi transporta u zemlji primateljici i sl. Zapravo, ono što investitori odnosno davatelji kapitala žele jest maksimizirati vrijednost svog kapitala uz što manje rizika. Ukoliko na motivaciju za stranim ulaganjima gledamo sa perspektive zemlje primateljice kapitala, glavni motiv je povećanje društvenih koristi. Zemlja primateljica može ostvariti velik broj pozitivnih utjecaja kao što su npr. otvaranje novih radnih mjesta, prijenos znanja i *know-howa*, razmjena tehnologije i poboljšanje tehnoloških resursa.

Prema neoklasičnoj teoriji smatra se da će zemlje u razvoju odnosno ekonomije u nastajanju imati koristi od liberalizacije kapitalnih tijekova. Neoklasični stav podrazumijeva da je za zemlju bogatu kapitalom prirodno i logično taj isti kapital ulagati u zemlju koja oskudijeva kapitalom zbog viših stopa prinosa na kapital koje može ostvariti u zemljama u razvoju odnosno u zemljama oskudnijima kapitalom (Dullien, 2013.; Bresser-Pereira i Gala, 2014.). Pri tome je za očekivati da će strani kapital u zemlji primateljici biti iskorišten za investicijsku aktivnost te na taj način dovesti do prethodno spomenutih benefita. Ova teza je tzv. razvojno optimistična jer zbog viših stopa rasta u manje razvijenim zemljama u odnosu na davateljice kapitala trebalo bi doći do konvergencije dohodaka.

No, da li ove zakonitosti doista vrijede te što se točno dogodi kada kapital uđe u zemlju u razvoju pitanje je koje su mnogi autori postavili i analizirali. Hoće li se zaista ostvariti očekivani benefiti za zemlju primateljicu? Mnogi empirijski dokazi tvrde da se benefiti koje navodi neoklasična teorija u praksi ne ostvaruju. Iako je mnogo autora tvrdilo da je otvaranje stranom kapitalu dobar potez za ekonomije u nastajanju, postoje ipak spoznaje o negativnim učincima priljeva stranog kapitala u zemlju primateljicu. Stoga se nameće pitanje zašto takav (Lucasov) paradoks?

Svojevrsno apologetsko stajalište neoklasične teorije jesu određeni problemi kao npr. nedovoljna razvijenost institucija i financijskog sustava, nedostatak ljudskog kapitala tj. tehnološke razlike te intertericični problemi unutar zemlje primateljice (visoka razina poslovne nesigurnosti povezana sa tržišnim nesavršenostima, rizikom od nacionalizacije imovine, asimetričnim informacijama i sl.). Tko je u pravu/krivu i postoji li jednoznačan odgovor? Za sada, dovoljno je napomenuti da se često dolazi do kompleksnih i podijeljenih zaključaka o pravim efektima kapitalnih tijekova.

Sukladno tome, ovaj je rad koncipiran na sljedeći način. Nakon uvodnih napomena slijedi drugi dio u kojem su dana teorijska razmatranja o utjecaju stranog kapitala na ekonomski rast zemlje primateljice. Potom slijedi treći dio pri čemu je stavljen naglasak na pregled provedenih

empirijskih istraživanja o spomenutoj tematici. U četvrtom dijelu analizirat će se utjecaj stranog kapitala na hrvatski ekonomski rast i objasniti pojava „nizozemske bolesti“ u Hrvatskoj. U posljednjem, petom dijelu iznesena su zaključna razmatranja.

2. Što (ne)kaže teorija?

Pretpostavka neoklasične teorije rasta je da pri danoj razini tehnološkog napretka i s obzirom na dostupnost resursa odnosno alokaciju resursa, veće stope štednje i ulaganja dovode do većeg ekonomskog rasta. Nadalje, druga pretpostavka jest ta da je strana štednja u vidu kreditnih sredstava i ulaganja efikasna za poticanje ekonomskog rasta zemalja primateljica. Naravno, u obzir je uzeta činjenica o nedostatku štednje u zemljama u razvoju te da bi upravo ta strana štednja učinila pomak u ekonomskom rastu. Također, ovu pretpostavku moguće je primijeniti i na zemlje sa srednjim dohotkom, a ne samo na (vrlo zaostale) zemlje s niskim stopama akumulacije kapitala (Bresser-Pereira i Gala, 2014).

U razdoblju od 30-ih do 60-ih godina 20. stoljeća ovaj prijedlog nije proveden u praksi prvenstveno zbog toga što je količina štednje koja je bila transferirana iz bogatih u siromašne zemlje bila mala zbog restrikcija na kretanje kapitala u okviru Bretton-Woods međunarodnog monetarnog sustava. Za 50-e karakteristično je da su izravna inozemna ulaganja postala stvarnost, dok je 70-ih konačno omogućeno da se u mnogim zemljama visoki deficiti na tekućem računu financiraju putem povećanja duga. No, to razdoblje je završilo 80-ih godina velikom dužničkom krizom. Nakon što se navedena kriza razriješila, 90-ih godina, ideja je ponovno zaživjela te je postala „strategija rasta“ koja se sugerirala zemljama u razvoju za poticanje ekonomskog rasta kroz liberalizaciju kapitalnog računa.

Dakle, dvije pretpostavke proizlaze iz gore navedenog: 1) za zemlje koje su bogate kapitalom prirodno je da taj kapital ulažu u zemlje koje oskudijevaju kapitalom, 2) strana štednja koja uđe u zemlju primateljicu automatski će biti pretvorena u produktivnu investiciju te na taj način potaknuti ekonomski rast. Sukladno tome da je u to vrijeme, 90-ih godina, otvaranje kapitalnog računa bilo visoko preporučeno, smatralo se da bi takav potez pridonio povećanju per capita dohotka jer bi se proširile produktivne mogućnosti ulaganja. Zemlje s niskim per capita dohotkom, a time i niskom akumulacijom kapitala imale bi i veću marginalnu produktivnost kapitala u usporedbi s razvijenim zemljama. Takav veći povrat na uloženo omogućio bi siromašnijoj zemlji da kasnije poveća svoj proizvodni kapacitet i da potakne ekonomski rast. Nadalje, veći povrat na uloženo omogućio bi zemlji plaćanje kamate onoj bogatijoj zemlji koja je uložila svoj kapital. Zemlja u kojoj je kapital rijedak ima visok prinos na kapital, odnosno veći nego u zemlji koja je bogata kapitalom.

Otvaranje kapitalnog računa omogućilo bi izjednačavanje graničnih produktivnosti kapitala različitih gospodarstava. Time bi se povećalo blagostanje i siromašnih i bogatih zemalja. Takvo kretanje kapitala trebalo bi se nastaviti sve dok se prinosi ne izjednače u obje zemlje. Prema Bresser-Pereira i Gala (2014.), obje zemlje su teoretski u *win-win* poziciji.

Međutim, u stvarnosti (a i empirija to dokazuje) izostaju pozitivni učinci priljeva stranog kapitala u zemljama primateljicama. Stoga se postavlja pitanje zašto kapital ne ide u manje razvijene zemlje (tj. koja su ograničena kretanju kapitala prema manje razvijenim zemljama), odnosno zašto kapital (ako i uđe u zemlju) ne potiče ekonomski rast. Lucas (1990.) postavlja isto pitanje i u svome radu uspoređuje SAD i Indiju 1988. godine i pokazuje da bi, ako je neoklasični model točan, granični proizvod kapitala u Indiji trebao biti oko 58 puta veći od američkog. Usprkos takvim razlikama u povratu na kapital, (sav) kapital bi trebao teći iz SAD-a prema Indiji. Međutim, u praksi to se nije događalo. Općenito, razlozi ovog Lucasovog paradoksa kriju se u nedovoljnoj institucionalnoj i financijskoj razvijenosti, kao i u nedostatku obrazovanog, stručnog ljudskog kapitala. Među razloge zbog kojih bi strani investitori oklijevali uložiti u zemlju u razvoju spadaju također i politički rizici, rizik deviznog tečaja, troškovi trgovanja (kao npr. tarife i necarinske prepreke). Nadalje, Lucas (1990.) navodi da se razlog krije i u tome što vlasnička prava nisu na dovoljno visokoj razini odnosno da u zemljama u razvoju nisu jasno definirana te da se investitori ne mogu u potpunosti osloniti na zakone i sudstvo u tim zemljama. Ako država ne osigura vlasnička prava, može se dogoditi da dođe do porasta tzv. rentijerskog ponašanja jer je u slučaju nedovoljne zaštitenosti vlasničkih prava isplativije okrenuti se renti nego ulagati u proizvodnju (Buterin, 2014.). Nadalje, još jedna nepovoljna posljedica slabe zaštite vlasničkih prava je privlačenje špekulativnog kapitala.

Teorijska objašnjenja za Lucasov paradoks mogu se grupirati u dvije kategorije. Prva kategorija pripisuje ograničenu količinu kapitala koju siromašne države primaju razlikama u činiteljima koji utječu na proizvodnu strukturu gospodarstva, poput tehnoloških razlika, nedostatnih faktora proizvodnje (ali i ukupne produktivnosti postojećih faktora proizvodnje), vladinih politika (npr. porezi, kontrola kretanja kapitala) i stanja institucionalne strukture. Druga kategorija fokusirana je na nesavršenosti na međunarodnom tržištu kapitala, poglavice na rizik nacionalizacije, rizik javnog duga te rizik asimetričnih informacija. Iako bi očekivani povrat ulaganja mogao biti visok u mnogim zemljama u razvoju, do visokog povrata na ulaganja ne dolazi zbog visoke razine neizvjesnosti (Alfaro, Kalemli-Ozcan i Volosovych, 2008.).

Prema neoliberalnom pristupu, induciranje ekonomskog rasta stranom štednjom (koja dovodi do aprecijacije domaće valute i deficita tekućeg računa bilance plaćanja) i nije toliko „upitno“ ukoliko deficit nije previsok i kontinuiran (Blanchard, 2019.).

Međutim, prema tzv. heterodoksnom pristupu, aprecirana valuta i deficit tekućeg računa bilance plaćanja ne utječe (uvijek) pozitivno na ekonomski rast zemlje primateljice. Takav način realizacije ekonomskog rasta ustvari je opasan za zemlju primateljicu zato što strana štednja odlazi na potrošnju, odnosno ne pretvara se u investicijsku aktivnost. Naime, kada strana štednja uđe u zemlju, dolazi do supstitucije strane za domaću štednju i o tom stupnju supstitucije ovisi koliki će dio strane štednje ići u investicijsku aktivnost, a koliki u potrošnju. U zemljama primateljicama zapravo se radi o visokom stupnju supstitucije što još više otežava problem zemlje primateljice jer uzrokuje porast duga. Također, implicira i obavezu plaćanja stranog financiranja, međutim bez odgovarajućeg povećanja proizvodnih kapaciteta zemlje primateljice. Dakle, zemlja je primila strano financiranje tj. stranu štednju, ali zbog visokog stupnja supstitucije ta sredstva otišla su u potrošnju umjesto u investicije kako je bilo planirano i očekivano. Prema Bresser-Pereira i Gala (2014.), samo kod onih zemalja kod kojih je spomenuti stupanj supstitucije nizak postoje pozitivni učinci na ekonomski rast zemlje primateljice. Dakle, ako se zemlja odluči na rast stranom štednjom, rast deficita tekućeg računa i aprecijacija valute neizbježna je posljedica. Prema Bukovšak, Lukinić Čardić i Ranilović (2017. : 2), gubitak konkurentnosti zbog aprecijacije realnog tečaja među glavnim je negativnim popratnim pojavama priljeva kapitala na gospodarstvo zemlje primateljice.

Pad konkurentnosti zemlje dalje dovodi do porasta deficita tekućeg računa bilance plaćanja i porasta javnog duga. Veliki kapitalni tijekovi koji se slijevaju u zemlju također mogu dovesti do porasta inflacije, a to bi opet značilo da će doći do aprecijacije valute. Aprecijacija valute vodi do povećanog uvoza, odnosno aprecijacija stimulira uvoz, a destimulira izvoz domaće robe. Do pada izvoza i povećanja uvoza uslijed aprecijacije dolazi zato što strana roba postaje jeftinija u uvjetima aprecirane valute. U takvoj situaciji, domaći proizvođači su prisiljeni snižavati cijene svoje robe. Posljedično, dolazi do deindustrijalizacije i pada zaposlenosti u zemlji primateljici. Zemlja pak na tu situaciju može reagirati uvođenjem kapitalnih kontrola ili uvođenjem neke vrste prudencijalne zaštite.

Budući da u ovom dijelu rada osporavamo neoliberalni (neoklasični) pristup, možemo se osvrnuti i na Keynesove ideje i poglede. Keynes smatra da bi država trebala regulirati tržišni mehanizam tako da otklanja njegove nedostatke, da ne dozvoljava pojavu proračunskog deficita te kontrolira inflatorne pritiske, a vrlo je bitno da država regulira javni dug (Baletić i Medić, 2010.). Keynes je ustrajno tvrdio da štednja ne određuje investicije već da investicije određuju štednju. Također, Keynes smatra da bi u vremenima krize investicijska potrošnja trebala nadomjestiti nedovoljnu osobnu potrošnju. Na tu investicijsku potrošnju moguće je utjecati mjerama monetarne politike i promjenama kamatne stope.

Također, Keynes pojašnjava da država treba koristiti mehanizme za poticanje investicijske potrošnje. Navedeno može činiti zakonima koji pogoduju poduzetničkoj aktivnosti kao i mjerama i poticajima za razvoj i unaprjeđenje poduzeća. Za Keynesa je bitna kompenzacija osobne s investicijskom štednjom jer povećana potrošnja dovodi do povećane agregatne potražnje, a iz povećane agregatne potražnje dalje proizlazi porast zaposlenosti (Skidelsky, 2011.).

3. Pregled empirijskih istraživanja

Istraživanja pokazuju da utjecaj tokova kapitala na tečaj ovisi o njihovoj strukturi. Na primjeru Hrvatske, priljevi dužničkoga kapitala dovode do aprecijacije kune, bez obzira na njihovu ročnost, što je, promatra li se sektorska struktura, uglavnom posljedica zaduživanja poduzeća i države. S druge strane, čini se da priljevi vlasničkoga kapitala imaju suprotan utjecaj na tečaj kune (a to je u skladu s rezultatima dobivenima u drugim empirijskim istraživanjima)².

Drugačiji utjecaj tokova dužničkoga i vlasničkoga kapitala može se objasniti razlikama u njihovoj relativnoj usmjerenosti prema sektoru međunarodno razmjenjivih dobara (engl. *tradable*) odnosno sektoru međunarodno nerazmjenjivih dobara (engl. *non-tradable goods*), s time da je

2 Brooks et al. (2001.) ispitali su primjenom bivarijatnih jednadžba učinak neto portfeljnih i izravnih ulaganja na promjene nominalnih bilateralnih tečajeva eura i jena prema američkom dolaru. Potvrdili su da portfeljna ulaganja dovode do aprecijacije eura u odnosu na dolar, a što nije slučaj s izravnim ulaganjima. Primjenjujući isti pristup, Yesin (2016.) je zaključila da ni jedan od različitih oblika priljeva kapitala u Švicarsku nije imao statistički značajan utjecaj na aprecijaciju realnoga efektivnog tečaja švicarskog franka u razdoblju između 2000. - 2015. godine, iako su određene vrste kapitala imale takav utjecaj tijekom kraćeg razdoblja. Athukorala i Rajapatirana (2003.) usporedili su ulogu strukture tokova kapitala u azijskim i latinskoameričkim zemljama i pokazali da priljevi inozemnih izravnih ulaganja obično dovode do deprecijacije tečaja, dok je aprecijacija tečaja uglavnom povezana s ostalim tokovima kapitala. Bakardzhieva et al. (2010.) ispitali su utjecaj 6 vrsta tokova kapitala na uzorku od 57 zemalja u razvoju. Pokazali su da portfeljna ulaganja, inozemno zaduživanje, pomoći iz inozemstva i dohoci od inozemne imovine djeluju na aprecijaciju realnoga efektivnog tečaja, dok se utjecaj radničkih doznaka razlikuje među različitim skupinama zemalja. S druge strane, priljevi inozemnih izravnih ulaganja nemaju značajan utjecaj na tečaj. Primjenjujući metodu panel-kointegracije, Combes et al. (2011.) pokazuju da su priljevi kapitala u privatni i javni sektor povezani s aprecijacijom tečaja, s time da portfeljna ulaganja imaju najveći utjecaj, a izravna ulaganja, krediti banaka i transferi privatnom sektoru najmanji. Prema tome, zemlja primateljica bi trebala izbjegavati ostale vrste ulaganja osim inozemnih izravnih ulaganja. Uzmimo u obzir i stupanj supstitucije strane za domaću štednju, ukoliko je taj stupanj visok, a k tome još dođe i do aprecijacije domaće valute jer je zemlja dozvolila ulazak i drugih ulaganja osim inozemnih izravnih ulaganje, dolazi do povećanja vanjskog duga. Također nastaje i obveza plaćanja stranog financiranja ali bez odgovarajućeg povećanja proizvodnih kapaciteta zemlje.

drugi navedeni važniji kod dužničkoga kapitala.³ Također, priljevi kapitala u bankarski sektor ne utječu na tečaj, što podupire intenzivnu uporabu protucikličkih makroprudencijalnih mjera središnje banke. Ovi su nalazi važni za kreiranje monetarne politike, posebice u zemljama poput Hrvatske u kojoj se središnja banka koristi tečajem kune prema euru kao glavnim instrumentom za postizanje svojega temeljnog cilja, stabilnosti cijena (Bukovšak, Lukinić Čardić i Ranilović, 2017.).

Nadalje, Marićevo istraživanje iz 2008. godine potvrdilo je pozitivan efekt priljeva inozemnih izravnih ulaganja na produktivnost poduzeća u industrijskom sektoru u Hrvatskoj koja su bila primatelji, ali i na produktivnost i ostalih poduzeća u sektoru. Prema Jovančeviću (2007.), priljevi inozemnih izravnih ulaganja u telekomunikacijski sektor doveli su do nižih cijena i više kvalitete pružene usluge dok su ulaganja u trgovinu na malo i veliko pridonijela povećanoj konkurenciji u tom sektoru i značajnom smanjenju maloprodajnih cijena uvezene robe.

Dullien (2013.) raspravlja o utjecaju priljeva strane štednje za zemlje europske ekonomske i monetarne unije (EMU) te je uočio da zemlje EMU-a karakterizira nepostojanje rizika koji bi eliminirali pozitivne efekte priljeva stranog kapitala (npr. nedovoljno razvijene institucije i financijski sektor, nedostatak stručnog ljudskog kapitala, politički rizici i sl.). Drugim riječima, ako u zemljama EMU-a ne postoji kriza javnog duga, ne postoji devizni rizik, institucije su dobro razvijene te je razina ljudskog kapitala na prilično visokoj razini, onda dolazimo da zaključka da bi teorija u ovom slučaju mogla djelovati i u praksi. Naime, države članice EU usklađuju svoje ekonomske politike kako bi pridonijele ekonomskim ciljevima EU. Međutim, dio država članica krenuo je korak dalje i zamijenio svoje nacionalne valute jedinstvenom valutom i te države članice čine europodručje. Time je potezom EMU dovršila process integracije tržišta roba kao i financijskih tržišta. No i prije uvođenja eura (tj. prije 1999. godine) radilo se na realizaciji tzv. jedinstvenog tržišta koje je finalizirano 1992. godine. Do tog trenutka ostvareno je slobodno kretanje roba, kapitala i ljudi, značajna liberalizacija financijskog sektora te zajednički standardi za javnu nabavu. Nadalje, Maastrichtski ugovor iz 1992. godine i kopenhagenski kriteriji iz 1993. godine definiraju skup institucionalnih standarda koje članice EU-a moraju ispunjavati uključujući standarde o nepostojanju korupcije, demokratskim procesima i vladavini prava. Uvođenje eura 1999. godine dovršilo je ovaj projekt u smislu da su uklonjeni tečajni rizici između članica te dodatno smanjene prepreke za protok kapitala. Stoga zemlje članice EMU-a su "primjer iz udžbenika" zbog vrlo niske razine političkog rizika,

3 Vlasnička ulaganja na osnovi inozemnih izravnih ulaganja mogu dovesti do porasta uvoza strojeva i ostalih kapitalnih proizvoda, čime se stvara potražnja za stranom valutom i tako smanjuju aprecijacijski pritisci na nominalan tečaj. Vlasnička ulaganja mogu djelovati i na pad cijena zbog povećane konkurencije na tržištu ili produktivnosti te, posljedično, dovesti do realne deprecijacije (Bukovšak, Lukinić Čardić i Ranilović, 2017. : 12).

razmjerno visoke kvalitete institucija (barem kad su u pitanju pokazatelji relevantni za ulagače, a to je ponajprije zaštita vlasničkih prava), prilično dobro razvijenih financijskih sustava u svim zemljama EMU-a te praktički nepostojećih trgovinskih prepreka i troškova. Sukladno tome, može se očekivati da je cijena kapitalnih dobara gotovo slična u cijeloj EU, da je rizik promjene tečaja nepostojeći te da su premije rizika za siromašne zemlje niske. Dullien (2013.), promatrajući empirijske podatke za period od 1999. do 2009. godine, utvrdio je da je doista bilo velikih priljeva kapitala iz (razvijene) jezgre EMU-a do (manje razvijene) periferije EMU-a.

Igan, Kutan i Mirzae (2016.) ispitali su povezanost između priljeva kapitala i rasta industrijskog sektora na uzorku od 22 tržišna gospodarstava u nastajanju (engl. *emerging markets*) od 1998. do 2010. godine. U odnosu na financijski manje ovisne industrije, industrije ovisne o vanjskom financiranju rastu oko 1,58 % brže u zemlji koja je domaćin značajnom iznosu priljeva privatnog kapitala nego u zemlji koja prima ograničen iznos stranog kapitala. Nalazi ukazuju da se prilikom procjene troškova i koristi od priljeva stranog kapitala u obzir treba uzeti i kompozicija istog. Autori također naglašavaju važnost postojanja nesmetanog globalnog financijskog sustava i dobro funkcionirajućeg domaćeg bankarskog sustava kako bi *emerging markets* što bolje i efikasnije iskoristila pogodnosti priljeva stranog kapitala. Choong et al. (2010.) također su ispitali utjecaj različitih oblika privatnog kapitala na ekonomski rast zemalja primateljica. Koristeći podatke kako naprednih tako i zemalja u razvoju tijekom 1988. – 2002. godine dolaze do saznanja da, iako portfeljna ulaganja i inozemni dug negativno utječu na rast, izravna strana ulaganja imaju pozitivan utjecaj na gospodarski rast zemlje primateljice. Aizenman, Jinjark i Park (2013.) otkrili su da postoji snažan pozitivan odnos između priljeva izravnih stranih investicija i ekonomskog rasta, dok su odnosi između ostalih vrsta priljeva kapitala i ekonomskog rasta manje snažni ili čak negativni.

Međutim, postoje istraživanja koja navode da ne postoji utjecaj izravnih stranih ulaganja na ekonomski rast zemlje primateljice kao npr. Davis (2015.) i Durham (2004.). Primjerice, u istraživanju od Gui-Diby i Renard (2015.) dobiveni rezultati ukazuju da priljevi stranog kapitala nisu imali utjecaja na industrijalizaciju afričkih zemalja tijekom razdoblja od 1980. do 2009. godine. Naime, vlade afričkih zemalja nisu uspjele osigurati poslovno okruženje u kojem bi izravna strana ulaganja mogla pokrenuti industrijalizaciju te u kojem bi se osjetili benefiti priljeva kapitala u zemlju(e).⁴

4 Ovakvi pak rezultati prikazuju da ne postoji jednoznačan zaključak o (kauzalnoj) povezanosti priljeva stranog kapitala i porasta produktivnosti (poduzeća) odnosno, šire gledano, ekonomskog rasta kod zemlje primateljice. Općenito je kod analize kauzalnosti moguće da empirijska istraživanja (provedena na različitim uzorcima zemalja) potvrde postojanje svih vrsta uzročne relacije (jednosmjerne, obostrane kao i situaciju u kojoj nema kauzalnosti). Nekonzistentni rezultati, pogotovo kada je riječ o više različitih istraživanja provedenih na primjeru jedne zemlje mogu se objasniti metodološkim razlikama, izborom različitoga vremenskog razdoblja te promjenom u odnosima ključnih varijabli tijekom vremena (Jakovac i Vlahinić Lenz, 2016. : 67).

Drugim riječima, razina razvijenosti financijskog sustava i institucionalnog okruženja u zemljama primateljicama imaju utjecaj na priljev stranog kapitala. Suprotno predviđanjima standardnih teorijskih modela, neindustrijske zemlje koje su se više oslanjale na strano financiranje dugoročno nisu rasle. Suprotno tome, rast i obujam stranog financiranja pozitivno su povezani u industrijskim zemljama. Prasad, Rajan i Subramanian (2007.) tvrde da razlog ove razlike može biti u ograničenoj sposobnosti apsorpcije kapitala neindustrijskih zemalja, bilo zato što njihova financijska tržišta nisu dovoljno razvijena ili zato što su njihova gospodarstva sklona aprecijaciji uzrokovanoj brzim priljevima kapitala.

4. Quo vadis Hrvatska?

Kako je u ovome radu već spomenuto, a na temelju empirijskih dokaza utvrđeno, moguće je da u zemlji primateljici, iako su ispunjeni svi kriteriji, teorija u praksi ne mora vrijediti. Drugim riječima, koristi od kapitalnih priljeva mogu izostati da bez obzira što zemlja primateljica ima institucije na relativno visokoj razini kvalitete i dobro razvijen financijski sektor, bez obzira na to što se u zemlji primateljici poštuju vlasnička prava i što se poštuje vladavina zakona te je ljudski kapital na dovoljno visokoj razini te bez obzira na to što ne postoje trgovinske prepreke.

Kada se zemlja koja je kapitalno oskudna napokon otvori stranom kapitalu, rezidenti se počinju zaduživati kako bi povećali svoju potrošnju jer očekuju gospodarski rast u budućnosti. Problem nastaje kada se potrošnja povećava brže od bruto domaćeg proizvoda zemlje pa se ne uspijeva zadovoljiti uvozom robe. Događa se naime pomak u domaćoj proizvodnoj strukturu od razmjenjivih k nerazmjenjivim dobrima tj. pad profita u industrijskom sektoru (što u konačnici rezultira padom proizvodnje – direktna deindustrijalizacija) i porast potražnje za uslugama kao i redistribucija zaposlenih u pravcu uslužnog sektora (indirektna deindustrijalizacija). Posljedično, zbog porasta potražnje za uslugama dolazi do porasta cijena u uslužnom sektoru. Rastom cijena usluga rastu i nadnice, a time i cijena rada u industriji. Takav pomak u strukturi proizvodnje mogao bi dovesti do niže stope rasta u srednjem roku. Ukratko, to bi značilo da priljev stranog kapitala može imati učinak sličan pronalasku prirodnih resursa. Taj učinak poznat je pod nazivom „nizozemska bolest“.⁵

5 „Nizozemska bolest“ naziv je za skup ekonomskih posljedica koje se javljaju sa specijalizacijom zemlje prema svojoj komparativnoj prednosti. Naziv je skovan 1977. godine u časopisu „The Economist“ kako bi opisao pad nizozemskog proizvodnog sektora nakon otkrića prirodnog plina u toj zemlji tijekom 60-ih godina prošlog stoljeća (Ebrahim-Zadeh, 2003.). Povećani priljev deviza od prodaje prirodnog resursa (u ovom slučaju plina) dovodi do relativnog porasta tečaja nacionalne valute. Aprecijacija domaće valute pak negativno utječe na konkurentnost industrijskog sektora na inozemnom tržištu. Iako se „nizozemska bolest“ najčešće poistovjećuje s otkrićem prirodnih i energetskih resursa, ova vrsta poremećaja može se odnositi na bilo koju promjenu koja rezultira velikim priljevom deviza.

U Hrvatskoj razdoblje prije krize, iz 2008. godine, karakterizira najveći monetarno-kreditni rast. Razlog tome je da su vodeće svjetske središnje banke u tom periodu provodile ekspanzivnu monetarnu politiku kao i politiku održavanja niskog kamatnjaka. Sukladno tome, u Hrvatskoj se netom prije krize, tijekom 2006. i 2007. godine dogodio velik rast bruto domaćeg proizvoda, a i cijene nekretnina su također snažno porasle. No, na svjetskom tržištu do bitnih promjena dolazi tijekom 2005. i 2006. godine. U tom periodu se dogodio pad američkog dolara i pad cijena nafte. Ovime su počela negativna obilježja svjetske ekonomije koja su 2008. prerasla u globalnu financijsku krizu. Što se tiče Hrvatske, u razdoblju od 2000. do 2007. godine došlo je do niza posljedica pokušaja financijskog integriranja sa europodručjem. Neke od tih posljedica su pad domaćih kamatnjaka, porasta cijena i plaća, porasta kredita te aprecijacija domaće valute. Aprecijacija domaće valute dalje je uzrokovala pad konkurentnosti domaće proizvodnje i izvoza te je stimulirala uvoz. Hrvatska je 2008. godine bila u velikoj mjeri ovisna o uvozu te je upravo 2008. godine, u vrijeme krize, imala najvišu razinu deficita. Dakle, Hrvatska je ovisila i o uvozu robe i o uvozu stranog kapitala. No, glavni problem krio se u tome gdje je taj strani kapital odlazio jednom kada je ušao u Hrvatsku. Prema Ivanovu (2015. : 2), inozemno zaduživanje i krediti (domaćih) banaka su tek u manjoj mjeri bili usmjereni u izvozne proizvodne sektore, a većim dijelom u kredite stanovništvu, uvoznicima i sektoru nekretnina, pri čemu su srednjoročni i dugoročni krediti bili dominantno ugovarani uz valutnu klauzulu. Dakle, u Hrvatskoj je bio problem što je inozemni kapital koji je ušao u zemlju utrošen u potrošnju, a ne u izgradnju zemlje (Bačelić, 2018.).

Također, Hrvatska ima mnogo obilježja periferije eurozone. Neke od tih obilježja su visok javni dug i otpor strukturalnim reformama. Nadalje, tu je i postojanje visokog inozemnog duga poduzeća, banaka i države te posljedice koje taj dug nosi. Također, Hrvati su skloni potrošnji iznad realnih mogućnosti. Nadalje, obilježja koja Hrvatsku svrstavaju u periferiju eurozone su pojačan uvoz, nekonkurentan izvoz te plaće koje su rale brže od produktivnosti rada. Svi domaći sektori prije krize bili su visoko zaduženi dok se tokom krize država visoko zadužila. U 2008. godini u Hrvatskoj je došlo do ekspanzije na tržištu nekretnina, te kao u drugima zemljama, do stvaranja cjenovnog mjehura. Zadnje obilježje koje treba spomenuti jest postojanje fiksnog nominalnog tečaja s ciljem čuvanja financijske stabilnosti (Ivanov, 2015.; Mečev, 2012.; Vedriš, Šimić, Dujšin, 2007.). Iako su se neke tranzicijske zemlje odlično snašle u prilagodbi za ulazak u EU tako što su jačale domaći proizvodni sektor i izvoz, Hrvatska je u razdoblju prije krize jačala potrošnju, trgovinu i javni sektor. Tijekom proteklih dvadeset godina Hrvatska je privukla relativno mali iznos inozemnih izravnih ulaganja, a gdje poseban problem predstavlja njihova struktura je dominantno bila usmjerena u bankarstvo i druge

financijske aktivnosti, trgovinu (uz doprinos rastu uvoza), telekomunikacije i poslovanje nekretninama, odnosno u uslužni sektor, a ne u izvozno i proizvodno orijentirane aktivnosti (Ivanov, 2015. : 2). Hrvatska je u razdoblju prije krize najviše ulagala u nekretnine, dok su ostale tranzicijske zemlje ulagale u prerađivačku industriju. Hrvatska je zanemarivala tehnološki razvoj i investicije što je za posljedicu imalo deindustrijalizaciju zemlje. Ako Hrvatsku usporedimo sa drugim tranzicijskim zemljama, npr. Rumunjskom, Češkom, Slovačkom, vidimo da je u Hrvatskoj bilo uloženo čak dva do tri puta više u građevinski sektor. Upravo ovaj fenomen, koji je već ranije spomenut, naziva se „nizozemska bolest“.

Nadalje, u Hrvatskoj se u još jednom segmentu očituje ta „bolest“, a to je turizam koji je aktualan svega nekoliko mjeseci u godini. Tijekom tih nekoliko mjeseci turizam ima blagotvorne učinke na zaposlenost i ekonomski rast. Međutim, postojanje razvijenog turizma zahtijeva i veliki uvoz roba. U tom je procesu domaća industrija po strani te je domaća proizvodnja zapostavljena. Također, za vrijeme turističke sezone dolazi i do aprecijacije odnosno jačanja valute. Dodatno, zbog rastuće kupovne moći dijela građana, ali i dodatne potražnje stranih turista tijekom ljetnih mjeseci stvaraju se efekti na rast cijena na domaćem tržištu s nepovoljnim učincima na životni standard i troškove života domicilnog stanovništva te stvaranje velikih dohodovnih i imovinskih razlika u društvu (Ivanov, 2015. : 5). Upravo zbog tog rasta kupovne moći jednog dijela građana i povećane potražnje za vrijeme turističke sezone, dolazi i do pritiska na rast plaća. Zapravo se događa da je pad plaća spriječen u drugim granama. Time se stvara nepovoljna slika o Hrvatskoj jer sada su troškovi rada u Hrvatskoj veći nego u konkurentskim zemljama Srednje i Istočne Europe (Škrbić, 2017.).

Turistički *boom* doveo je Hrvatsku u sam vrh EU prema kriteriju omjera deviznih prihoda od turizma i BDP-a. Prema Škrbić (2017.), udjel prihoda od turizma inozemnih gostiju u BDP-u od 19% predstavlja povijesni maksimum te Hrvatsku stavlja uvjerljivo na vrh ljestvice europskih zemalja, daleko ispred Cipra (13 %), Malte (14%) i Grčke (8 %).⁶ Pokazatelj prikazuje važnost turizma za hrvatski BDP, ali ni on nije potpuno jasan jer se ne zna gdje taj priljev točno odlazi i što iznajmljivači te vlasnici ugostiteljskih objekata (i ostali) s njime rade. Troše ga, investiraju, polažu novce u banku, otplaćuju kredite ili pak troše na vlastita putovanja u inozemstvo? Jasniju sliku o stvarnom doprinosu usluga „putovanja i turizma“ daju podaci World Travel and Tourism Council (WTTC). Prema metodologiji WTTC-a, doprinos turizma hrvatskom BDP-u iznosi 25 % što pokazuje da je otprilike četvrtina BDP-a Hrvatske direktno i indirektno vezano uz turizam. Prema ovom pokazatelju Hrvatska je i dalje rangirana

6 U zemljama poput primjerice Španjolske, Italije i Francuske, udio deviznih priljeva od turizma u BDP-u iznosi manje od 5 % (Klepo, 2018.; Korda, 2019.).

iznad ostalih članica EU i nalazi se na relativno visokom 29. mjestu od 185 zemalja u svijetu (Škrbić, 2017.).

Nedostatna diversifikacija gospodarske strukture može uzrokovati ozbiljne poteškoće ako problemi pogode jedan, ključni sektor nacionalne ekonomije. Kako turizam ima sezonski karakter, može doći i do promjene u kvaliteti ljudskog kapitala. Tako Hrvatska bilježi manji broj upisanih studenata iz gradova u koja je turizam glavna gospodarska djelatnost. Broj upisanih studenata iz turističkih gradova i općina bio je za 8 % niži nego iz gradova i općina koji se ne smatraju turističkim destinacijama. Intenzivan razvoj turizma negativno utječe na spremnost za nastavak školovanja tako da sve više mladih koji žive u atraktivnim turističkim destinacijama gubi motiv za studiranjem (Korda, 2019.). Ovi podaci su zabrinjavajući i ako se ovaj trend nastavi, može doći do ozbiljnih posljedica za zemlju. Zemlja na ovaj način gubi diverzifikaciju jer rezidenti više ne razvijaju vještine i znanja koja nisu potrebna turističkoj djelatnosti. Nadalje, u Hrvatskoj se oslanjanjem na turističku djelatnost i njegovanjem tzv. rentijerskog mentaliteta, smanjuje produktivnost rezidenata (Jurčević, 2017.).

Prema Collieru (2007.), efekte „nizozemske bolesti“ moguće je smanjiti usporavanjem aprecijacije domaće valute (npr. štedjeti izvozne prihode u posebnim fondovima u inozemstvu i na taj način dozirati priljev deviza u zemlju ili pak povećati domaću štednju) te povećanjem konkurentnosti industrijskog sektora (npr. povećati ulaganja u obrazovanje i infrastrukturu ili alternativno povećati subvencije najgore pogođenim sektorima).

Hrvatska bi primjerice trebala smanjiti poreze u ostalim gospodarskim granama koje nisu turizam kako bi povećala njihovu konkurentnost. Nadalje, kako bi minimizirala šansu nastanka aprecijacijskih pritisaka država bi trebala voditi razboritu fiskalnu politiku i prijeći u zonu stabilnih suficita, što će smanjiti potrebe za stranim zaduživanjem i priljevom deviza po toj osnovi. Za početak bi stanje nultog deficita bio pomak ka pozitivnijem ekonomskom stanju zemlje. Takva pak državna politika bila bi odgovornija i racionalnija te da bi pružala određenu dozu sigurnosti ukoliko turistička djelatnost pretrpi određene šokove. Kada bi Hrvatska umanjila poreze u drugim gospodarskim granama i vodila politiku proračunskog suficita, onda u slučaju pada prihoda turizma, Hrvatska se ne bi morala okrenuti politici štednje kako bi eliminirala štetne učinke pada prihoda u turizmu koji bi se manifestirali kao porast deficita i porast javnog duga Hrvatske. Dodatno, trebalo bi popraviti stanje ulagačke klime u Hrvatskoj i privući investiture, posebice direktna strana (prvenstveno *greenfield*) ulaganja. Hrvatska bi trebala učiniti strukturne reforme i optimizirati poslovno okruženje kako bi uspjela umanjiti pojavne posljedice „nizozemske bolesti“ te kako bi uspjela postati manje ovisna o oscilacijama u turizmu. (Jurčević, 2017.). Za početak, u prilog tome može i

prijedlog osnivanja neke vrste „turističkog“ fonda koji će apsorbirati višak deviza i usmjeriti ga u produktivna ulaganja.

5. Zaključak

Neoklasična teorija zalaže se za otvaranje zemalja stranom kapitalu oslanjajući se na uobičajene argumente o alokativnoj efikasnosti kapitala. Smatra se da postoji *win-win* situacija i za zemlju primateljicu i za zemlju bogatu kapitalom. Očekuje se da će strani kapital u zemlji primateljici biti iskorišten za investicijsku aktivnost dok je motivacija zemlje bogate kapitalom u većim prinosima na kapital koje može ostvariti u zemljama u razvoju. Kada se otvori stranom kapitalu, zemlja bi trebala zabilježiti veliki rast investicija, produktivnosti rada i potrošnje no ustvari dolazi do pogoršanja tekućeg računa bilance plaća i aprecijacije domaće valute. Zemlja primateljica zapravo ostaje još u gorem stanju nego li je bila prije ulaska stranog kapitala jer sada mora vratiti strano financiranje, a proizvodni kapaciteti su joj ostali isti. Nadalje, samo je kod zemalja kod kojih je stupanj supstitucije strane za domaću štednju bio malen bilo koristi od strane štednje.

U realnosti, kapital ne teče iz razvijenih zemalja u zemlje u razvoju. Moguća objašnjenja, koja nudi ista ona neoklasična teorija koja je prvotno smatrala postojanje obostranih benefita za uključene strane, su sljedeća: kapitalom siromašne države imaju drugačiju proizvodnu strukturu gospodarstva te su prisutne tehnološke razlike, manjak faktora proizvodnje, nedostatak stručnog ljudskog kapitala, loše vladine politike i loša institucionalna struktura. Objašnjenje leži i u postojanju određene doze neizvjesnosti tj. rizika u zemljama u razvoju. Drugim riječima, problem potencijalnih zemalja primateljica je u ograničenoj sposobnosti apsorpcije stranih resursa. Naposljetku, bitno je spomenuti postojanje tzv. hipoteze pragova koja podrazumijeva da zemlje moraju zadovoljiti određenu razinu (prag) financijskog i institucionalnog razvoja da bi profitirale od priljeva strane štednje. Ukoliko ti pragovi nisu zadovoljeni, priljev stranog kapitala ima (naravno) negativne učinke.

Nadalje, kada se zemlja koja je kapitalno oskudna napokon otvori stranom kapitalu, rezidenti se počinju zaduživati kako bi povećali svoju potrošnju jer očekuju gospodarski rast u budućnosti. Problem nastaje kada se potrošnja povećava brže od bruto domaćeg proizvoda zemlje pa se ne uspijeva zadovoljiti uvozom robe. Događa se naime pomak u domaćoj proizvodnoj strukturu od razmjenjivih ka nerazmjenjivim dobrima tj. pad profita u industrijskom sektoru i porast potražnje za uslugama kao i redistribucija zaposlenih u pravcu uslužnog sektora. Posljedično, zbog porasta potražnje za uslugama dolazi do porasta cijena u uslužnom sektoru.

Sa rastom cijena usluga rastu i nadnice, a time i cijena rada u industriji. Takav pomak u strukturi proizvodnje mogao bi dovesti do niže stope rasta u srednjem roku. Ukratko, to bi značilo da priljev stranog kapitala može imati učinak sličan pronalasku prirodnih resursa. Taj učinak poznat je pod nazivom „nizozemska bolest“. Iako se „nizozemska bolest“ najčešće poistovjećuje s otkrićem prirodnih i energetskih resursa, ova vrsta poremećaja može se odnositi na bilo koju promjenu koja rezultira velikim priljevom deviza što posljedično dovodi do aprecijacije domaće valute i pogoršanja vanjskotrgovinske bilance što pak zemlju čini manje konkurentnom i uzrokuje deindustrijalizaciju (direktnu i indirektnu).

U Hrvatskoj glavni je problem što je strani kapital koji je ušao u zemlju završio u potrošnji, a ne u izgradnji zemlje. Inozemno zaduživanje i krediti (domaćih) banaka tek su u manjoj mjeri bili usmjereni u izvozne proizvodne sektore, a većim dijelom u kredite stanovništvu, uvoznicima i sektoru nekretnina. U Hrvatskoj se spomenuta „nizozemska bolest“ očituje upravo u turizmu i sektoru nekretnina. Turizam je aktualan svega nekoliko mjeseci na godinu i tada ima blagotvorne učinke na zaposlenost i ekonomski rast. Međutim, postojanje razvijenog turizma zahtijeva i veliki uvoz roba. U tom procesu domaća proizvodnja (skoro pa) je zapostavljena. Za vrijeme turističke sezone dolazi i do aprecijacije domaće valute (i posljedičnih učinaka na uvoz/izvoz i na industrijsku proizvodnju) kao i do pritiska na rast plaća. Time se stvara nepovoljna slika o Hrvatskoj jer su troškovi rada veći nego u konkurentskim zemljama. Nadalje, Hrvatska zajedno sa Maltom, Ciprom i Grčkom ima najveći udio deviznih priljeva u cijeloj EU, a procjenjuje se da će navedeni udio deviznih priljeva u Hrvatskoj nastaviti rasti. Lijek za „nizozemsku bolest“ jest prestanak dodatnog inozemnog zaduživanja, smanjenje poreza u ostalim gospodarskim granama (a koje nisu uslužni sektor), vođenje tzv. politike stabilnih suficita, strukturne reforme te optimizacija poslovnog okruženja.

Ako cijelu priču promatramo u (puno) širem kontekstu, konstatirat ćemo da je liberalna ekonomska paradigma (nametnuta nerazvijenom svijetu da se integrira u globalne ekonomske tijekove) kao stvorena da ih zadrži na periferiji, u njihovoj (neokolonijalnoj) zavisnosti ali i zaostajanju za ekonomskim liderima. Očito je za zaključiti da takve teorije, a potom i politike iz njih proizašle djeluju u smjeru interesnih sfera samo razvijenog dijela svijeta. U suprotnom, takve iste razvojne recepture bi u svom razvoju primjenjivale i razvijene ekonomske sile. Iako zaštita i razvoj slabih gospodarstava treba da bude u fokusu ekonomskih znanosti i političkih zbivanja, ona se svakojako negira dok se razvijene zemlje bore za ključne strateške interese, a ti interesi obuhvaćaju tranzitne putove, geostrateške pozicije od velikog značaja te kontrolu nad ključnim sirovinским bazama.

U očuvanju sigurnosti i prosperiteta velike ekonomske sile kao što su SAD, Kina i Rusija svojim politikama balansiraju između tržišnog i državno uređenog gospodarstva. U globalnoj igri za premoć, ovaj veliki trojac također prati i blok vodećih zemalja članica EU. Kako je ekonomska interesna pozadina korijen svih međunarodnih sporova i konflikata tako se u ovoj bitci za premoć koriste sva raspoloživa sredstva. U toj borbi, sprema između privatnog/stranog kapitala i politike očituje se u tome da se ključnim korporacijama omoguće najbolje pozicije u poslovanju, pristup tržištima i ključnim sirovinama. Rehabilitirana merkantilistička praksa u formi neomerkantilizma ne isključuje čak ni mogućnost ostvarivanja monopolskih ili oligopolskih pozicija, a posredstvom toga omogućuje naravno i ekstrakciju monopolne rente.

I dok se u svijetu naveliko propagira (od znanosti do politike) liberalistička ideologija, zakulisno se odvija dijametralno suprotna igra. Pritišćući svijet neoliberalnim pravilima igre marginalizirala se uloga države u formiranju društveno-ekonomskih odnosa tj. u gospodarskim politikama posebno nerazvijenih zemalja dogmom kako će tržište samostalno dovesti sve u ekvilibrij. U sveopćoj zapletenosti međunarodnih odnosa gdje se s jedne strane propagira i nameće liberalizam dok drugi pak primjenjuju neomerkantilističke doktrine, dolazi se do zaključka o neophodnosti proučavanja političke ekonomije, više nego ikad, jer samo ona može u biti objasniti globalne međunarodne odnose. U protivnom, prema Tदारou i Smithu (2006.), nastavit će se realizacija tzv. modela neokolonijalne zavisnosti⁷ i modela lažne paradigme⁸ čime postoji realna mogućnost da siromašne države dodatno „zaglave“ u obrascu ovisnosti odnosno da se „zaoštri“ dualnost⁹ u nerazvijenim zemljama.

7 Prema modelu neokolonijalne zavisnosti, zbog namjerne eksploatacije i/ili svjesnog nemara, koegzistencija bogatih i siromašnih zemalja u sistemu kojim dominira odnos nejednakih snaga između cent(a)ra i periferije čini pokušaje siromašnih zemalja da postanu samoodržive i nezavisne teškim i nemogućim, a sustav i dalje čvrsto temeljen na principima nejednakosti i konformizma (Strahinja, 2006.).

8 Prema modelu lažne paradigme, stručnjaci iz agencija razvijenih zemalja (i donatorskih organizacija) nude zemljama periferije sofisticirane koncepte, elegantne teoretske strukture i složene ekonometrijske modele koji često vode do neodgovarajućih i/ili pogrešnih politika

9 Dualizam govori upravo o postojanju i opstojanju sve većih razlika između bogatih i siromašnih zemalja.

LITERATURA

- Aizenman, J.; Jinjarač, Y.; Park, D. 2013. „Capital flows and economic growth in the era of financial integration and crisis“. *Open Economies Review*. Vol. 24. No. 3. pp. 371 - 396.
- Alfaro, L.; Kalemli-Ozcan, S.; Volosovych, V. 2008. „Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation“. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 90. No. 2. pp. 347 - 368.
- Athukorala, P. C.; Rajapatirana, S. 2003. „Capital Inflows and the Real Exchange Rate: A Comparative Study of Asia and Latin America“. *World Economy*. Vol. 26. No. 4. pp. 613 - 637.
- Bačelić, M. 2018. „Analiza prisutnosti „Dutch disease“ u Republici Hrvatskoj“. dostupno na: <<https://bit.ly/2kXedLL>> [pregledano: 20. rujna 2019. godine]
- Bakardzhieva, D.; Naceur, S. B.; Kamar, B. 2010. „The Impact of Capital and Foreign Exchange Flows on the Competitiveness of Developing Countries“. International Monetary Fund Working Paper. WP/10/154.
- Baletić Z.; Medić Đ. 2010. *John M. Keynes i hrvatska ekonomska misao*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu. Zagreb.
- Bilas, V.; Franc, S. 2006. „Uloga inozemnih izravnih ulaganja i načini poticanja“. *EFZG Working Paper Series*. No. 06 – 13. pp. 4 - 16.
- Blanchard, O. 2019. „Public Debt and Low Interest Rates“. NBER Working Paper No. 25621. dostupno na: <<http://www.nber.org/papers/w25621>> [pregledano: 21. studenoga 2019. godine]
- Bresser-Pereira, L. C.; Gala, P. 2009. „Why Foreign Savings Fail to Cause Growth“. *International Journal of Political Economy*. Vol. 38. No. 3. pp. 58 - 76.
- Brooks, R.; Edison, H.; Kumar, M.; Slok, T. 2001. „Exchange Rates and Capital Flows“. International Monetary Fund Working Paper. WP/01/190.
- Bukovšak, M.; Lukinić Čardić, G.; Ranilović, N. 2017. „Struktura toka kapitala i devizni tečaj: primjer Hrvatske“. Hrvatska narodna banka, Istraživanja I-49, dostupno na: <https://www.hnb.hr/documents/20182/2030174/i-049.pdf/3031e76b-739f-48fb-9cfe-9810_9b224b7b> [pregledano: 21. studenoga 2019. godine]
- Buterin, V. 2014. „Makroekonomske učinci institucionalnih reformi na gospodarski rast s posebnim osvrtom na Republiku Hrvatsku“. doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci. Rijeka.
- Choong, C. K.; Baharumshah, A. Z.; Yusop, Z.; Habibullah, M. S. 2010. „Private capital flows, stock market and economic growth in developed

and developing countries: A comparative analysis". *Japan and the World Economy*. Vol. 22. No. 2. pp.107 - 117.

Collier, P. 2007. *The Bottom Billion*. Oxford University Press.

Combes, J. L.; Kinda, T.; Plane, P. 2011. „Capital Flows, Exchange Rate Flexibility, and the Real Exchange Rate“. International Monetary Fund Working Paper. WP/11/09.

Davis, S. J. 2015. „The macroeconomic effects of debt-and equity-based capital inflows“. *Journal of Macroeconomics*. Vol. 46. pp. 81 - 95.

Dullien, S. 2013. „How beneficial are capital inflows for economic catch-up? Lessons from the euro periphery“. Competence Centre on Money, Trade, Finance and Development Working Paper. No. 08/2013. Hochschule fuer Technik und Wirtschaft. Berlin. dostupno na: <<https://ideas.repec.org/p/mtf/wpaper/1308.html>> [pregledano: 31. listopada 2019. godine]

Durham, J. B. 2004. „Absorptive capacity and the effects of foreign direct investment and equity foreign portfolio investment on economic growth“. *European Economic Review*. Vol. 48. No. 2. pp. 285 - 306.

Ebrahim-zadeh, C. 2003. „Back to Basics – Dutch Disease: Too much wealth managed unwisely“. *Finance and Development*. March, 2003. Vol. 40. No. 1. dostupno na: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2003/03/ebra.htm>> [pregledano: 31. listopada 2019. godine]

Gui-Diby, S. L.; Renard, M. F. 2015. „Foreign Direct Investment Inflows and the Industrialization of African Countries“. *World Development*. Vol. 74. pp. 43 - 57.

Igan D.; Kutan A. M.; Mirzaei A. 2016. „Real effects of Capital Inflows in Emerging Markets“. IMF Working paper. No. 16/235 dostupno na: <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Real-Effects-of-Capital-Inflows-in-Emerging-Markets-44438>> [pregledano: 21. studenoga 2019. godine]

Ivanov, M. 2015. „Efekti intervalutarnih odnosa na razvoj gospodarstva Hrvatske“. dostupno na: <<https://bit.ly/2kKpvcY>> [pregledano: 01. rujna 2019. godine]

Jakovac, P.; Vlahinić Lenz, N. 2016. *Energija i ekonomija u Republici Hrvatskoj: makroekonomski učinci proizvodnje i potrošnje električne energije*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci. Rijeka.

Jovančević, R. 2007. „Utjecaj izravnih inozemnih investicija na hrvatsko gospodarstvo – komparativna analiza“. *Ekonomski pregled*. Vol. 58. No. 12. pp. 826 - 850.

Jurčević, R. 2017. „Simptomi nizozemske bolesti u turizmu bit će sve izraženiji, ne trebamo dolijevati ulje na vatru“. dostupno na: <<https://direktno.hr/razvoj/simptomi-nizozemske-bolesti-u-turizmu-bit-ce-sve-izrazeniji-ne-trebamo-dolijevati-ulje-na-vatru-101471/>> [pregledano: 11. studenoga 2019. godine]

Klepo, M. 2018. „Može li turizam unazaditi ekonomiju? Prevelika ovisnost o turizmu ima negativne posljedice“. dostupno na: <<https://novac.jutarnji.hr/aktualno/moze-li-turizam-unazaditi-ekonomiju-prevelika-ovisnost-o-turizmu-ima-negativne-posljedice/7962874/>> [pregledano: 11. studenoga 2019. godine]

Korda, Z. 2019. „Prijetite nam nizozemska bolest i bolest plaža“. dostupno na: <<https://www.tportal.hr/biznis/clanak/prijetite-nam-nizozemska-bolest-i-bolest-plaza-zagrebacki-znanstvenik-upozorio-na-katastrofalne-posljedice-turistickog-buma-foto-20190717>> [pregledano: 11. studenoga 2019. godine]

Lucas, R. 1990. „Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?“. *The American Economic Review*. Vol. 80. No. 2. pp. 92 - 96.

Marić, Z. 2008. „Izravna inozemna ulaganja i produktivnost hrvatskih poduzeća u djelatnosti industrije“. *Privredna kretanja i ekonomska politika*. No. 116. pp. 29 - 51.

Mečev, D. 2012. „Izbor režima deviznog tečaja“. *Zbornik radova Međimurskog veleučilišta u Čakovcu*. Vol. 3. No. 1. pp. 61 - 69.

Prasad, E.; Rajan, R.; Subramanian, A. 2007. „Foreign capital and economic growth“. IZA Discussion Paper No. 3186. dostupno na: <<https://ssrn.com/abstract=1048861>> [pregledano: 21. studenoga 2019. godine]

Skidelsky R. 2011. *Keynes: povratak velikana*. Algoritam. Zagreb.

Strahinja, D. 2006. *Ekonomija – gdje je tu čovjek?*. Digital point tiskara d.o.o. Rijeka.

Škrbić, D. M. 2017 „Hrvatski turistički bum: dolazi li virus nizozemske bolesti“. dostupno na: <<https://arhivalitika.hr/blog/hrvatski-turisticki-bum-dolazi-li-virus-nizozemske-bolesti/#>> [pregledano: 11. studenoga 2019. godine]

Todaro, M. P.; Smith, S. C. 2006. *Ekonomski razvoj*. 9. izdanje. Šahinpašić. Sarajevo.

Vedriš, M.; Šimić, R.; Dujšin, U. 2007. „Vanjski dug: posljedice prethodne politike i mogući uzrok usporavanja budućeg razvoja“. *Ekonomija/Economics*. Vol. 14. No. 1. pp. 299 - 330.

Yesin, P. 2016. „Capital Flows and the Swiss Franc“. Swiss National Bank Working Paper. 8/2016.

Ismar Velić,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska,
doktorand

Trina Mjeda,

Sveučilište Sjever, Koprivnica, Republika Hrvatska

Izravne inozemne investicije i porezna konkurencija u globalnoj ekonomiji

Sažetak

Suvremenim svijetom današnjice dominira nezaustavljiv i turbulentni razvoj procesa globalizacije. Kao posljedica društvenoekonomskih trendova ovaj proces obilježava modernu eru čovječanstva, a sa sobom donosi i brojne ekonomske fenomene. Jedan od takvih fenomena jeste porezna konkurencija sa svojim pozitivnim i negativnim konotacijama. Prema nekim mišljenjima, porezna konkurencija ne nosi štetne konotacije jer pritišće državni aparat i potiče efikasnije korištenje javnih prihoda. Međutim, u uvjetima kada se mehanizme poreznog sustava države direktno koristi za privlačenje stranog kapitala, naravno i na vlastitu i na štetu drugih država, porezna konkurencija postaje prijetnja balansu javnih prihoda i troškova, koja sa sobom nosi brojne ekonomske, fiskalne, socijalne te i neke druge negativne efekte. Kako porezna konkurencija nosi cijeli niz ekonomskih utjecaja na državnoj, u prevenciji štetne globalne konkurencije uključene su skoro pa sve međunarodne organizacije poput OECD-a, Svjetske trgovinske organizacije - WTO, skupine zemalja G7, Ujedinjenih naroda, itd., ali i ekonomske integracije poput Europske unije. S druge strane spomenute institucije potiču međunarodnu mobilnost kapitala, roba i usluga. Svrha ovog rada je upoznati se sa samim pojmom globalizacije, globalnih tijekova kapitala porezne konkurencije i njegovim eventualnim budućim posljedicama na državu i međunarodne ekonomske odnose, te stvoriti shodne teorijske i empirijske uvide za razne oblike prevencije i smanjivanja njenih negativnih posljedica. Uvidi u problematiku ostvaruju se teorijskim promatranjem globalnih ekonomskih odnosa kroz prizmu utjecaja porezne konkurencije na izravne investicije i obratno, te kroz determinante izravnih inozemnih ulaganja u teorijskom i empirijskom smislu na samu logiku pojave porezne konkurencije. Rezultati istraživanja ukazuju da je za opisivanje linearne povezanosti između porezne stope, realnog bruto domaćeg proizvoda, naknada zaposlenicima, inflacije, realnog efektivnog tečaja, otvorenosti gospodarstva i neto izravnih inozemnih investicija adekvatniji regresijski model fiksnih učinaka. Empirijskim istraživanjem panel podataka koji obuhvaća 217 zemalja, potvrdila su se naša očekivanja da povećanje poreznih stopa ima negativan učinak na priljev neto FDI-a.

Ključne riječi: porezi, porezna konkurencija, izravne inozemne investicije, međunarodna mobilnost kapitala.

1. Uvod

Analizu porezne konkurencije započinjemo obrazlaganjem globalizacije i međunarodnih ekonomskih odnosa te samih zakonitosti konkurencije na tržištu. Iz tog razloga potrebno je krenuti s fenomenom globalizacije koji datira od nekoliko stoljeća ranije, ali se njegovi utjecaji izrazito osjećaju u posljednjim desetljećima 20. stoljeća kada doživljava svojevrsni uspon koji se nastavlja i u 21. stoljeću. Pojava globalizacije istražuje se od 60-ih godina 20. stoljeća jer je i tad svojim djelovanjem ostavljala traga na cijeli svijet. Konsekvence pozitivnog predznaka reflektiraju se u najvećoj ekspanziji proizvodnje u povijesti te porastu blagostanja, ali očite su i negativne posljedice poput zagađenja okoliša, produbljenja ekonomskih razlika i drugih posljedica. Jedna od njih je tema ovog rada - porezna konkurencija. Naravno da se globalizacijski proces mora promatrati kroz dualitet njegove prirode jer se svi utjecaji ne osjete u svim krajevima svijeta podjednako, niti se decidirano može tvrditi da je globalizacijski proces sa sobom nosi pozitivne ili negativne promjene u svijetu. Trijumf ovog procesa se u modernim ekonomskim pojmovima definira kao trijumf tržišne ekonomije na globalnoj razini (Veselica, 2007.). Do trijumfa je došlo rušenjem Berlinskog zida, kao prekretnice novih društvenoekonomskih odnosa pošto tada dolazi do prijelaza s planske na tržišnu ekonomiju bivših zemalja Sovjetskog Saveza te zemalja zapadnog Balkana. Pored međunarodnih institucija poput Svjetske trgovinske organizacije (WTO), Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svjetske banke (WB), najvažniji i primarni nosioci procesa globalizacije i nove ekonomije su velika poduzeća koja poznajemo kao multinacionalne i transnacionalne korporacije. Korporacije su se etablirale kao jake industrijske i financijske grupe koje značajno utječu na svijet u cjelini i na njegove segmente nacionalnih okvira - države (Stojanov, 2012.). Fokus ovog rada usmjeren je segmentu porezne konkurencije jer je problematika globalizacije kao i sam pojam iste suviše opširna i kompleksna tema da bi se izdašno istraživala u ovom radu. U svom recentnijem djelovanju ovi procesi djeluju tako da produbljuju nejednakosti koje se očituju na različitim razinama i nije ih moguće *ad hoc* niti mehanički riješiti. Procese socijalnog izjednačavanja na globalnoj i državnoj razini nemoguće je jednostavno i trenutno obaviti. Prema riječima Veselice (2007.) to bi predstavljalo utopiju, međutim to ne znači da ovu problematiku treba ostaviti po strani, nego je potrebno razviti svijest o istima i otvoriti procese kojim bi se smanjile ekstremne nejednakosti i omogućila planetarna dimenzija razvoja svijeta poznata kao održivi razvoj. Iako će se u ekonomskim raspravama s ovim tvrdnjama svi složiti, u suvremenim uvjetima teško je očekivati da će doći do stvarnog suočavanja s navedenim problemom. Iz tog razloga globalizaciji se prilazi s ekonomskog aspekta pa se i postavlja pitanje što globalizacija znači za ekonomiste? Naime, definicija globalizacije s ekonomskog aspekta podrazumijeva proces otvaranja i liberalizacije nacionalnih fi-

nancijskih tržišta i njihovo stapanje u globalno tržište kapitala (Lončar, 2005.). Pod tim pojmom se podrazumijeva „**međunarodna integracija**” dobara, tehnologija, rada i kapitala pa se može govoriti o globalizaciji u širem smislu (Lončar, 2005.). Neki autori definiraju je kao rast transkontinentalne međupovezanosti. Jedna od dimenzija globalizacije je rast i razvoj transnacionalnih korporacija, kolanje međunarodnog kapitala i povećanje međunarodne trgovine (Milardović, 2003.). Transnacionalne tvrtke se pojavljuju kao ključni čimbenik svjetskih gospodarskih procesa, a kao najvažniji nositelji globalizacijskih procesa u novoj ekonomiji, sa svojim golemim utjecajem na državu premještaju fokus istraživanja međunarodnih ekonomskih odnosa. Navedene tvrdnje potvrđuje činjenica da transnacionalne korporacije povećavaju obujam trgovine, proizvodnje i investicija te imaju značajan utjecaj na ekonomiju, politiku, socijalnu i kulturnu sferu te okoliš. Nositeljima globalizacije se smatraju jer otvaraju podružnice, prodajne punktove i tvornice na bilo kojem dijelici globusa ako to odluče, najčešće nesputane administrativnim državnim granicama (Klein, 2002.). U novije vrijeme, transnacionalne korporacije ne samo da djeluju nesputane državnim granicama i njenim djelovanjem, već izazivaju pojave poput porezne konkurencije koja je u fokusu ovog rada. Unutar ovog pojma, državne administracije svojim djelovanjem na razne načine pokušavaju privući korporacijski kapital. Time korporacije postaju „*domaće*“ u svakoj zemlji u koju dođu, a povezujući svoje podružnice stvaraju jedinstvenu mrežu koja svijet spaja u jednu cjelinu upravo svojim biznisom.

2. Teorijski okvir

2.1. Fenomen globalizacije i ekonomski subjekti današnjice

Prilikom daljnjeg definiranja globalizacijskog procesa i njegovih utjecaja poslužit ćemo se dijalektičkim prilazom ekonomskoj globalizaciji Stojanova (2012.). Definirajući srž ove problematike, Stojanov (2012.) izdvaja nekoliko citata istaknutih ekonomista: „*Prema R. Rosecranceu globalizacija je proces kojim se „teritorijalna“ država zamjenjuje virtualnom državom - „tržišnom državom“. U tom smislu mi držimo da je realna naša definicija globalizacije koja drži da je globalizacija proces privatizacije svjetskih ekonomskih resursa od strane krupnog kapitala, vrlo često virtualnog i hibridnog, o čemu svjedoči eksponencijalna ekspanzija financijskih derivata zadnjih dvadesetak godina čija je vrijednost dosegla 457 trilijuna eura u 2007. godini. A ako je privatizacija politički proces s ekonomskim konzekvencama, dijalektički dolazimo do zaključka da je globalizacija proces transformiranja teritorijalne (nacionalne) države u megakapitalizam, tj. tržišnu korporativnu svjetsku državu*“ (Stojanov, 2012.). Sukladno navedenim razmatranjima, može se zaključiti da se mišljenje spomenutog ekonomista glede globalizacijskih pitanja preklapa

s pretpostavkom da korporacije imaju veliki utjecaj i pregovaračku moć u smislu lobiranja za svoje interese. Uz navedene tvrdnje o interesima korporacija, potrebno je povući paralelu i poistovjetiti korporacije simplificirano s načinom kako Smith vidi „trgovca” u njegovoj izjavi; „*Trgovac, za kojeg je ispravno rečeno, ne mora biti građanin ni jedne zemlje. Za nje-ga je uglavnom nevažno gdje se bavi trgovinom, čak mala neugodnost će ga izazvati da realocira svoj kapital, a zajedno s njim i proizvodnju koju organizira iz jedne u drugu zemlju.*” (u Stojanov, 2012.). Navedenu izjavu Smitha potrebno je upotpuniti i onom koju je prema Kindelbergeru (1978.) naglasio V. Barbour glede Smithova stajališta: „*Međunarodni kapitalista od svog prvog do posljednjeg poteza je, u pravilu čovjek bez države, čak je i Amsterdamac sedamnaestog stoljeća, mada ni u kojem slučaju čovjek bez grada, bio potpuno oslobođen apstraktnog ograniče-nja patriotizma ili teorija ekonomskog nacionalizma.*” (u Stojanov, 2012.). Nadovezujući se na prethodne tvrdnje, ako se povuče paralela sa suvremenim prilikama, vidljivo je da je modus operandi glede realokacije proizvođnje krupnih poduzeća jako sličan te je sasvim logično za očekivati transfer proizvodnje na područja s nižim troškovima proizvodnje. Uz to se moraju uzeti u obzir pravila akumulacije, centralizacije i koncentracije kapitala, koja nalažu konstantno okrupnjavanje kapitala neovisno o grani-ci i pripadnosti (Lavčević, 1953.) i to kao nužnost opstanka na tržištu. Naime, u tržišnoj utakmici, poduzeća da bi opstala moraju konstantno unaprjeđivati proizvodne procese i povećavati kapacitete, a to uključuje i preuzimanje konkurenta ili spajanje s istima, te tragati za novim tržištima (Velić, 2017.). Dakle, jednom riječju poduzeća moraju biti konkurentna i spremna na sve u tržišnoj utakmici kako bi opstala. Sukladno tome, a uzimajući u obzir da su osnovna determinanta modernog oblika razvoja ekonomije i države zapravo investicije, nameće se pitanje: hoće li se država koja je u razvoju ili u tranziciji, a priori oskudna s kapitalnim sredstvima, ohrabriti da djeluje u smjeru povećanja troškova poslovanja potencijalnih investitora? Kao odgovor na postavljeno pitanje prilazi se tvrdnjama Harrisa i Taylora (2005.), koji za FDI tvrde da predstavljaju izvor svježeg kapitala, a samim tim i povezanog ekonomskog rasta i unaprjeđenje konkurentnosti, razvoja tehnologija i znanja te njihovog prelijevanja na zemlje u koje dolaze. Njihovi nositelji, transnacionalne (TNC) i multinacionalne kompanije (MNC), poznaju i same razvijaju proizvodne procese, imaju razvijene poslovne mreže, potrebno znanje i tehnologiju. Na tako postavljeno pitanje sada nije teško dati odgovor – logika nalaže da će se u određenim slučajevima i u razvijenim zemljama morati modificirati politike shodno zahtjevima kapitala, kako bi isti zadržale u okviru svojih granica ako to bude nužno. Sljedeće što je potrebno napomenuti je da će transnacionalna poduzeća, zbog opstanka na tržištu, biti primorana tražiti područja s nižim proizvodnim troškovima, kako bi ostvarila nova sredstva za unaprjeđenje i povećanje obima proizvodnje.

Može se pretpostaviti da će, ako je to je to moguće, vršiti i pritisak na države u smislu rasterećenja poreznih troškova, ali i drugih olakšica i zakonskih okvira koja bi pogodovala njihovom poslovanju (Velić, 2018.). U prilog tome govori inicijativa porezne harmonizacije u Europskoj uniji, koja se spominje kao sljedeća velika prepreka najrazvijenijeg integracijskog procesa na svijetu. Shodno tome, da bi se kapital privukao u zemlju, država je u modernim uvjetima sve češće prinuđena da smanji porezna opterećenja jer to postaje prevelik trošak poslovanja a samim tim i neugodnost, koja može izazivati prethodno spomenutog *trgovca - korporaciju* da preseli svoj kapital i posluje negdje drugdje. U prilog navedenom, govori primjer iz prakse o spajanju dvije farmaceutska korporacije, američkog Pfizerera, čija se tržišna vrijednosti procjenjuje na 219 milijardi američki dolara i irskog Allergana tržišne vrijednosti 113 milijardi dolara. Spajanje ove dvije kompanije stvorilo je novu gigantsku korporaciju te pojačalo sve veći trend koncentracije kapitala u farmaceutskoj industriji. Ovo spajanje s jednim od glavnih konkurenata u proizvodnji botoxa i zajedničkim nastupanjem na tržištu, američkoj korporaciji Pfizer donio je mogućnost preseljenja na irsko tlo. Taj strateški manevar ovoj je korporaciji donio mogućnost prelaska na irsku poreznu stopu koja iznosi 4,8 posto s američke porezne stope od 25,5 posto (Poslovni dnevnik, 2015.). Izvršni direktor Pfizerera, Ian Read ovo spajanje opisao je riječima: „*Da bismo ostali uspješni u budućnosti, treba nam konkurentna porezna stopa.*” (Poslovni dnevnik, 2015.). Promatrano iz perspektive poduzetnika navedena je tvrdnja savršeno logična, jer svaki poduzetnik teži ostvarivanju profita. Također, mora se uzeti u obzir i činjenica da ako to spomenuti *poduzetnik - trgovac* ne učini, to bi mogao napraviti neki od njegovih konkurenata te time oslabiti njegovu poziciju na tržištu, a u krajnjem slučaju ga i eliminirati iz tržišne utakmice. Međutim, ovdje se nameće drugo pitanje: do koje granice ide smanjivanje prihoda državnog aparata proizašlo iz porezne konkurencije, da bi on uopće mogao funkcionirati na razini jednog modernog suvremenog društva? Odgovor na ovo pitanje teško je utvrditi, ali je lako uočiti da je pritisak na državu - naciju konstantan i sveprisutan u novonastalom ekonomskom ambijentu. Iz tog razloga se navodi još jedna definicija transnacionalnih kompanija (dalje u tekstu TNC). Definicija TNC-a prema Stojanovu (2012.) glasi da su: *TNC i transnacionalne banke temeljni ekonomski subjekti našeg doba i zrcalni odnos procesa globalizacije.* Pored toga, Stojanov i Jakovac (2013.) navode i njihovo osnovno mikroekonomsko načelo poslovanja, a to je načelo rastućih prihoda i padajućih troškova. Uz to, Stojanov (2012.) tvrdi da transnacionalizacija svjetske ekonomije formira globalno tržište, čija je glavna karakteristika imperfektna konkurencija s dominantnom oligopolnom strukturom. U uvjetima oligopola velike korporacije postaju ne samo *price maker* nego i *rule maker*, tj. poduzeća ne samo da diktiraju cijene nego ona diktiraju i pravila (Stojanov i Jakovac, 2013.).

Ovom konstatacijom dolazi se do teorijske potvrde pretpostavke da će korporacije biti primorane tražiti niže troškove poslovanja kako bi ostvarile rastuće prihode, jer ih tržišna konkurencija na to prisiljava. Potom će države biti izložene pritisku TNC-a i biti primorane određivati porezne stope sukladno toj logici, a sve kako bi se privuklo prijeko potrebna kapitalna sredstva. Te pretpostavke dalje će se u radu pokušati potkrijepiti empirijskom analizom determinanti izravnih inozemnih investicija.

2.2. Mobilnost čimbenika proizvodnje kao determinanta globalizacije

U ovom se dijelu cjelini podrobnije obrazlaže relacija koja nedostaje u prethodnoj analizi, a čini logičku sponu između države i investicija te je indirektni uzrok porezne konkurencije - mobilnost proizvodnih čimbenika. Iz tog razloga globalizaciju se također promatra i kao složen fenomen koji se odražava na najmanje tri razine koje su usko međusobno povezane, a to su: mobilnost dobara, mobilnost aktivnosti vezanih za produkciju dobara i usluga i mobilnost financijskog kapitala.

Navedene dimenzije globalizacije kroz povijest su koezistirale mijenjajući svoj relativni značaj u vremenu. Povijesno duži period svjetska ekonomija bilježila je značajniju ulogu razmjene na razini država. Međutim, od 60-ih godina 20. stoljeća nastaje nova konfiguracija koju bi se mogla definirati kao *multinacionalna ekonomija*, a koja zamjenjuje prijašnju sintagmu međunarodne ekonomije (Veselica, 2007.) i to u razdoblju kada dolazi do velike ekspanzije investicijskog djelovanja korporacija. Uz korporacije, ključni faktori za daljnji razvoj liberalne ekonomske paradigme na kojima se zasnivaju globalizacijski procesi prema mišljenju Stojanova (2012.) su svjetske financijske organizacije: Međunarodni monetarni fond (MMF), Svjetska banka (WB) i Svjetska trgovinska organizacija (WTO) jer inzistiraju na sličnim principima međunarodnog djelovanja bilo to direktno ili indirektno. Transformacija kejnzejanskog u neoliberalni pristup ekonomskim izazovima 20. stoljeća u djelovanju financijskih institucija (MMF i WB) odvila se završetkom zlatnog doba socijalne demokracije koja je bila dominantna nakon II. svjetskog rata, odnosno do 1970. godine i Prvog naftnog šoka ili I. naftnog šoka (Piper i Taylor, 1998.). Kulminacija ovog transfera paradigmi u svjetskim financijskim institucija odvila se samo 10 godina nakon što se pokrenula investicijska ekspanzija i pojavile prve analize globalizacije. Navedeno proizlazi iz razloga ekspanzije multinacionalnih tvrtki, započeto prvotno u obliku međunarodne razmjene koja se postupno transformira sve više u investicije. Takav slijed je pak prouzrokovan činjenicom da međunarodna robna razmjena dobara i usluga često ima znatne transportne troškove istih,

te je bilo logično trgovinu zamijeniti proizvodnjom na ciljanom lokaliziranom tržištu. Sljedeći veliki zamah slobodnog kretanja kapitala i roba u svijetu – liberalizma, ali i paradigmi kod financijskih institucija pronalazi se u paketu ekonomskih mjera za zemlje u tranziciji kreiranog od strane MMF-a, nezaobilazni Washingtonski konsenzus (Stojanov, 2012.). Ovaj paket mjera je pogodio mobilnosti kapitala i razvoja globalizacije i to ne rijetko na štetu država koje su provodile paket mjera iz Washingtona (Piper i Taylor, 1998.). To se potvrđuje i udaljavanjem politika MMF-a od inicijalnih mjera Washingtonskog konsenzusa s pojavom njegovih stvarnih učinaka (Piper i Taylor, 1998). Opisani procesi i mjere, nadalje su otvorile vrata novim ekonomskim preslagivanjima i grupiranjima u savjetu i daljnjim osnaživanjem globalizacije kapitala. U tom kontekstu ekonomske integracije, koje iako datiraju od prije, dobile su nove potencijalne partnere, pogotovo kada je riječ o Europi. Padom Berlinskog zida i raspadom Sovjetskog bloka, mjere paketa iz Washingtona sugerirane su zemljama bivšeg SSSR-a kao i državama zapadnog Balkana, nastalih raspadom bivše Jugoslavije kao mjere za brzu ekonomsku tranziciju s planskog na tržišno gospodarstvo. Pored prethodnog, razlog za pretpostavke da i integracije pospješuju globalizacijske ekonomske odnose, pronalazi se u činjenici da su integracije čimbenici koji usitnjene regije svijeta postupno spajaju u veće cjeline, a koje vremenom poprimaju konture *mega države* što je svojevrsni prvi korak ka administrativnoj koordinaciji na globalnoj razini. Prethodne teze o ekonomskim integracijama potkrepljuju se temeljima najrazvijenije ekonomske integracije na svijetu – Europske unije (EU). U tom kontekstu za EU se mora naglasiti da počiva na četiri slobode koje su ujedno i temeljne zamisli i najviše vrijednosti od osnivanja Europske zajednice (EZ). Naime, tu je riječ o slobodi kretanja robe, usluga, ljudi i kapitala bez unutarnjih granica (Tadin, 2009.). Kao temeljna sloboda jedinstvenog tržišta EU, sloboda kretanja kapitala je najnovija, a zbog svoje specifične dimenzije (obuhvaća i treće zemlje) je i najšira i najkompleksnija (Europski parlament, 2020.). Četiri slobode na kojima se temelji EU savršeno se uklapaju idejama mobilnosti moderne ili kako to Veselica (2007.) naziva *multinacionalne ekonomije*. Iz tog razloga se često spominje da su regionalne integracije postale još jedan sinonim za liberalizaciju jer intenziviraju mobilnosti roba i usluga, sredstava za proizvodnju i financijskog kapitala prvotno na regionalnom nivou, a potom na globalnom. U ovim novonastalim uvjetima, činjenica je da su se korporacije odlično snašle te iskoristile vlastitu tehnologiju i gospodarski položaj da ostvare dodatne vrijednosti, stoga i jesu ključne osovine globalizacije. Međutim, upravo iz uvjeta veće mobilnosti kapitala i globalne tržišne strukture, korporacije osnažuju svoje pregovaračke pozicije, a svjetsko tržište time dobiva nove izazove.

2.3. Međunarodni odnosi izazvani mobilnošću kapitala: Pojava porezne konkurencije

U okruženju visoke međunarodne mobilnosti kapitala, vlade određenih zemalja mogu doći u iskušenje da kroz mehanizme smanjivanja poreznog opterećenja pokušaju privući izravne inozemne investicije i tako smanje porezne prihode zemalja iz kojih te investicije dolaze (Sokol, 2008.). Ako se u obzir uzmu prethodne tvrdnje tko su nosioci investicija – korporacije, te da upravo one određuju cijene i pravila na svjetskom tržištu, oligopolne morfologije (Stojanov, 2012.), može doći do niza negativnih efekata za sve zemlje koje u njemu i sudjeluju jer će kroz „*utrku do dna*“ zapravo doći do pada blagostanja svih sudionika procesa (Sokol, 2008.). Smanjenja poreznih stopa na kapital u EU i SAD-u koje je počelo potkraj 20. i početkom 21. stoljeća, mnogi autori su također povezivali s pojmom „*utrke do dna*“ (Chirinko i Wilson, 2011.), međutim ovo je ipak ekstremni slučaj jer većina empirijskih istraživanja pokazuje evidentnost porezne konkurencije, ali ipak ne u takvim razmjerima (Burlilov, 2017) ili će do izražaja ove pojave doći tek kada se iscrpe koristi drugih aspekata globalnog tržišta. Očit primjer iz prakse o evidentnosti ove pojave nalazimo u drugoj polovici 90-ih godina 20. stoljeća, a koji se proteže i u 21. stoljeće, kada su zemlje Saveza država Jugoistočne Azije (ASEAN), također jedne od velikih integracija, krenule u „*natjecanje*“ poreznim poticajima u strahu od alokacije izravnih inozemnih investicija u Kinu. Točnije, 1996. godine u konkurenciji za privlačenje ulaganja iz General Motors-a, Filipini su nudili oslobađanje od poreza na dobit za 8 godina, a Tajland je ponudio slično oslobađanje, uz dodatnih 15 milijuna američkih dolara za razvoj infrastrukture za obuku (Paraksa, 2015.). 2001. godine Vijetnam je produžio oslobađanje od poreza na dobit na narednih 10 godina, a Filipini su se natjecali s Vijetnamom promijenivši uredbu kojom su omogućili oslobađanje od poreza na dobit od 8 do 12 godina (Paraksa, 2015.). Nadalje, 2014. godine kako bi privukla ulaganje Samsunga, Indonezija je ponudila oslobađanje od poreza na dobit za deset godina, dok je Vijetnam ponudio 15 godina (Paraksa, 2015.). Pored navedenih primjera, natjecanje u poreznim olakšanjima između država, ono se može pojaviti i unutar regija jedne države. Tome svjedoči slučaj porezne konkurencije usmjerene na privlačenje investitora unutar SAD-a sredinom 80-ih godina 20. stoljeća. U slučaju SAD-a, u poreznom natjecanju da se privuče GM Saturn tvornica sudjelovalo je više saveznih država, a pobjednik ove utrke bio je Tennessee (Edwards, 2007.). Navedeni primjeri adekvatno ukazuju da je problem porezne konkurencije prisutan od dalekog istoka do zapada između država, jednako kao i između administrativnih regija jedne države.

Tijekom rada nekoliko je puta spomenuto da se s ovim problemom suočava i najrazvijenija ekonomska integracija svijeta. EU je problematiku porezne konkurencije prepoznala još potkraj 20. stoljeća. Tome u prilog govori Kodeks ponašanja prilikom oporezivanja poduzeća (engl. *The Code of Conduct for business taxation*) donesen od strane Vijeća ministara EU još 1. prosinca 1997. godine (European Commission, 2020.). Kodeks ponašanja prilikom oporezivanja nije pravno obvezujući dokument, ali ima jasnu političku snagu jer se njime članice ipak obvezuju da će povući postojeće porezne mjere koje djeluju u smjeru štetne porezne konkurencije, te se suzdržati od uvođenja bilo kakvih sličnih mjera u budućnosti (European Commission, 2020.). Pored prethodnog, neophodno je navesti da je Vijeće prepoznalo i pozitivne aspekte porezne konkurencije u smislu primjerenijeg korištenja javnih sredstava i povezanog poreznog rasterećenja ako se uistinu o tome i radi, ali je također donijelo i niz zakonodavnih, regulatornih i administrativnih mjera, koje mogu imati značajne utjecaje na mjesto poslovanja u Uniji (više u European Commission, 2020.). Pored toga, Vijeće je razvijalo ovu inicijativu osnivanjem Skupine za kodeks ponašanja prilikom oporezivanja 1998. godine, a Skupina je potom 1999. godine identificirala 66 poreznih mjera sa štetnim učinkom, te je nastavila s praćenjem provedbi mjera koje bi imale slične učinke (European Commission, 2020.). Međutim, polemika o poreznoj konkurenciji i pored ove inicijative, prvim valom proširenja Unije na njene istočne granice, ponovno postaje aktualna. Rasprava se rasplamsava u razvijenoj jezgri Unije ili staroj Europi na temu o poreznim reformama na paušalne poreze prilikom priključenja Baltičkih i zemalja srednje i istočne Europe Uniji (Feld, 2005.). Time postaje evidentno da se EU dugi niz godina pokušava riješiti problema porezne konkurencije kroz mehanizme porezne koordinacije i harmonizacije (Sokol, 2008.). Shodno pojavi diskusije u EU nakon prvog vala širenja na istok, moglo bi se zaključiti da nije isključeno da će se rasprava o porezima ponovno aktualizirati ako dođe do proširenja EU na zemlje zapadnog Balkana. Za moguću pojavu novih diskusija, potrebno je napomenuti da od velikog niza modela za suzbijanje štetne pojave porezne konkurencije na razini Unije, nijedan od njih nije dobio adekvatnu političku inicijativu. Jedno od objašnjenja je to da štetnost porezne konkurencije nije bila dokazana na adekvatan način (Sokol, 2008.). Iako ne postoje dovoljno snažne političke inicijative za ujednačavanje poreznih opterećenja na razini Unije, evidentan je interes za ovu problematiku.

2.4. Implikacije štetne porezne konkurencije

Unutar ovog poglavlja kratko će se pokušati definirati negativna, odnosno štetna strana porezne konkurencije. Za ključne čimbenike štetnih poreznih režima, Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD) u izvješću iz 1998. godine navodi:

- niska ili nulta efektivna stopa poreza
- izričito ili implicitno ograničavanje porezne prednosti za strane rezidente ili rezidente koji posluju na stranim tržištima
- nedostatak transparentnosti u upravljanju poreznim režimom
- neučinkovite razmjene informacija s drugim zemljama o poreznim obveznicima koji imaju koristi od poreznog režima.

Uz to, u izvješću OECD-a (1998.) navodi se da štetni porezni režim ne traži od stranih rezidenata da prođu znatne testove ekonomskih aktivnosti, niti upućuje zahtjev za razmjernošću razine gospodarske aktivnosti u poreznom utočištu za ostvarivanje porezne povlastice. Slično prethodnoj definiciji OECD-a, Šimurina i Galić (2016.) tvrde da se štetno djelovanje porezne konkurencije očituje u niskim poreznim stopama, posebnim povlasticama za investiranje, olakšicama ili smanjenjem efektivnog poreznog opterećenja za investitore. Dualitet porezne konkurencije, u uvjetima oskudnosti kapitala, za zemlje u nedostatku vlastitih gospodarskih planova i sredstava iznimno je relevantan. Iz tog razloga se porezna konkurencija usmjerena na privlačenje mobilnog kapitala smatra jednom od najvećih prijetnji za opstanak koncepta takozvanog državnoga blagostanja. Naime, nelojalna i/ili štetna porezna konkurencija dovodi do pojave koja se u teoriji opisuje kao fiskalna degradacija (Sokol-Knjaz, 2010.). Fiskalna degradacija, relativno je nov pojam i predstavlja niz novih pitanja za razmatranje. Međutim, jasno je da se negativne posljedice fiskalne degradacije očituju kroz gubitak za državu potrebnih poreznih prihoda uzrokovanih alokacijom kapitala u područja s nižim poreznim opterećenjem (Sokol-Knjaz, 2010.). Iz tog razloga dolazi do rezanja socijalnih izdataka, povećanja poreznog opterećenja na porezne izvore - kapital koji su manje mobilni, viših cijena i povećavanja troškova rada te neučinkovitosti ekonomije u cjelini vrlo često praćeni porastom nezaposlenosti (Sokol-Knjaz, 2010.). Glavni uzročnik fiskalne degradacije pokazuje se najčešće u slučajevima kada se kapital seli iz država s visokim poreznim opterećenjem u države s nižim poreznim opterećenjem ili kada se dobit prikazuje u lokaciji s manjim porezom a poduzeće u njemu ima svoje sjedište, kao što je to prikazano na primjeru spajanja farmaceutskih tvrtki Pfizer i Allergan. Nadalje, do ove iznimno negativne pojave dolazi i u slučajevima kada se sredstva, kroz mehanizme poreznog planiranja zadržavaju u „*off-shore*” centrima kako bi se izbjeglo oporezivanje u domicilnoj zemlji, ili pak kada se odluka o lokaciji investiranja

donosi isključivo na fiskalnim poticajima koji su na snazi u nekoj zemlji (Sokol-Knjaz, 2010.). U „Platformi za dobro upravljanje porezima“ (Platform on Tax Good Governance, Competitiveness and Tax Competition) Europske komisije (2018.) vidljivo je da ova tematika stoji na dnevnom redu najviših instanci Unije. U spomenutom radu, Komisija također naglašava izazove proizašle mobilnošću kapitala unutar Unije kao i na globalnoj razini slično ranije opisanim pretpostavkama u radu. Shodno tome, u nastavku rada će se empirijski, kroz determinante izravnih stranih ulaganja, pokušati empirijski utvrditi je li i u kojoj su mjeri porezna opterećenja bitna za priljeve investicijskih sredstava na makro razini, te koje su perspektive za budućnost ove problematike.

3. Determinante izravnih inozemnih investicija

Kako bi se empirijski ispitao odraz ekonomskih *strujanja* današnjice na modernu državu, potrebno je prije svega razlučiti i utvrditi determinante izravnih investicija. Shodno istraživanoj literaturi, najčešće determinante FDI-a su: veličina tržišta, relativni troškovi rada, stope inflacije, devizni tečaj, otvorenost nacionalne ekonomije te porez na dohodak.

Veličina tržišta važna je determinanta FDI-a jer predstavlja indikator mogućnosti apsorpcije proizvedenih dobara, a veća tržišta su imao i važnih karakteristika za poslovanje, poput razvijenosti infrastrukture, socio-ekonomskog razvoja te inih pozitivnih eksternalija, koje se u procesu proizvodnje prelijevaju iz sektora u sektor, a pored toga su veća tržišta i otpornija na ekonomske šokove. Veličina tržišta se najčešće izražava u veličini bruto domaćeg proizvoda (BDP) što potvrđuje većina ekonomskih istraživanja (Barrell et al., 2017.). Prvu hipotezu o tržišnoj veličini kao determinanti FDI predlaže Balassa (1966.). Dalje istu hipotezu razvijaju Scaperlanda i Mauer (1969.) podržavajući ideju da je veliko tržište neophodno za učinkovitije korištenje resursa i iskorištavanje ekonomije razmjera. Schmitz i Bieri (1972.) te Lunn (1980.) također pronalaze statistički značajan utjecaj veličine tržišta u određivanju unutarnjih tokova izravnih stranih ulaganja, na primjeru investicija usmjerenih iz SAD-a u nekadašnju Europsku ekonomsku zajednicu (EEZ). Kravis i Lipsey (1982.) potvrđuju da je veličina tržišta zemlje domaćina presudno utjecala na odluku o odredištu investiranja u koju su američke multinacionalne kompanije 60-ih godina 20. stoljeća investirale. Nigh (1985.), primjenom ekonometrijske analize podataka za uzorak od 24 savezne države SAD-a u razdoblju 1954. do 1975. godine, utvrđuje da BDP *per capita* odredišta predstavlja važan čimbenik u određivanju priljeva izravnih stranih ulaganja. Navedena hipoteza o tržišnoj veličini kao determinanti FDI-a potvrđena je u istraživanju bilateralnih tokova izravnih ulaganja između šest industrijaliziranih zemalja tijekom razdoblja 1969. - 1982. godine (Culem, 1988.). Wheeler i Mody (1992.) pokazuju da je veličina tržišta

signifikantan faktor priljeva investicija u zemlje u razvoju više nego u industrijalizirane zemlje. Da je postojanje pozitivne korelacije izraženo između FDI-a i veličine tržišta kod zemlja u razvoju, potvrđuju i istraživanja Rooter i Ahmeda (1979.), Schneidera i Freya (1985.) te Sadera (1993.). Nadalje, Tsai (1994.) primjenom ekonometrijske analize nelinearnog simultanog tipa jednadžbe i korištenjem objedinjenih agregiranih podataka za 62 zemlje u razdoblju od 1975. do 1978. godine i za 51 zemlju tijekom razdoblja od 1983. do 1986. godine, uočava da je veći BDP *per capita* povezan s višom razinom stranih ulaganja. Ovakva istraživanja potvrđuju i radovi Shamsuddina (1994.), Billingtona (1999.) i Pistorija (2000.). Temeljem istraživanja Lankesa i Venablesa (1996.) potvrđuje se opravdanost korištenja veličine tržišta kao determinante FDI i to kroz veličinu BDP-a. Istražujući odrednice izravnih stranih ulaganja u EU, Resmini (2000.) na uzorku zemalja srednje i istočne Europe, na sektorskoj razini bilježi veći priljev investicija u zemlje s više stanovnika (Resmini, 2000.). U tom kontekstu, veličina tržišta se očito promatra i kroz populaciju. Bevan i Estrin (2000.) ističu činjenicu da europske zemlje s većim gospodarstvima privlače i više stranih ulaganja. Nadalje, istraživanje Hornbergera et al. (2011.) koje analizira 30 empirijskih studija usmjerenih na zemlje u razvoju Afrike, Azije, istočne Europe te Latinske Amerike dolazi do zanimljivih rezultata. Međutim, u većini njihovih istraživanja pokazalo se da su veličina i potencijal rasta značajno povezani s priljevom FDI-a. U istraživanjima De Sousa i Locharda (2011.) i Barrella et al. (2017.) također se koristi BDP kao mjera veličine tržišta i odrednica FDI-a. Nakon analize literature koja koristi BDP kao odrednicu veličine tržišta, a veličinu tržišta kao najvažniju determinantu kretanja FDI-a, očekuje se pozitivan i statistički signifikantan utjecaj BDP-a na FDI. Potrebno je napomenuti da postoje istraživanja koja nisu u skladu s prethodnim pretpostavkama, a o tome govore radovi Hollanda i Paina (1998.) te Asiedua (2002.) koji bilježe insignifikantan utjecaj BDP-a na FDI tijekom. Međutim, iako se u određenim istraživanjima izravnih stranih investicija, veličina tržišta izražena BDP-om ne pokazuje kao značajna odrednica istih, u ovom radu BDP će se koristiti kao varijabla prilikom empirijskog testiranja.

Nadalje, jedna od najzanimljivijih uloga multinacionalnih poduzeća na globalnim tržištima njihov je utjecaj na pokazatelje tržišta rada, a posebice odraz na nadnice (Bayraktar i Böke, 2017.). U toj raspravi dio znanstvene literature usredotočen je na niže troškove rada kao investicijski motiv korporacija (Eckel, 2003.). Dio znanstvene zajednice, motiv kretanja FDI-a vidi u kolanju kapitala iz zemalja s visokim u zemlje s niskim nadnicama (Feenstra i Hanson, 1996. i 1997.; Lemoine, 1998.; Eckel, 2003.), što i priliči logici potrage za manjim troškovima. Nekolicina studija istražuje ovaj motive, te se u njima pronalaze rezultati koji to i potvrđuju. U tu skupinu spadaju radovi Camposa i Kinoshita (2003.) te Janickog i Wunnave (2004.).

Postoje i studije koje ne pronalaze čvrste veze između troškova rada i izravnih ulaganja. U tu skupinu radova spadaju radovi Dunninga (1993.), Chakrabartija (2001.), Schneidera i Freyja (1985.), Wheelera i Modyja (1992.), Vijayakumara et al. (2010.), koji pak pronalaze pozitivnu korelaciju između viših troškova rada i kretanja FDI-a u takve lokacije. Međutim, iako se kosi s logikom potrage za nižim troškovima poslovanja, a konsekvantno i rada, ova je pojava itekako u podudarnosti s motivom rastućih prihoda. Naime, ovu pojavu se može objasniti činjenicom da određeni industrijski sektori iziskuju više kvalifikacije radne snage, što po logici stvari znači i veću kompenzaciju za takvu radnu snagu. Trošak rada, kao determinanta kretanja FDI-a pronalazi se i u novijim radovima poput već spomenutih De Souse Locharda (2011.) te Barrella et al. (2017.), stoga će biti inkorporirana u model ovog istraživanja.

Prema mišljenju suvremenih ekonomista, ekonomska stabilnost važan je čimbenik privlačenja investicijskih sredstava. Shodno tome, Vijayakumar et al. (2010.) navode da će država stabilnih makroekonomskih uvjeta i održivih stopa rasta primiti više investicijskih sredstava u odnosu na ekonomiju s više oscilacija u tom pogledu. S obzirom na navedeno, investitori će preferirati svoja sredstva ulagati u stabilne ekonomije s manjim stupnjem nesigurnosti tvrde Nonnenberg i Mendonca (2004.). Prva determinanta stabilnosti gospodarstva i jedna od najčešće korištenih varijabli prilikom empirijskih istraživanja FDI-a je inflacija. Kersan-Škabić (2013.) vidi istu (kao) determinantu stabilnosti, odnosno nestabilnosti na makro nivou, slično kao i Kok i Ersoy (2009.). Međutim, učinci inflacije na investicije su podvojeni, te Kersan-Škabić (2013.) u svom istraživanju pronalazi pozitivne utjecaje inflacije, što je u suprotnosti s očekivanjima. Druga varijabla koja determinira stabilnost gospodarstava su kamatne stope. Kamatne stope, na tragu analize Vijayakumara et al. (2010.) i Nonnenberga i Mendonca (2004.), imaju pozitivan utjecaj na investicijska kretanja u smislu njihovog privlačenja te će se njihov utjecaj pokušati rasvijetliti i u ovom istraživanju.

Naposljetku dolazimo i do utjecaja poreznih opterećenja na priljev izravnih stranih ulaganja, za koje Tocar (2018.) smatra da imaju neposredan utjecaj na odluke ulagača prilikom investiranja. Takve pretpostavke potvrđuju istraživanja Arbatlija (2011.) i Tanga (2011.) koji su otkrili značajno negativan utjecaj rasta poreznih stopa na dobit na tokove izravnih stranih ulaganja, što se logično i očekivalo: veće porezne stope države odredišta investiranja obeshrabruju priljev FDI-a. Međutim, ovaj utjecaj iako ima jaku ekonomsku logiku nije dovoljno izražen unutar svih empirijskih istraživanja te u svom djelovanju na investicije nije identičan u svim zemljama svijeta. Iz toga proizlazi dilema među ekonomistima, jer je jasan odnos između FDI-a i ekonomskog rasta, ali u znanstvenoj zajednici ne postoji konsenzus u odnosu oporezivanja i FDI-a (Mudenda, 2015.). Prilikom empirijskog testiranja na uzorku afričkih zemalja panel

regresijskim metodama, Mudenda (2015.) pronalazi statističke značajne i negativne utjecaje statutarnih poreznih stopa na FDI. S druge strane, Hunady i Orviska (2014.) isto koristeći panel regresijsku analizu, ali drugim varijablama ne pronalaze statistički signifikantne utjecaje statutarnih stopa na FDI. Prema mišljenju autora rada, a shodno logici opisanoj u prijašnjim poglavljima porezi imaju negativan utjecaj na priljev investicijskih sredstava mada taj utjecaj nije prenaplašen, što će se pokušati i dokazati empirijskom analizom u nastavku.

4. Metodološki okvir

Istraživanje statističke povezanosti izravnih inozemnih investicija kao zavisne varijable i seta nezavisnih varijabli u našem se radu temelji na panel-analizi. Njena je prednost istovremeno propitivanje vremenskih i prostornih komponenata određene promjene. Uzorak kojim raspolažemo uključuje 217 zemalja svijeta, a podaci korišteni za istraživanje odnose se na razdoblje od 1960. do 2018. godine. Podaci se smatraju sekundarnima jer su preuzeti iz baze podataka Svjetske banke (WB) koja pruža najveći vremenski niz metodoloških unificiranih podataka za najveći broj zemalja.

Analiza panel podataka često ima mnogo prednosti kao što je recimo veća varijabilnost, djelotvornost ocjena, smanjenje pojave multikolinearnosti i veći broj stupnjeva slobode (Galović, 2015.). Osim navedenog, jedna od prednosti panela analize je što omogućava determinaciju ekonometrijski složenijih modela. Podaci dostupni za potrebe ovog istraživanja mogu se svrstati u nebalansirane panel podatke. Za procjenu utjecaja nezavisnih varijabli na priljev neto izravnih inozemnih investicija primijenit ćemo sljedeća dva modela:

- Model fiksnih učinaka
- Model slučajnih učinaka.

Pri provođenju empirijskog istraživanja utjecaja poreznog opterećenja na izravne inozemne investicije koristili smo dva statička modela panel analize – model fiksnih i slučajnih učinaka. Cilj analize je utvrditi koji je model adekvatniji pri identificiranju linearne povezanosti između ranije navedenih varijabli, a s obzirom na prirodu podataka koji su dostupni za provođenje istraživanja.

Opći oblik regresijskog modela fiksnih učinaka je sljedeći (Green, 2012.):

$$Y_{it} = X'_{it} \beta + a_i + \varepsilon_{it}$$

Regresijski model slučajnih učinaka općenitog je oblika (Green, 2012.):

$$Y_{it} = X'_{it} \beta + a + u_i + \varepsilon_{it}$$

Model fiksnih učinaka zasniva se na činjenici da je moguće kontrolirati heterogenost između jedinica promatranja, odnosno, da standardne pogreške i konstanta koja bilježi pojedinačne karakteristike svakog panela ne smiju biti u korelaciji. Za razliku od modela fiksnih učinaka gdje konstantni član apsorbira mnogo varijabiliteta među jedinicama promatranja, model slučajnih učinaka pretpostavlja da je varijanca među entitetima slučajna i nepovezana s nezavisnim varijablama uključenim u model.

Prilikom provođenja panel analize, ne postoji suglasnost oko toga koji je model adekvatniji za opis linearnog odnosa zavisne i nezavisnih varijabli – u konačnici to ovisi o prirodi dostupnih podataka i činjenice da uzorak može sadržavati pojedinačne karakteristike koje mogu, ali i ne moraju utjecati na prediktorske varijable. Konzistentnost modela ocijenit će se pomoću Hausman testa, koji polazi od nul-hipoteze da slučajna greška nije korelirana niti s jednom nezavisnom varijablom. Ako se nulta hipoteza ne odbaci, model slučajnog efekta je efikasniji. U suprotnom, ako se odbaci nulta hipoteza, model slučajnog efekta nije konzistentan, odnosno, za procjenu linearne veze prikladniji je model fiksnih učinaka. S obzirom na dinamička svojstva makroekonomskih pokazatelja i činjenice da promjene fiskalne politike ne proizvode trenutni efekt na izravne inozemne investicije, u statističkoj procjeni parametara koristili smo trenutnu poreznu stopu i poreznu stopu s vremenskim pomakom.

4.1. Varijable modela

Varijable koje će se ekonometrijski procijeniti su sljedeće:

FDI - predstavlja priljev izravnih inozemnih investicija i zavisnu varijablu modela. Izravna strana ulaganja neto su priljevi ulaganja za stjecanje trajnog udjela u upravljanju (10 posto ili više dionica s pravom glasa) u poduzeću koje posluje u ekonomiji odredišta. Ova varijabla predstavlja zbroj vlasničkog kapitala, reinvestirane zarade, drugog dugoročnog kapitala i kratkoročnog kapitala prikazanog u platnoj bilanci, a serija prikazuje ukupna neto izravna strana ulaganja (WB, 2020.).

TAX - ova varijabla predstavlja porez na dohodak, dobit i kapitalni dobitak, a obračunava se na stvarni ili pretpostavljeni neto prihod pojedina, na dobit korporacija i poduzeća i na kapitalni dobitak, ostvaren ili ne u zemlji, vrijednosne papire i drugu imovinu. Međudržavna plaćanja eliminiraju se konsolidacijom (WB, 2020.). Obrazloženje za korištenje ovog indikatora, a ne statutarne porezne stopa kao što je uobičajeno u literaturi, objašnjava se ograničenošću izvora podataka za statutarne porezne stope na svjetskoj razini. Naime, jedina relevantna baza pored baze WB je baza OECD-a, koja sadrži podatke samo za razdoblje od 2000. do 2018. godine. Podaci za statutarne porezne stope autori su

nastojali uključiti u analizu, međutim korištenjem tog indikatora znatno se smanjuje ukupni analizirani uzorak.

GDP - za ovo istraživanje će se koristiti vrijednosti realnog bruto domaćeg proizvoda (RBDP). Točnije uzima se varijabla BDP-a po konstantnim cijenama iz 2010. godine (engl. GDP constant 2010 US\$), a odnosi se na zbroj bruto dodane vrijednosti svih rezidentnih proizvođača u gospodarstvu uvećana za sve poreze na proizvode od kojih se oduzimaju sve subvencije koje nisu uključene u vrijednost proizvoda. Ova varijabla se izračunava bez odbitaka za amortizaciju gotovih sredstava ili za crpljenje i degradaciju prirodnih resursa (WB, 2020.).

COMP - predstavlja kompenzaciju ili naknadu zaposlenika (engl. Compensation of employees) a sastoji se od svih plaćanja u gotovini, kao i u naravi kao što su podmirenje troškova hrane i stanovanja, zaposlenima u uslužnom sektoru, te državnih doprinosa u programima socijalnog osiguranja poput socijalnih davanja i mirovine koje se pružaju zaposlenima (WB, 2020.).

INF - predstavlja inflaciju mjerenu indeksom potrošačkih cijena, koja odražava godišnju promjenu postotka troškova prosječnog potrošača prilikom kupnje košare dobara i usluga koja se može mijenjati u određenim intervalima, npr. na godišnjoj razini (WB, 2020.).

REER - za potrebe ovog istraživanja koriste se realne efektivne vrijednosti deviznog tečaja. Podaci su također preuzeti iz baze podataka Svjetske banke, kao nominalni efektivni tečaj (mjera vrijednosti valute u odnosu na ponderirani prosjek nekoliko stranih valuta) podijeljen deflatorom cijena ili indeksom troškova (WB, 2020.).

TRADEinGDP - najčešće se u istraživanjima kao mjera otvorenosti koristi udio trgovine u BDP-u. Iz tog razloga će se koristiti i u ovom istraživanju (WB, 2020.).

4.2. Specifikacije modela

U skladu s metodološkim okvirom, specificirali smo sljedeći model koji će se empirijski testirati:

$$FDI_{it} = \alpha + \beta_1 TAX_{it} + \beta_2 TAX_{it-1} + \beta_3 GDP_{it} + \beta_4 COMP_{it} + \beta_3 INF_{it} + \beta_4 REER_{it} + \beta_6 TRADEinGDP_{it}$$

U opisu varijabli modela, indeks $i = 1 \dots 217$ označava zemlje u panelu, dok t obilježava godine od 1960. do 2018. Sa svrhom „normaliziranja“ distribucije, sve su varijable u model uključene kao prirodni logaritmi. Varijablu porez u regresiju ćemo uključiti kao vrijednost tekuće godine, a kao kontrolna varijabla poslužit će nam vrijednost porezne stope iz prošlog razdoblja.

Primarna motivacija za uvođenje vremenskog odmaka kod varijable porez je činjenica da promjene fiskalne politike ne proizvode trenutačni efekt na izravne inozemne investicije, već je potrebno određeno vrijeme kako bi se realizirali stvarni efekti promjene porezne stope.

Prije empirijskog testiranja ranije predloženog ekonometrijskog modela, testirali smo stacionarnost varijabli modela koristeći *Fisher-type Unit Root* test (uz vremenski pomak od 1 godine), koji je prikladan za ispitivanje stacionarnosti kod varijabli nebalansiranog panela. Ovaj se test temelji na nul-pretpostavci da svi paneli sadrže jedinični korijen. U tablici br. 1 vidljivo je da se nul-hipoteza da paneli sadrže jedinični korijen može odbaciti na razini signifikantnosti 1 % za sve varijable, osim za varijablu lnGDP, gdje jedino Z test i L^* ne prikazuju da je nemoguće odbaciti nul-hipotezu. Iz predostrožnosti smo varijablu lnGDP koja prikazuje svojstvo nestacionarnosti transformirali tako da smo je u analizu uvrstili s vremenskim odmakom od 1 godine.

Tablica 1. Testiranje stacionarnosti pomoću *Fisher-type Unit Root* testa

Varijabla	P	Z	L^*	Pm
lnFDI (N=204, T=35,39)	632,029	-2,9588	-4,8031	8,1125
p-value	0,0000	0,0015	0,0000	0,0000
lnTAX (N=154, T=24,79)	554,8024	-4,3724	-6,7206	10,7553
p-value	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
lnGDP (N=205, T=45,24)	534,8748	2,6941	1,7274	4,6042
p-value	0,0000	0,9965	0,9578	0,0000
Incomp (N=157, T=23,63)	602,0223	-4,1667	-6,432	12,2077
p-value	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
lninfl (N=212, T=39,6)	1174,725	-16,1453	-18,475	25,9099
p-value	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
lnREER (N=95, T=36,81)	440,3865	-8,3573	-9,9761	12,8446
p-value	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Intrade (N=200, T=41,69)	642,0509	-6,0561	-7,0471	8,5578
p-value	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Izvor: izračun autora

4.3. Rezultati ekonometrijske analize

U provođenju ekonometrijske analize podataka koristili smo softver za statističku analizu Stata. Vizualna analiza grafičke distribucije pojedinih varijabli prikazala je značajnu asimetriju distribucija varijabli modela.

Slijedom toga, u analizu su uključene logaritamske vrijednosti promatranih varijabli, što bi trebalo umanjiti problem heteroskedastičnosti varijance. Deskriptivna statistika varijabli koje se procjenjuju modelom predstavljena je sljedećom tablicom:

Tablica 2. Rezultati deskriptivne statistike

Varijabla	Mean	St. dev.	Min	Max
lnGDP	23,63502	2,373613	16,8809	30,51339
lnFDI	18,98564	3,113801	2,302585	27,32179
lncomp	22,92928	3,920926	-7,481639	33,40253
lnntax	3,443847	0,5835379	0,4997631	4,871678
lninfl	1,80354	1,361604	-11,50946	10,19488
lnREER	4,666575	0,3388313	2,930388	8,166824
lntrade	4,175108	0,6630133	-3,863269	6,757862

Izvor: izračun autora

Tablica 3. prikazuje korelacijsku matricu koja upućuje na povezanost između analiziranih varijabli. Koeficijent linearne korelacije između bruto domaćeg proizvoda i izravnih inozemnih investicija iznosi 0,76, što ukazuje na snažnu pozitivnu vezu između navedenih varijabli. Koeficijent linearne korelacije visok je i pri promatranju povezanosti između izravnih inozemnih investicija i poreza te kompenzacije zaposlenicima, iako je povezanost slabija u odnosu na prethodno spomenutu.

Tablica 3. Korelacijska matrica

	lnFDI	lnntax	lnGDP	lncomp	lninfl	lnREER	lntrade
lnFDI	1						
lnntax	0,4126	1					
lnGDP	0,76	0,4826	1				
lncomp	0,4212	0,1599	0,4932	1			
lninfl	-0,3609	-0,2176	-0,1855	-0,1604	1		
lnREER	-0,0781	0,0042	-0,0115	0,0519	-0,1455	1	
lntrade	-0,0334	-0,0503	-0,3951	-0,2741	-0,2212	-0,0861	1

Izvor: izračun autora

U nastavku rada slijede rezultati ekonometrijske procjene modela fiksnih i slučajnih učinaka. Sukladno postavljenom metodološkom okviru, ispitana je značajnost tri različita linearna modela, koji se razlikuju prema kontrolnim varijablama. S tim u skladu, prvi model koji je i najjednostavniji obuhvaća najmanje kontrolnih varijabli.

(M1)

$$\ln FDI_{i,t} = \alpha + \beta_1 TAX_{i,t} + \beta_2 TAX_{i,t-1} + \beta_3 GDP_{i,t} + \beta_3 COMP_{i,t} + \beta_4 INFL_{i,t}$$

(M2)

$$\ln FDI_{i,t} = \alpha + \beta_1 TAX_{i,t} + \beta_2 TAX_{i,t-1} + \beta_3 GDP_{i,t} + \beta_3 COMP_{i,t} + \beta_4 INFL_{i,t} + \beta_5 REER_{i,t}$$

(M3)

$$\ln FDI_{i,t} = \alpha + \beta_1 TAX_{i,t} + \beta_2 TAX_{i,t-1} + \beta_3 GDP_{i,t} + \beta_3 COMP_{i,t} + \beta_4 INFL_{i,t} + \beta_5 REER_{i,t} + \beta_6 TRADEinGDP_{i,t}$$

4.3.1. Modeli fiksnih i slučajnih učinaka

Sljedećom je tablicom prikazana statistika modela koja upućuje da su i F-test i Wald test značajni za sve procijenjene modele fiksnih i slučajnih učinaka.

Tablica 4. Statistika modela

Model fiksnih učinaka	M1	M2	M3
F test da su svi koeficijenti $\beta_i = 0$	F(5, 2698) = 870,24	F(6, 1681) = 377,17	F(7, 1629) = 349,41
Signifikantnost Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000
F test da su $u_i = 0$	F(146, 2698) = 28,34	F(81, 1681) = 27,13	F(79, 1629) = 23,12
Signifikantnost Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000
Model slučajnih učinaka	M1	M2	M3
Wald test da su svi koeficijenti $\beta_i = 0$	chi2(5) = 3177,38	chi2(6) = 1644,68	chi2(7) = 2105,04
Signifikantnost Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000

Izvor: izračun autora

Rezultati regresije predstavljani tablicom 5 u nastavku teksta prikazuju početni empirijski model čije smo parametre procijenili modelima fiksnih i slučajnih učinaka. U prvom dijelu komentirat ćemo rezultate modela s fiksnim učincima. Promatrajući učinak promjene poreznog opterećenja, detektirani su negativni učinci povećanja poreznih stopa na priljev FDI-a na razini signifikantnosti od 5 %, što je u suglasnosti s rezultatima istraživanja navedenim u uvodnom dijelu. S tim u skladu, za svako povećanje poreza od 1 % te uz ostale nezavisne varijable nepromijenjene,

priljev neto izravnih inozemnih investicija smanjit će se za 0,17 % (model M1), 0,33 % (model M2) i 0,30 % (model M3). Porez koji se odnosi na prethodni period prikazuje pozitivnu povezanost s priljevom FDI-a, no procijenjeni parametri u sva tri modela statistički su nesigifikantni.

Tablica 5. Rezultati procjene FE i RE modela

FDI	Model fiksnih učinaka			Model slučajnih učinaka		
	M1	M2	M3	M1	M2	M3
Tax (t)	-0,176*	-0,335**	-0,301**	0,184*	0,065	-0,039
	0,043	0,003	0,008	0,035	0,578	0,723
Tax (t-1)	0,159	0,196	0,129	0,062	0,066	0,013
	0,248	0,255	0,447	0,685	0,731	0,945
GDP (t)	2,833***	2,983***	2,762***	1,292***	1,081***	1,121***
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Compensation (t)	0,112***	0,179***	0,173***	0,259***	0,345***	0,298***
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Inflation (t)	-0,086***	-0,040	-0,023	-0,229***	-0,226***	-0,146***
	0,000	0,167	0,425	0,000	0,000	0,000
Real effective exchange rate (t)		0,129	0,233		-0,213	0,151
		0,406	0,159		0,214	0,389
Trade in GDP			1,195***			2,000***
			0,000			0,000
_cons	-51,837***	-57,988***	-58,225***	-17,480***	-13,190***	-23,175***
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
sigma_u	4,837	5,416	4,639	1,150	1,056	0,934
sigma_e	1,022	0,978	0,949	1,022	0,978	0,949
Rho	0,957	0,968	0,960	0,559	0,538	0,492

Legenda: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001

Izvor: izračun autora

Kao što je i očekivano, veličina tržišta koja je u našem istraživanju predstavljena iznosom BDP-a prikazuje snažan pozitivan učinak na priljev FDI-a, na razini signifikantnosti od 1 %. Shodno tome, ako se bruto domaći proizvod poveća za 1 %, priljev neto FDI-a povećat će se za 2,83 % (model M1), 2,98 % (model M2) i 2,76 % (model M3). Analizirajući naknadu zaposlenicima, identificiran je pozitivan utjecaj na priljev neto FDI-a na razini signifikantnosti od 1 %. Iako dio autora smatra da je kapital sklon prelijevati se od zemalja visokih troškova rada prema zemljama niskih troškova rada, dio znanstvene literature utvrdio je pozitivnu

linearnu vezu između ovih varijabli, što se može protumačiti činjenicom da određeni industrijski sektori zahtijevaju visoko kvalificiranu radnu snagu koja će s tim u skladu ostvariti i veću kompenzaciju za svoj rad. Također, ako u nekom gospodarstvu raste dohodak stanovnika, to može biti snažan pozitivan signal za privlačenje stranih investicija. U našem slučaju, ako naknade zaposlenicima porastu za 1 %, priljev izravnih inozemnih investicija povećat će se za 0,11 % (model M1), 0,18 % (model M2) i 0,17 % (model M3). Inflacija je kao determinanta FDI-a značajan pokazatelj stabilnosti nekog gospodarstva. Rezultati empirijskog istraživanja prikazuju negativan utjecaj povećanja inflacije na rast neto FDI-a u sva tri modela, no statistička značajnost prisutna je samo u modelu M1 koji ne uključuje realni efektivni tečaj i otvorenost gospodarstva, i to na razini od 1 %. Kada bi pod *ceteris paribus* uvjetima stopa inflacije porasla za 1 %, priljev neto stranih investicija smanjio bi se za 0,09 %. Realni efektivni devizni tečaj kao nezavisna je varijabla prisutan samo u modelima M2 i M3, no nije pokazao statističku značajnost. Posljednja varijabla koja se nalazi samo u modelu M3 je otvorenost gospodarstva, u našem istraživanju iskazana kao udio trgovine u bruto domaćem proizvodu. Otvorenost implicira pozitivan učinak na kretanje neto FDI na razini signifikantnosti od 1 %. S tim u skladu, ako se udio trgovine u BDP-u poveća za 1 %, priljev neto izravnih inozemnih investicija povećat će se za 1,20 %.

Model slučajnih učinaka prikazuje slične rezultate za većinu nezavisnih varijabli, s iznimkom poreza. Porez služi kao dobar prediktor kretanja FDI-a jedino u modelu M1, no predznak je u ovom slučaju pozitivan. Iako ekonomska logika nalaže da bi povećanje poreznih stopa trebalo utjecati na smanjenje FDI-a, u znanstvenoj zajednici ne postoji općeprihvaćeni konsenzus oko ovog pitanja. Prema rezultatima modela slučajnih efekata, povećanje poreznih stopa za 1 % dovest će do povećanja priljeva neto FDI za 0,18 %. Svi drugi parametri zadržali su predznak kao u modelu s fiksnim učincima, razlike se pojavljuju jedino u elastičnostima, odnosno intenzitetu promjene FDI-a na postotnu promjenu nezavisne varijable. U nastavku predstavljamo rezultate Hausman testa kojim smo ispitali adekvatnost modela, ili drugim riječima, koji je model prikladniji za opisivanje naših panela. Testiranju smo podvrgnuli sva tri modela u obje procijenjene izvedbe – kao model fiksnih učinaka i model slučajnih efekata (Tablica 6).

Tablica 6. Hausman test prikladnosti modela

Model	chi2	prob>chi2
M1	chi2(5) = 564,32	0,0000
M2	chi2(6) = 739,97	0,0000
M3	chi2(7) = 143,02	0,0000

Izvor: izračun autora

Hausman test podrazumijeva sljedeću nul-hipotezu: model slučajnih efekata konzistentan je i efikasan, (prikladniji za empirijsku procjenu modela koristeći raspoložive podatke). Rezultati Hausmanova testa pokazuju statistički značajne razloge za odbacivanje nulte hipoteze pri razini značajnosti od 1 % za modele M1, M2 i M3. Drugim riječima, možemo zaključiti kako model fiksnih efekata ima bolju primjenjivost od modela slučajnih efekata prilikom analize panel podataka kojima raspolažemo.

5. Zaključna razmatranja

Globalizacija ekonomskih tijekova nezaustavljiv je proces koji čini se, sam sebe replicira. U ekonomskom smislu, prvotno bi se mogla objasniti kao kolanje roba i usluga diljem svijeta. Međutim, u jednom momentu slobodno kretanje dobara i usluga postalo je preskup proces, kojeg su poduzeća postupno mijenjala s investicijama kako bi mogla proizvoditi direktno na tržištu (kojem su prije izvozile robu). To svakako ne umanjuje važnost slobodne trgovine u svijetu, nego je modificira tako da se uz robe i usluge u posljednjih 70 godina kreće i proizvodni kapital. Je li igrom slučaja ili ciljanim djelovanjem, kretanje kapitala – privlačenje investicija postalo je sinonim za ekonomski rast u *mainstream* ekonomskoj znanosti, financijskim institucijama i ekonomskim integracijama, poput primjerice EU u čije temelje su utkane slobode kretanja roba i kapitala. Međutim, iza kulisa slobodna trgovina i konkurencija su oligopolizirale svjetsku proizvodnju u kojoj se koncentracija kapitala nastavlja unutar sektora industrijskih grana i/ili između sektora kada je riječ o konglomeratima. U tim procesima, potraga za padajućim troškovima i rastućim prihodima je imperativ. Ako se uzme u obzir da je oligopolizacija svjetske proizvodnje dala snažne pregovaračke adute s imperativom potrage za manjim troškovima sasvim je logično očekivati pritisak proizvođača – korporacija na državu. U uvjetima rastuće mobilnosti kapitala na kojima inzistiraju razvijene države, financijske institucije, regionalne ekonomske integracije, te sama ekonomska znanost, možemo očekivati da će taj pritisak rasti, te da će pojave poput porezne konkurencije i njeni učinci u budućnosti intenzivirati. U ovom su se istraživanju analizom panel podataka kroz modele fiksnih i slučajnih efekata procijenili utjecaji niza determinanti na rast priljeva neto izravnih inozemnih ulaganja. Rezultati istraživanja ukazuju da je za opisivanje linearne povezanosti između porezne stope, realnog bruto domaćeg proizvoda, naknada zaposlenicima, inflacije, realnog efektivnog tečaja, otvorenosti gospodarstva i neto izravnih inozemnih investicija adekvatniji regresijski model fiksnih učinaka. Empirijskim istraživanjem panel podataka koji obuhvaća 217 zemalja svijeta, potvrdila su se naša očekivanja da povećanje poreznih stopa ima negativan učinak na priljev neto FDI-a.

Sukladno ishodima istraživanja i gospodarskim ciljevima koji se tiču priljeva neto izravnih inozemnih investicija, prilikom prilagođavanja fiskalne politike, ova povezanost ne smije biti zanemarena. Zbog neujednačene politike na razini zemalja članica Europske unije kao i kandidata za priključenje referirajući se prvenstveno na zemlje zapadnog Balkana, ali i na Republiku Hrvatsku kao posljednju državu koja se pridružila Uniji, u narednim periodima će porezna konkurencija upravo biti najveći izazov. Ovo je istraživanje usmjereno boljem razumijevanju globalnih ekonomskih procesa na teorijskoj i praktičnoj razini za poticaj znanstvene zajednice da se ekonomske pojave na vrijeme prepoznaju, a njihovi negativni aspekti preveniraju.

LITERATURA

Knjige:

Edwards, M., E. 2007. Regional and Urban Economics and Economic Development. Theory and Methods. Rutledge.

Greene, W. 2012. Econometric analysis. 7th ed. Pearson Education, Inc. Boston.

Klein, N. 2002. No logo. VBZ. Zagreb.

Lavčević, G. 1953. Monopoli i finansijski kapital. Rad. Beograd.

Lončar, J. 2005. Globalizacija, pojam nastanak i trendovi razvoja. Geoadria. Zadar.

OECD. 1998. Harmful Tax Competition, An Emerging Global Issue. OECD publishing.

Stojanov, D. 2012. Ekonomska kriza i kriza ekonomske znanosti. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci. Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu. Rifin. Zagreb.

Veselica V. 2007. Globalizacija i nova ekonomija. A. G. Matoš d.d. Samobor. Ekonomski fakultet Zagreb. Hrvatsko društvo ekonomista Zagreb. Inženjerski biro Zagreb. Zavod za poslovna istraživanja Zagreb. Zagreb.

Znanstveni članci:

Arbatli, E. 2011. Economic Policies and FDI Inflows to Emerging Market Economies. Working Paper, Middle East and Central Asia Department, International Monetary Fund, pp.1-23

Asiedu, E. 2002. On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?, World Development, Vol. 30, pp. 107 – 126

Bayraktar-Sağlam, B. & Böke, S.S. 2017. Labor Costs and Foreign Direct Investment: A Panel VAR Approach, Economies, MDPI, Open Access Journal, Vol. 5(4), pp. 1-23

Balassa, B. 1966. American Direct Investments in the Common Market, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, Vol. 77, pp. 121–146

Barrell, R., Nahhas, A. & Hunter, J. 2017. Exchange Rates and Bilateral FDI: Gravity models of Bilateral FDI in High Income Economies, Economics and Finance Working Paper Series, Department of Economics and Finance, Brunel University London, Working Paper, No. 17-07, pp. 1-23

- Bevan, A. A. & Estrin, S. 2000. The determinants of foreign direct investment into European transition economies, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32, pp. 775–787
- Billington, N. 1999. The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis, *Applied Economics*, Vol. 31, pp. 65–76
- Burilov, V. 2017. The OECD model of harmful tax competition, *Theoretical outlook, Law and Economics*, Tilburg University, pp. 2-12
- Campos, N.F. & Kinoshita, Y. 2003. Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies, Working Paper, IMF institute, IMF, pp. 3-28
- Carstensen, K., & Toubal, F. 2004. Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32(1), pp.3–22.
- Chakrabarti, A. 2001. The determinants of foreign direct investment: sensitivity analyses of crosscountry regressions, *KYKLOS*, Vol. 54 (1), pp. 89-114.
- Chirinko, R.,S. & Wilson, D., J. 2011. Tax competition among U.S. states: Racing to the bottom or riding on a seesaw?, Working Papers, CESifo Group, Munich, pp.1-45
- Culem, C. G. (1988), "The Locational Determinants of Direct Investment among Industrialized Countries." *European Economic Review*, 32, pp. 885-904.
- Culem, C. G. (1988), "The Locational Determinants of Direct Investment among Industrialized Countries." *European Economic Review*, 32, pp. 885-904.
- Culem, C. G. (1988), "The Locational Determinants of Direct Investment among Industrialized Countries." *European Economic Review*, 32, pp. 885-904.
- Culem, C. G. (1988), "The Locational Determinants of Direct Investment among Industrialized Countries." *European Economic Review*, 32, pp. 885-904.
- Culem, C. G. 1988. The Locational Determinants of Direct Investment among Industrialized Countries, *European Economic Review*, Vol. 32, pp. 885-904
- De Sousa, J., Lochard, J. 2011. Does the Single Currency Affect Foreign Direct Investment? *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 113(3), pp. 553-578

- Dunning, J.H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, England, Addison - Wesley
- Eckel, C. 2003. Fragmentation, efficiency-seeking FDI, and employment, *Review of International Economics*, Vol. 11, pp. 317–31
- Engel, R. 1982. Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the Variance of the United Kingdom inflation, *Econometrica*, Vol. 50, pp. 987-1007.
- Feld, L., P. 2005. Tax Competition: How Great is the Challenge?, *Ekonomski pregled*, Hrvatsko društvo ekonomista, Zagreb, Vol. 56 No. 9, pp.723-758
- Feenstra, R.,C. & Hanson, G., H. 1996. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages, Working Paper, NBER, No. 5121
- Feenstra, R.,C. & Hanson, G., H. 1997. Foreign Direct Investment And Relative Wages: Evidence From Mexico's Maquiladoras, *Journal of International Economics*, Vol. 42 (3/4), pp. 371-393
- Galović, T. 2015. Utjecaj istraživačko-razvojne aktivnosti na izvoznu konkurentnost kemijske industrije izabranih OECD zemalja. *Poslovna izvrsnost*. 9 (1). 91 - 107.
- Harris, R., & Taylor, M. 2005. Capital Subsidies and Their Impact on Total Factor Productivity: Firm-level Evidence from Ireland, *Journal of Regional Studies*, Vol. 45, pp. 49-74
- Hornberger, K., Battat, J. & Kusek, P. 2011. *Attracting FDI: How Much Does Investment Climate Matter?*, Public Policy for the Private Sector, World Bank, Washington, DC.
- Hunady, J. & Orviska, M. 2014. Determinants of Foreign Direct Investment in EU Countries – Do Corporate Taxes Really Matter? *Procedia Economics and Finance*, Vol. 12, pp. 243–250
- Holland, D. & Pain, N. 1997. The diffusion of innovations in Central and Eastern Europe: A study of the determinants and impact of foreign direct investment, Discussion paper, NIESR, Vol. 137, pp. 1-38
- Janicki, H. & Wunnava, P. 2004. Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates, *Applied Economics*, Vol. 36, Issue 5, pp. 505-509
- Kersan-Škabić, I. 2013. Institutional development as a determinant of FDI attractiveness in Southeast Europe, *Društvena istraživanja*, Vol. 22, 2; pp. 215-235
- Kok, R. & Ersoy, B.A. 2009. Analyses of FDI determinants in developing countries, *International Journal of Social Economics*, Vol. 36, Issue 1/2, pp. 105-123

- Kravis, I. B. & Lipsey, R. E. 1982. The Location of Overseas Production and Production for Ex-port by U. S. Multinational Firms, *Journal of International Economics*, Vol. 12, pp. 201–222
- Kinoshita, Y. & Campos, N. 2003. Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies, Working Paper, IMF Institute, pp. 3-28
- Lankes, H.P. & Venables, A. 1996. Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments, *The Economics of Transition*, Vol. 4, Issue 2, pp. 331-347
- Lemoine F. 1998. Trade Policy and Trade Patterns during Transition: China and the CEECs Compared in Different Paths to a Market Economy, *China and European Economies in Transition*, OECD Development Center Seminars, OECD
- Lunn, J. 1980. Determinants of U. S. Direct Investment in the E. E. C.: Further Evidence, *European Economic Review*, Vol. 13, pp. 93–101
- Milardović, A. 2003. Metodički prinosi istraživanja globalizma i globalizacije, *Zbornik Globalizacija u Hrvatskoj*, Zagreb
- Mudenda, L., D. 2015. Corporate Income Tax Rate and Foreign Direct Investment, The Case of Southern African Economies, Umea University, pp. 1-39
- Nigh, D. 1985. The Effect of Political Events on United States Direct Foreign Investment: A Pooled Time-series Cross-sectional Analysis, *Journal of International Business Studies*, Vol. 16, pp. 1–17
- Nonnenberg, B. & Mendonça, C. 2004. The determinants of direct foreign investment in developing countries, Working paper, IPEA
- Noorbakhsh, F., Paloni, A., & Youssef, A. 2001. Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence, *World Development*, Vol. 29, pp. 1593-1610
- Piper, U. & Taylor, L. 1998. The Revival of the Liberal Creed: The IMF, The World Bank, and Inequality in a Globalized Economy, Working Paper Series I, CEPA, New York, pp. 37-66
- Pistori, B. 2000. Investimenti Diretti Esteri e Fattori di Localizzazione: L'America Latina e Il Sudest Asiatico, *Rivista di Politica Economica*, Vol. 90, pp.27–44
- Resmini, L. 2000. The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New evidence from sectoral patterns, *The Economics of Transition*, Vol. 8, Issue 3, pp. 665-689

Root, F. R. & Ahmed, A. A. 1979. Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries, *Economic Development And Cultural Change*, Vol. 27(4), pp. 751-767.

Sader, F. 1993. Privatization and Foreign Investment in the Developing World, 1988-1992, Working Paper, Policy Research, World Bank, Vol. 1202, pp. 2-43

Shamsuddin, A. F. 1994. Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Less Developed Countries, *The Pakistan Development Review*, Vol. 33, pp. 41–51

Scaperlanda, A. E. & Mauer, L. J. 1969. The Determinants of U.S. Direct Investment in the EEC, *American Economic Review*, Vol. 59, pp. 558-568.

Schmitz, A. & Bieri, J. 1972. EEC Tariffs and U. S. Direct Investment, *European Economic Review*, Vol. 3, pp. 259–270

Schneider, F. & Frey, B. 1985. Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment, *World Development*, Vol. 13(2), 161-175.

Sokol, N. 2008. Analysis of Tax Competition Impact on Corporate Taxation in the European Union, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, Vol. 21, No. 4, pp. 34-33

Sokol-Knjaz, N., 2010. Porezna konkurencija kao čimbenik mobilnosti kapitala u Europskoj Uniji. Zbornik radova u povodu 80. godišnjice života prof. emeritusa Božidara Jelčića. Visoka poslovna škola Libertas. pp. 353 – 370.

Stojanov, D.; Jakovac, P. 2013. Ekonomska znanost u zamci globalizacije. *Ekonoski pregled* 64 (5). Hrvatsko društvo ekonomista. Zagreb. pp. 464.

Šimurina, N. & Galić, B. 2016. The effects of tax burden in CIT and PIT on Croatian labor market, *Ekonomija*, Vol. 22 (2016), 2; pp. 427-445

Tadin, H. 2009. Porezna konkurencija ili harmonizacija poreza država članica Europske unije (Tax Competition or Tax Harmonization of EU Members). *Ekonomija. Rifin.* Vol. 16. pp. 505 – 523.

Tang, L. 2012. The direction of cultural distance on FDI: attractiveness or incongruity? *Cross Cultural Management*, pp. 233-256

Tocar, S. 2018. Determinants of Foreign Direct Investment: A Review, *REBS*, Vol. 11, Issue 1, pp. 165-196

Tsai, P. 1994. Determinants of Foreign Direct Investment and Its Impact on Economic Growth, *Journal of Economic Development*, Vol. 19, pp. 137–163

Velić, I. 2018. Influence of Foreign Direct Investments on the Environment. Zbornik radova »Symorg 2018 – XVI International Symposium«. Faculty of Organisational Sciences. Belgrad. pp. 1135 – 1141.

Vijayakumar, N., Sridharan, P. & Rao, K.S.C. 2010. Determinants of FDI in BRICS countries: a panel analysis, International Journal of Business Science and Applied Management, Vo. 5, Issue 3, pp. 1-13

Wheeler, D. & Mody, A. 1992. International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms, Journal of International Economics, Vol. 33(1-2), pp. 57-76

Ostali izvori:

European Commission 2020. Taxation and Customs Union, Harmful tax competition, preuzeto s: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/harmful-tax-competition_en, dana 04.05.2020.)

European Commission 2018. Platform on Tax Good Governance, Competitiveness and Tax Competition, Working paper, DG TAXUD, Brussels

Europski parlament 2020. Informativni članci o Europskoj uniji. Ekonomija. Unutarnje tržište. Sloboda kretanja kapitala. (preuzeto s: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/39/sloboda-kretanja-kapitala>, dana 04. 05. 2020.)

Paraksa, P. 2015. Anticipating Tax War in the ASEAN Economic Integration Era, Policy Review, Jl. Rawa Bambu I Blok. A, No.8-E, Jakarta

Poslovni dnevnik. 2015. Pfizer kupuje Allergan kako bi u Irskoj platio manji porez. (preuzeto s: <https://www.poslovni.hr/svijet/pfizer-kupuje-allergan-kako-bi-u-irskoj-platio-manji-porez-303903>, dana 04. 05. 2020.)

FDI_{it} -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=BX.KLT.DINV.CD.WD&country=>, dana 30.03.2020.)

$\beta_2 COMPOFEMP_{it}$ -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=GC.XPN.COMP.ZS&country=>, dana 30.03.2020.)

$\beta_3 INFcpi_{it}$ -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FP.CPI.TOTL.ZG&country=>, dana 30.03.2020.)

$\beta_4 RIR_{it}$ -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=FR.INR.RINR&country=>, dana 30.03.2020.)

$\beta_4 REER_{it}$ -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=PX.REX.REER&country=>, dana 30.03.2020.)

$\beta_5 TRADEinGDP_{it}$ -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>, dana 30.03.2020.)

$\beta_6 INCTAX_{it}$ -WB-World Bank 2020. Data Bank, Metadata, (Preuzeto s: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=GC.TAX.YPKG.ZS&country=>, dana 30.03.2020.)

Ivan Gržeta,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska

Usporedba efikasnosti banaka Republike Hrvatske s odabranim zemljama Srednje i Istočne Europe (SIE) - DEA pristup¹

Sažetak

U članku se analizira relativna efikasnost banaka članica Europske unije, koje se nalaze u grupi Srednje i Istočne Europe, u periodu od 2006. do 2015. godine. Analiza obuhvaća izračun razlika u relativnim efikasnostima banaka među zemljama, uz dodatni uvjet razlike u veličinama banaka gdje se kao prag za veličinu koristila metodologija Europske središnje banke (ESB). Korištenjem metode Analize omeđivanja podataka (eng. Dana Envelopment Analysis, DEA), pokazao se prosječni napredak u relativnim efikasnostima banaka kroz promatrani period, no s razlikama ovisno o njihovim veličinama i zemljama gdje posluju. Empirijski rezultati su pokazali da su u većini zemalja banke srednje veličine bile efikasnije od malih banaka, s izuzetkom u pojedinim zemljama. Ovakvi bi rezultati mogli biti zanimljivi regulatorima promatranih zemalja obzirom da pružaju uvid u stanje efikasnosti bankarskog sektora, njenog trenda i razlikama po zemljama i veličini banaka, a sve u cilju kako bi se primijenili adekvatni instrumenti za kreiranje okruženja koje će nastaviti poticati uzlazni trend relativne efikasnosti banaka.

Ključne riječi: relativna efikasnost, DEA, SIE, banke

1. Uvod

Efikasnost i mjerenje efikasnosti je oduvijek bila centralna tema svakog uspješnog poduzeća, budući da o poslovnoj efikasnosti ovisi krajnji rezultat, te stoga zaslužuje posebnu pažnju, kako od strane istraživača, tako i od strane menadžmenta. Mnogo znanstvenih istraživanja je napravljeno na tu temu s raznim načinima mjerenja efikasnosti, gdje je glavni fokus na tome koliko su efikasna poduzeća iz raznih industrija u transformaciji ulaznih varijabli u izlazne varijable. Efikasnost se smatra jednim od temeljnih indikatora modernog poduzeća. Krajnji cilj svakog ekonomskog sustava jest postizanje ekonomske efikasnosti. Efikasnost u svojem najširem smislu podrazumijeva efikasnosti u proizvodnji, potrošnji i alokaciji sredstava. U tom smislu, nije moguće poboljšati ekonomsku poziciju jednog subjekta bez istodobnog smanjenja ekonomske pozicije drugog subjekta. Subjekt je u potpunosti efikasan ako i samo ako nije moguće

1 Ovaj rad je financiran sredstvima Sveučilišta u Rijeci za projekt ZPP UNIRI 4/19.

poboljšati bilo koju od ulaznih ili izlaznih varijabli bez negativnog utjecaja na ostale ulazne i izlazne varijable. Drugim riječima, subjekt je efikasan ako su izlazne varijable maksimizirane danim ulaznim varijablama. (Cooper, W.; Seiford, L.; Zhu, J. 2004.).

Bankarska industrija nije izuzetak. Bankarski sustav koji dobro funkcionira smatra se generatorom ekonomskog rasta i razvoja. (Barth, et al., 2013.) Ekonomija ovisi o dostupnosti sredstava na tržištu o kojima ovise poslovne operacije i razvoj. Iznos dostupnih sredstava na tržištu ovisi o sposobnosti banaka u plasiranju viška novčanih sredstava na tržište, odnosno o njihovoj efikasnosti. Rezultat efikasnosti banaka pokazuje koliko su uspješne u odnosu na druge banke, u transformaciji ulaznih varijabli (npr. depoziti) u izlazne varijable (npr. krediti). Analiza granične efikasnosti je popularna metoda u istraživačkim radovima vezanima uz regulaciju, mjerenje utjecaja spajanja i pripajanja, deregulacije kamatnih stopa, utjecaju regulatornog kapitala itd. Glavna prednost granične efikasnosti jest ta je ona objektivno određena kvantitativna mjera koja uklanja utjecaj vanjskih faktora koji utječu na učinak promatrane banke, te na taj način omogućava fokusiranje na kvantitativne efekte primjerice regulacije na ulazne varijable, izlazne varijable, troškove itd. (Bauer, et al., 1998.)

Upravo iz razloga uloge bankarskog sektora na ekonomiju i društvo, izračun relativne efikasnosti odabranih zemalja Srednje i Istočne Europe jest centralna tema ovoga rada. Uzevši u obzir specifičnost bankarskog sektora, mogu se koristiti razne metode za procjenu relativne efikasnosti.

Najšire korištena metoda za procjenu relativne efikasnosti u bankarskom sektoru je analiza omeđivanja podataka (eng. Data Envelopment Analysis).

Relativna efikasnost banaka, u smislu transformacije ulaznih u izlazne varijable, varira ovisno o veličini banke, te o zemlji gdje banka posluje. Budući da većina zemalja, osim Slovenije, ima većinsko strano vlasništvo banaka (Cull, et al., 2017.), može se očekivati da su relativne efikasnosti, zbog slične strategije banaka majki, i podjednako efikasne u transformaciji ulaznih u izlazne varijable u zemljama Srednje i Istočne Europe.

Glavni cilj ovog istraživanja je analizirati razlikuje li se relativna efikasnost banaka u Republici Hrvatskoj od relativne efikasnosti banaka u zemljama Srednje i Istočne Europe. Kako bi se lakše odgovorilo na to pitanje, potrebno je istražiti razlikuje li se relativna efikasnost banaka po veličini banaka i ovisno o zemlji gdje posluju. Prijašnja istraživanja su pokazala kako postoje razlike u efikasnostima banaka (Barth, et al., 2013.) (Košak, et al., 2009.), te ona čine polaznu točku za ovo istraživanje. U ovom članku se daje odgovor na pitanje razlikuju li se relativne efikasnosti i

nakon promatranog perioda prije navedenih autora, uz očekivanje kako su se relativne efikasnosti zemalja srednje i istočne Europe poboljšale.

Članak je strukturiran na sljedeći način. U drugom dijelu je predstavljen kratak pregled prethodnih istraživanja, dok treći dio prikazuje izbor uzorka i specifikaciju modela istraživanja uz pojašnjenje korištenih varijabli. U četvrtom dijelu su predstavljeni rezultati istraživanja, a u zadnjem, petom dijelu, je diskusija i zaključna razmatranja o problematici ovog istraživanja.

2. Pregled prethodnih istraživanja

Mnogi autori, kao što je navedeno, koriste izračun relativne efikasnosti banaka kao pokazatelj uspješnosti. Tako primjerice (Pasiouras, 2008.) istražuje utjecaj regulacije i supervizije na efikasnost banaka. Na uzorku od 715 banaka iz 95 zemalja koristi analizu omeđivanja podataka kako bi izračunao tehničku relativnu efikasnost banaka, na koju kasnije primjenjuje tobit regresiju za utjecaj regulacije. Njegovi rezultati kazuju da su banke postale efikasnije nakon uvođenja Basel 2 regulatornog okvira, te da su banke s prostora Istočne Europe najmanje efikasne na globalnoj razini. U svojem kasnijem radu (Pasiouras, et al., 2009.) koristi uzorak od 615 banaka iz 74 zemlje kako bi izračunao utjecaj regulacije na profitnu i troškovnu efikasnost koristeći istu metodologiju. Iz pogleda troškovne efikasnosti, banke Istočne Europe su najmanje efikasne na globalnoj razini, dok u pogledu profitne efikasnosti, banke Istočne Europe se nalaze ispred Latinske i Sjeverne Amerike.

(Barth, et al., 2013.) koriste uzorak od 4.050 banaka iz 72 zemlje kako bi izračunali relativnu efikasnost banaka kroz vremenski period od 72 zemlje i utjecaj regulacije na njihovo poslovanje. Za potrebe izračuna relativne efikasnosti koriste analizu omeđivanja podataka, te su za ulazne varijable koristili izvore sredstava, trošak zaposlenika, ukupnu fiksnu imovinu i rezervacije za pokriće gubitaka izdanih kredita kao mjeru kreditnog rizika, odnosno potencijalnog rizika. Za izlazne varijable su koristili ukupne plasmane, ukupnu imovinu koja nosi zaradu i nekamatni prihod. Najefikasnije banke dolaze iz zemalja kao što su Luxemburg, Švicarska, Velika Britanija i Sjedinjene Američke Države, dok najmanju efikasnost imaju banke iz Sudana, Senegala i Nigerije. Od zemalja Srednje i Istočne Europe, bez Estonije koju nije promatrao, najefikasnije banke dolaze iz Mađarske, dok najmanje efikasne banke dolaze iz Litve. Iako jedno od najboljih istraživanja na ovu temu, nisu promatrali veličinu banaka u promatranim zemljama, te su uzeli jedan iznos relativne efikasnosti banaka za cijeli period. Bez izračuna relativne efikasnosti za svaku pojedinu godinu, nemaju uvid u trend kretanja i promjene po zemljama. (Košak, et al., 2009.) su računali troškovnu efikasnost u novim

članicama Europske unije, koje su se priključile Europskoj uniji 2004. godine: Češka, Poljska, Mađarska, Slovačka, Slovenija, Estonija, Latvija i Litva, gdje su došli do zaključka da su Baltičke zemlje troškovno efikasnije, dok su kasnije (Nurboja & Košak, 2017.) promatrali odabrane zemlje u Europskoj uniji (Rumunjska, Bugarska i Slovenija), te izvan Europske unije (Albanija, BiH, Hrvatska, Kosovo, Makedonija, Crna Gora i Srbija) gdje su zaključili da zemlje s prostora Europske unije imaju višu troškovnu efikasnost od onih izvan Europske unije. Za razliku od (Barth, et al., 2013.), oni su uzimali u obzir relativne efikasnosti po godinama iz kojeg su došli do zanimljivih zaključaka, kao primjerice da se relativna efikasnost značajno poboljšala nakon globalne financijske krize 2007 - 2008. godine. (Psillaki & Mamatzakis, 2017.) promatraju utjecaj strukturalne reforme i financijske regulacije na troškovnu efikasnost bankarske industrije u 10 zemalja Srednje i Istočne Europe (bez Hrvatske), u periodu od 2004. do 2009. godine. Kako bi izračunali troškovnu efikasnost koriste stohastičku analizu granice. U pogledu troškovne efikasnosti, najefikasnije su banke iz Slovenije, dok su najmanje efikasne banke iz Bugarske. Niti jedan od prije navedenih autora ne uzimaju u obzir veličinu banke kao bitan faktor za diobu i analizu relativne efikasnosti banaka. Znanstveni radovi koji uzimaju u obzir specifičnost veličine banaka su oni od (Terraza, 2015.) i (Mercieca, et al., 2007.). (Terraza, 2015.), za potrebu svojeg istraživanja koristi uzorak od 1270 banaka koje uspoređuje po veličini u tri panela. Za veličinu male banke koristi prag ispod 1 milijuna eura ukupne imovine, za srednju banku između 1 milijuna i 3 milijuna eura ukupne imovine, dok za veliku banku uzima sve banke koje imaju ukupnu imovinu iznad 3 milijuna eura. Rezultat istraživanja, da postoje značajne razlike u ponašanju banaka ovisno jesu li male, srednje i velike, dodatno su potaknule ovo istraživanje na potrebu razdvajanja uzorka po veličini. (Mercieca, et al., 2007.) s druge strane koriste prag male banke za sve one koje imaju iznos aktive ispod 450 milijuna eura. Njihova istraživanja su pokazatelj kako postavljeni pragovi mogu značajno utjecati na rezultate i komparativnu mogućnost istraživanja, te se iz tog razloga ovdje koristi definiran prag od strane Europske središnje banke, a ne temeljem vlastite, subjektivne procjene.

3. Izbor uzorka i oblikovanje modela istraživanja

U skladu s postojećom literaturom o analizi banaka, u ovom radu fokusirat ću se isključivo na komercijalne banke. Kao što su i naglasili (Saunders and Cornett, 2014.), komercijalne banke čine najveću grupu depozitnih institucija mjerenih veličinom aktive. Zbog razlika u načinu poslovanja između komercijalnih i investicijskih banaka, nemoguće je uspoređivati iste ulazne i izlazne varijable kako bi se izračunala relativna efikasnosti banaka koje je moguće kasnije uspoređivati.

U ovom radu su korišteni godišnji podaci za vremenski period od 2006. do 2015. godine. Razlog odabira početne 2006. godine je činjenica da su 2005. godine stupili na snagu Međunarodni standardi financijskog izvještavanja, tako da nisu bili dostupni potrebni financijski podaci za europske banke prije tog perioda. (Bouheni, et al., 2014.)

Zbog velikih razlika u pogledu adekvatnog praga za veličinu banaka između brojnih autora, za ovo istraživanje se koristi metodologija Europske centralne banke. Europska centralna banka definira veličinu banke temeljem ukupnog iznosa konsolidirane imovine svih banaka u Europskoj uniji. Velika banka je ona koja ima omjer individualne (svoje) imovine u odnosu na ukupnu imovinu bankarskog sektora iznad 0,5 %, srednja banka je ona koja ima omjer individualne imovine u odnosu na ukupnu imovinu bankarskog sektora između 0,5 % i 0,005 %, dok je mala banka ona koja ima omjer individualne imovine u odnosu na ukupnu imovinu bankarskog sektora Europske Unije ispod 0,005 %. (ECB, Consolidated banking data, 2018.)

Nakon primijenjene metodologije Europske centralne banke za definiciju veličine pojedine banke, u 2015. godini prag za malu banku je 1.550.000 eura, prag za srednju banku između 1.550.000 eura i 155.000.000 eura, dok su velike banke sve one koje imaju aktivu veću od 155.000.000 eura. Broj banaka po zemljama Srednje i Istočne Europe se vidi u narednoj tablici.

Tablica 1. Broj banaka u SIE zemljama, ovisno o veličini i zemlji

ZEMLJA	BROJ BANAKA	VELIKE	SREDNJE	MALE
BUGARSKA	9	0	4	5
ČEŠKA	10	0	8	2
ESTONIJA	4	0	2	2
HRVATSKA	19	0	8	11
MAĐARSKA	9	0	8	1
LITVA	6	0	4	2
LATVIJA	11	0	5	6
POLJSKA	13	0	11	2
RUMUNJSKA	10	0	6	4
SLOVENIJA	7	0	4	3
SLOVAČKA	6	0	4	2
UKUPNO	104	0	64	40

Izvor: Autor, temeljem BankScope baze podataka

Iz prijašnje tablice vidi se da se analizirani uzorak sastoji od 104 komercijalne banke, podijeljene na 64 srednje, te 40 malih banaka. Zanimljivo je napomenuti kako u zemljama Srednje i Istočne Europe ne postoji banka

koja temeljem metodologije Europske središnje banke udovoljava kriteriju velike banke.

Prateći prethodna istraživanja na temu izračuna efikasnosti banka ((Sealey & Lindley, 1977.) (Sherman & Gold, 1985.) (Bauer, et al., 1998.) (Athanasoglou, et al., 2006.) (Pasiouras, 2008.) (Chortareas, et al., 2012.) (Barth, et al., 2013.) (BOĐA & Zimková, 2015.) (Kale, et al., 2015.) (Řepková, 2015.) (Triki, et al., 2017.), predloženi model za izračun relativne efikasnosti ima četiri ulazne varijable i tri izlazne varijable:

ULAZNE VARIJABLE:

- izvori sredstava
- fiksna imovina
- troškovi zaposlenika
- rezervacije za pokriće gubitaka izdanih kredita (kategorija rizika)

IZLAZNE VARIJABLE:

- krediti
- neto naknade
- ostala imovina koja nosi zaradu.

U sljedećoj tablici su predstavljene korištene ulazne i izlazne varijable, s deskriptivnom statistikom.

Tablica 2. Deskriptivna statistika korištenih varijabli

Varijabla	Definicija	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Relativna efikasnost banaka			
Izvori sredstava (FUNDING)	Zbroj ukupnih depozita, te ostalih kratkotrajnih i dugotrajnih izvora sredstava (000 EUR)	4.747.084,0	6.689.125,0
Troškovi zaposlenika (PEREXP)	Troškovi zaposlenika (000 EUR)	59.999,0	94.173,2
Fiksna imovina (FA)	Fiksna imovina (000 EUR)	72.096,8	121.675,9
Rezervacije za pokriće gubitaka izdanih kredita (LLPROVISION)	Rezervacije za pokriće gubitaka izdanih kredita (000 EUR)	54.095,3	128.668,7
Kreditni (LOANS)	Ukupni krediti (000 EUR)	3.385.083,0	4.728.716,0
Ostala imovina koja nosi zaradu (OEA)	Ukupna ostala imovina koja nosi zaradu (000 EUR)	1.579.456,0	2.775.388,0
Neto naknade (NETFEES)	Ukupne neto naknade (000 EUR)	621.326,1	103.559,6

Izvor: Izračun autora

Kako je već navedeno, postoje mnoge metode izračuna relativne efikasnosti, dok se u bankama najviše koristi neparametarska metoda analize omeđivanja podataka koja ne zahtjeva znanje o funkcionalnim povezanostima između ulaznih i izlaznih varijabli.

Rezultat analize omeđivanja podataka je vrijednost između 0 i 1 (0 znači krajnje neefikasnu jedinicu, dok 1 označava najefikasniju jedinicu u promatranom uzorku). Ova metoda koristi pristup orijentiranosti prema podacima kako bi analizirala slične jedinice koje se nazivaju jedinice za donošenje odluka (eng. Decision Making Units, DMU), na način da uzima brojne ulazne i izlazne varijable i kreira efikasnu granicu temeljem najefikasnije DMU jedinice. DMU jedinica će se računati kao najefikasnija ako, i samo ako, učinak drugih DMU jedinica ne pokazuje da se neki od njenih ulaznih ili izlaznih varijabli može poboljšati bez negativnog utjecaja na ostale ulazne i izlazne varijable. Prvi model analize omeđivanja podataka je predstavljen od strane (Charnes, et al., 1978.), te se zvao CCR model. Ovaj model je prvotno bio s konstantnim prinosima na opseg, gdje se pretpostavlja da će postojati proporcionalno povećanje izlaznih varijabli temeljem ulaznih varijabli. Takva se metodologija pokazala manje efikasnom u ponekim industrijama, te su stoga (Banker, et al., 1984.) uveli BCC model. BCC model je nadogradnja CCR modela, gdje su prisutni varijabilni prinosi na opseg, što znači da povećanje ulazne varijable ne utječe proporcionalno na promjene u izlaznim varijablama.

Kod ove metodologije, banka koja ima rezultat efikasnosti 100 % nalazi se na efikasnoj granici, te njene izlazne varijable ne mogu biti dodatno povećane bez povećanja ulaznih varijabli (Řepková, 2015.). Banka s rezultatom efikasnosti ispod 100 % je relativno neefikasna, što znači da banka može postići trenutni iznos izlaznih varijabli s manje ulaznih varijabli. Svaka banka, odnosno svaka DMU jedinica, ima određeni broj ulaznih varijabli (i) i izlaznih varijabli (o), što znači da svaka DMU jedinica „konzumira“ određeni iznos ulaznih varijabli kako bi kreirala određeni iznos izlaznih varijabli.

Produktivnost DMU jedinice se može zapisati kao (Řepková, 2015.):

$$\max h_0(u, v) = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}} \quad (1)$$

gdje je

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1, j=1, 2, \dots, j_0, \dots, n,$$

$$u_r \geq 0, r = 1, 2, \dots, s$$

$$v_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$$

Gdje su u i v ponderi dodijeljeni svakoj ulaznih i izlaznoj varijabli.

Koristeći tehnike matematičkog programiranja, analiza omeđivanja podataka dodjeljuje pondere na taj način da niti jedna druga DMU jedinica ne može imati veću efikasnost. Funkcija DMU jedinice je omjer ukupnih ponderiranih izlaznih varijabli podijeljenih s ukupnim ponderiranim ulaznim varijablama. U formuli, h_o jest tehnička efikasnost DMU_o jedinice koja se analizira, dok su v_r i u_r ponderi koji se moraju optimizirati, x_{ij} predstavlja iznos ulaznih varijabli i^{tog} tipa za j^{tu} DMU jedinicu, y_{rj} je promatrani iznos izlazne varijable r^{og} tipa za j^{tu} DMU jedinicu, i označava m različitih ulaznih varijabli, r označava s različitih izlaznih varijabli, te j označava n različitih DMU jedinica. Za ovaj rad je korištena analiza omeđivanja podataka s varijabilnim prinosima na opseg i orijentacijom na ulazne varijable (Pasiouras, 2008.) (Chortareas, et al., 2012.) (Barth, et al., 2013.). Orijetacija na ulazne varijable računa efikasnost banaka na način da uzima dani iznos izlaznih varijabli, te minimizira ulazne varijable, dok orijetacija na izlazne varijable maksimizira iznos izlaznih varijabli uz dane ulazne varijable.

Relativna efikasnost banaka se računa pomoću R programa, verzija 3.6.3., točnije pomoću paketa naziva "Benchmarking and Frontier Analysis using DEA and SFA". Ovi paketi predstavljaju kolekciju raznih funkcija, modela i kodova u R programu koji su predstavljeni u definiranom formatu, što ih čini jednostavnijima za širu upotrebu.

4. Rezultati istraživanja

Ukupno je u ovom istraživanju korišteno 104 komercijalnih banaka iz 11 zemalja Srednje i Istočne Europe kroz vremenski period od 10 godina (od 2006. do 2015. godine). Preduvjet uključivanja gore navedenih ulaznih i izlaznih varijabli u izračun relativne efikasnosti korištenjem analize omeđivanja podataka je postojanje pozitivne korelacije među njima. Korelacijska matrica ulaznih i izlaznih varijabli se može vidjeti u sljedećoj tablici.

Tablica 3. korelacijska matrica ulaznih i izlaznih varijabli

	FUNDING	PEREXP	FA	LLPROVISION	LOANS	OEA	NETFEES
FUNDING	1						
PEREXP	0,9169*	1					
FA	0,8541*	0,9143*	1				
LLPROVISION	0,4937*	0,5770*	0,5868*	1			
LOANS	0,9749*	0,9165*	0,8370*	0,5175*	1		
OEA	0,9080*	0,7915*	0,7339*	0,3249*	0,8134*	1	
NETFEES	0,9039*	0,9683*	0,8713*	0,5201*	0,8942*	0,8070*	1

Izvor: Izračun autora

Koeficijenti korelacije su pozitivni i signifikantni među svim promatranim ulaznim i izlaznim varijablama. Najviša korelacija iznosi 0,9749 i odnosi se na korelaciju između kredita (izlazna varijabla) i izvora sredstava (ulazna varijabla). Ovaj odnos je očekivan iz ekonomske perspektive budući da su izvori sredstava i plasmani izuzetno ovisni jedan o drugome, budući da veći iznos izvora sredstava (ulazna varijabla) znači veći plasman sredstava (kredit). Najniža, ali i dalje pozitivna i signifikantna korelacija (0,3249) je prisutna između rezervacija za gubitke po kreditima (ulazna varijabla) i ostala imovna koja nosi zaradu (izlazna varijabla).

Obzirom da su svi preduvjeti za izračun relativne efikasnosti ispunjeni, pristupilo se njihovom izračunu. Rezultati ukupne relativne efikasnosti, relativne efikasnosti podijeljene prema veličini, te relativne efikasnosti podijeljene prema državi prikazani su u sljedećoj tablici.

Tablica 4. Prosjek relativne efikasnosti banaka kroz promatrani period, prema veličini i prema državi

CEE zemlje	Veličina	Broj opservacija	Aritmetička sredina	Std. Dev.	Min	Max
BUGARSKA	SREDNJE	40	0,8794	0,0859	0,6655	1,0000
	MALE	50	0,8428	0,1166	0,5788	1,0000
	UKUPNO	90	0,8591	0,1052	0,5789	1,0000
ČEŠKA	SREDNJE	80	0,9832	0,0441	0,7219	1,0000
	MALE	20	0,9362	0,0789	0,7337	1,0000
	UKUPNO	100	0,9739	0,0557	0,7219	1,0000
ESTONIJA	SREDNJE	20	1	0	1,0000	1,0000
	MALE	20	0,7944	0,1352	0,5647	1,0000
	UKUPNO	40	0,8972	0,1405	0,5647	1,0000
HRVATSKA	SREDNJE	80	0,8404	0,0807	0,6315	1,0000
	MALE	110	0,8252	0,1346	0,5359	1,0000
	UKUPNO	190	0,8317	0,1151	0,5359	1,0000
MAĐARSKA	SREDNJE	80	0,9283	0,0929	0,4888	1,0000
	MALE	10	0,9912	0,0185	0,9554	1,0000
	UKUPNO	90	0,9354	0,0899	0,4888	1,0000
LITVA	SREDNJE	40	0,8998	0,0984	0,6228	1,0000
	MALE	20	0,8068	0,0887	0,6195	0,9348
	UKUPNO	60	0,8689	0,1044	0,6195	1,0000
LATVIJA	SREDNJE	50	0,8873	0,0958	0,6211	1,0000
	MALE	60	0,8728	0,1393	0,4631	1,0000
	UKUPNO	110	0,8795	0,1212	0,4631	1,0000
POLJSKA	SREDNJE	110	0,9636	0,0751	0,5907	1,0000
	MALE	20	1	0	1,0000	1,0000
	UKUPNO	130	0,9692	0,7022	0,5908	1,0000
RUMUNJSKA	SREDNJE	60	0,7954	0,0921	0,4881	1,0000
	MALE	40	0,7866	0,1101	0,4624	1,0000
	UKUPNO	100	0,7919	0,0992	0,4625	1,0000

CEE zemlje	Veličina	Broj opservacija	Aritmetička sredina	Std. Dev.	Min	Max
SLOVENIJA	SREDNJE	40	0,8718	0,0636	0,6777	1,0000
	MALE	30	0,8681	0,1047	0,6725	1,0000
	UKUPNO	70	0,8702	0,0831	0,6725	1,0000
SLOVAČKA	SREDNJE	40	0,8544	0,0956	0,6117	0,9771
	MALE	20	0,9106	0,1056	0,6062	1,0000
	UKUPNO	60	0,8732	0,1018	0,6063	1,0000
UKUPNO	SREDNJE	640	0,9039	0,1003	0,4881	1,0000
	MALE	400	0,8542	0,1291	0,4625	1,0000
	UKUPNO	1040	0,8848	0,1148	0,4625	1,0000

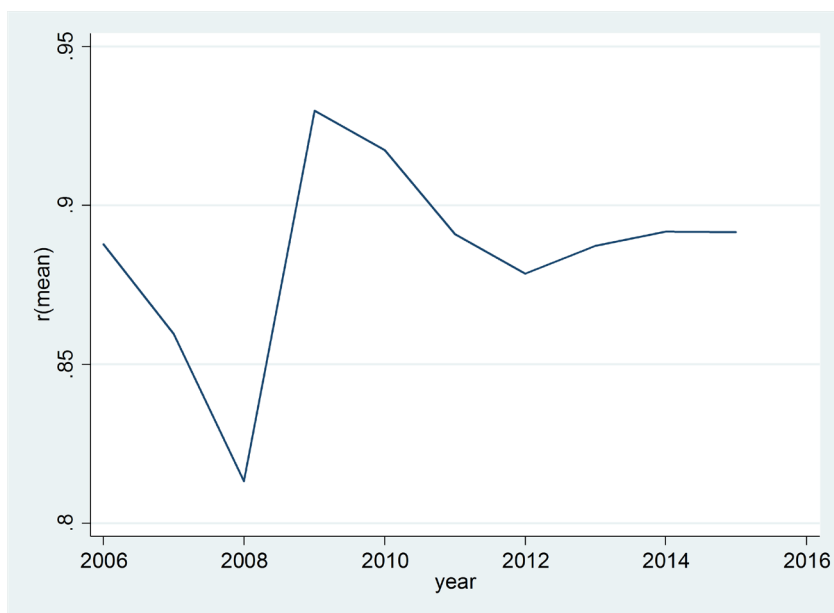
Izvor: Izračun autora

Rezultati potvrđuju kako se relativne efikasnosti razlikuju ne samo po promatranim zemljama, već i ovisno o njihovim veličinama. Prosjek relativnih efikasnosti za cijeli promatrani set podataka komercijalnih banki iznosi 0,8848, od čega relativna efikasnost malih banaka, u prosjeku, iznosi 0,8542, dok relativna efikasnost srednjih banaka iznosi 0,9039. Iz rezultata se može zaključiti kako su banke srednje veličine u prosjeku efikasnije od malih banaka. Međutim, kada se gleda po državama, postoje razlike u efikasnostima. Tako primjerice male banke, koje su u prosjeku manje efikasne, u Poljskoj imaju najvišu razinu efikasnosti kroz cijeli promatrani period, što znači da su efikasnije u pretvaranja ulaznih u izlazne varijable od svih ostalih, čak i većih banaka, na području Srednje i Istočne Europe. S druge strane, jednako veliku efikasnost imaju srednje banke iz Estonije koje su se također pokazale izuzetno vještima u pretvaranju ulaznih u izlazne varijable, te iz tog razloga imaju relativnu efikasnost u iznosu od 1 kroz cijeli promatrani vremenski period. Promatrajući zemlje, najefikasniji bankarski sektor se nalazi u Češkoj (0,9739), dok se najmanje efikasna bankarski sektor nalazi u Rumunjskoj (0,7919). U pogledu smještanja Republike Hrvatske u odnos na ostale zemlje Srednje i Istočne Europe, Hrvatska se nalazi na predzadnjem mjestu, odmah ispred Rumunjske s prosječnom relativnom efikasnošću od 0,8317 za sve banke, te 0,8404 za srednje banke, dok se u pogledu malih banaka, osim Rumunjske, nalazi ispred banaka iz zemalja Estonije i Litve s prosječnom relativnom efikasnošću od 0,8252. Bitno je naglasiti i to kako male banke, u prosjeku, imaju veću volatilnost relativne efikasnosti od banaka srednje veličine.

Rezultati su u skladu s prethodnim istraživanjima (Barth, et al., 2013.) (Psillaki & Mamatzakis, 2017.) (Košak & Zorić, 2011.) (Nurboja & Košak, 2017.). Dok su (Barth, et al., 2013.) i (Psillaki & Mamatzakis, 2017.) radili analizu na znatno većem uzorku od Europske unije, rezultati se mogu lakše usporediti s radovima Košaka. Tako (Košak & Zorić, 2011.), iako je koristio drugu metodu izračuna (troškovnu naspram gore korištene tehničke relativne efikasnosti), rezultati se ne razlikuju značajno, s iznimkom

Češke i Poljske, koje su se u ovome radu pokazale značajno efikasne. Razlog tome može biti što su autori koristili vremenski period od 1996. do 2006., nakon kojeg je bio prisutan značajan ekonomski rast u Češkoj i Poljskoj. Također rezultati istraživanja (Nurboja & Košak, 2017.), s iznimkom drugačije metode izračuna relativne efikasnosti, upućuju kako su najefikasnije zemlje Slovenija i Bugarska, čime se mogu usporediti s rezultatima ovoga istraživanja. Jedina je razlika Rumunjska kod koje su autori dobili zadovoljavajuće rezultate, dok su u ovom istraživanju banke iz Rumunjske bile najmanje efikasne od svih ostalih banaka, neovisno o veličini banaka. Također zaključuju kako se prosječna relativna efikasnost značajno poboljšala nakon 2008. godine, ponajviše zbog napora koje su menadžeri poduzeli tijekom financijske krize kako bi poboljšali troškovnu efikasnost. Lagani trend rasta je moguće vidjeti, osim značajnog rasta nakon 2008. godine kako navode autori, i nakon 2013. godine, odnosno nakon godine do koje su autori imali dostupne podatke, a što se može vidjeti u sljedećem grafikonu.

Grafikon 1. Trend kretanja prosječne relativne efikasnosti banaka, 2006. – 2015. godine

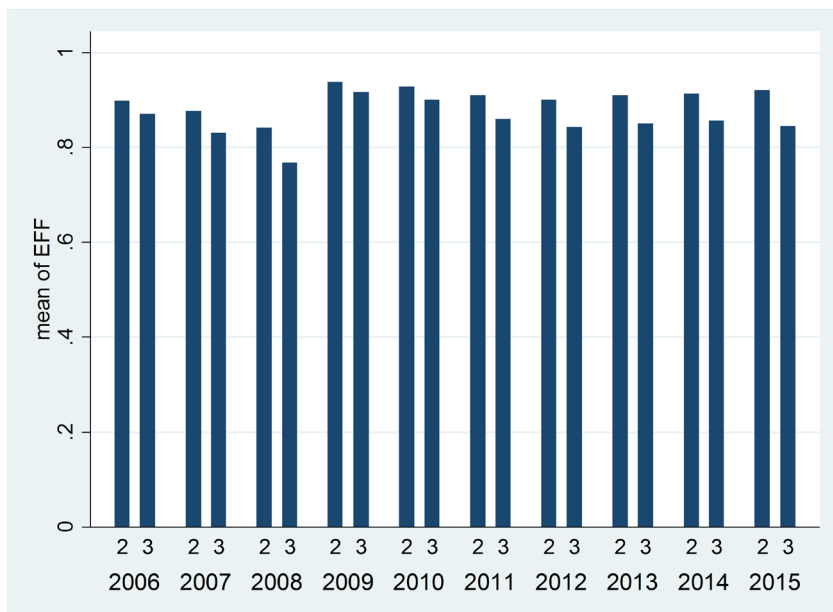


Izvor: Izračun autora

Iako blaži rast od onoga 2008. godine, rast relativne efikasnosti banaka nakon 2013. godine se može pripisati činjenici značajne konkurencije koje vlada na bankarskom tržištu, te ulazak nefinancijskih institucija na područje banaka što ih je natjeralo da povećaju svoju efikasnost kako bi zadržale profitabilnost.

Osim kretanja relativne efikasnosti kroz promatrani period na skupnoj osnovi, zanimljivo je vidjeti kako se prosječna relativna efikasnost kretala ovisno o veličini banaka, a što je vidljivo na sljedećem grafikonu.

Grafikon 2. Trend kretanja prosječne efikasnosti banaka ovisno o veličini, 2006. – 2015. godine



Izvor: Izračun autora

Rezultati upućuju kako su u svim promatranim godinama, u prosjeku, banke srednje veličine (oznake 2) bile efikasnije od malih banaka (oznaka 3). Međutim zemlje, kod kojih su u prosjeku bile efikasnije male od srednjih banaka su u Mađarskoj, Poljskoj i Slovačkoj, a što se može vidjeti u Tablici 4.

5. Diskusija i zaključna razmatranja

U ovom istraživanju glavni fokus je stavljen na analizu relativne efikasnosti banaka za zemlje članice Europske unije, koje su ujedno i zemlje Srednje i Istočne Europe, za razdoblje od 2006. do 2015. godine. Kako bi se izračunala relativna efikasnost, korištena je metoda analize omeđivanja podataka. Analiza je provedena za cijelo promatrano razdoblje, ovisno o njihovim veličinama, te se nije uzimao samo prosjek svih godina, već i trend kretanja relativne efikasnosti kroz godine, po zemljama. Rezultat relativne efikasnosti je pokazao kako su u prosjeku srednje banke efikasnije od malih banaka, izuzev u Mađarskoj, Poljskoj i Slovačkoj,

te da u većini zemalja postoji manja volatilnost u efikasnostima srednjih od malih banaka. Prosječna relativna efikasnost banaka iznosi 88 % što znači da bi banke, u prosjeku, mogle povećati svoju efikasnost pretvorbe ulaznih u izlazne varijable za 12 %, gdje je za male banke taj postotak 15 %, a za srednje banke 10 %. Dobar je pokazatelj kako se relativna efikasnost banaka u prosjeku povećava u promatranom periodu.

Analizom omeđivanja podataka se dobio uvid u relativnu efikasnost banaka u odabranim zemljama, te njihov trend kretanja kroz godine. Unatoč brojnoj literaturi na temu relativne efikasnosti, nije provedena analiza i istraživanje na temu utječe li veličina banke na rezultate relativne efikasnosti. Stoga se može zaključiti kako ovaj rad ima doprinose u teorijskom djelu u smislu identifikacije determinanti povezanih s efikasnošću bankarskog sektora, te u aplikativnom djelu u pogledu razvijenog okvira za bolje razumijevanje varijacije u relativnom efikasnosti banaka po zemljama i ovisno o njihovim veličinama.

Potencijal za buduća istraživanja se ogleda u analizi uzročnika (unutarnjih ili vanjskih) promjena relativne efikasnosti banaka, te nadopuna modela podacima dostupnima nakon 2015. godine. Nadalje, zanimljivo bi bilo analizirati relativne efikasnosti korištenjem alternativnih (parametarskih i neparametarskih) metoda, alternativnih aspekata relativne efikasnosti (troškovna, profitna itd.), te njihova usporedba. Za izračun efekata, gore navedenih budućih istraživanja, bit će potreban veći set dostupnih podataka.

LITERATURA

- Athanasoglou, P., Delis, M. & Staikouras, C., 2006. Determinants of Bank Profitability in The South Eastern European Region. *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*, Issue 10274, pp. 1-32.
- Banker, R. D., Charnes, A. & Cooper, W. W., 1984. Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, 9, 30(9), pp. 1078-1092.
- Barth, J. R. et al., 2013. Do bank regulation, supervision and monitoring enhance or impede bank efficiency?. *Journal of Banking and Finance*, 37(8), pp. 2879-2892.
- Bauer, P. W., Berger, A. N., Ferrier, G. D. & Humphrey, D. B., 1998. Consistency Conditions for Regulatory Analysis of Financial Institutions: A Comparison of Frontier Efficiency Methods. *Ssrn*, 6195(97), pp. 85-114.
- BOĎA, M. & Zimková, E., 2015. Efficiency in the Slovak Banking Industry: A Comparison of Three Approaches. *Prague Economic Papers*, 24(4), pp. 434-451.
- Bouheni, F. B., Ameer, H. B., Cheffou, A. I. & Jawadi, F., 2014. The effects of regulation and supervision on european banking profitability and risk: A panel data investigation. *Journal of Applied Business Research*, 30(6), pp. 1655-1670.
- Bucevska, V. & Hadzi Misheva, B., 2017. The Determinants of Profitability in the Banking Industry: Empirical Research on Selected Balkan Countries. *Eastern European Economics*, 6 1, 00(00), pp. 1-22.
- Charnes, A., Cooper, W. W. & Rhodes, E., 1978. Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), pp. 429-444.
- Chortareas, G. E., Girardone, C. & Ventouri, A., 2012. Bank supervision, regulation , and efficiency : Evidence from the European Union. *Journal of Financial Stability*, 8(4), pp. 292-302.
- Cooper, W., Seiford, L., Zhu, J. (2004), *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Boston / Dordrecht / London
- Cull, R., Martinez Peria, M. & Verrier, J., 2017. Bank Ownership: Trends and Implications. *IMF Working Papers*, 17(60), p. 1.
- European Central Bank (ECB), Consolidated banking data (2018), available at https://www.ecb.europa.eu/stats/supervisory_prudential_statistics/consolidated_banking_data/html/index.en.html, [10.12.2019.]

- Kale, S., Eken, M. H. & Selimler, H., 2015. The Effects of Regulations on the Performance of Banks: Evidence from the Turkish Banking Industry. *Journal of Centrum Cathedra*, 8(2), pp. 109-145.
- Košak, M., Zajc, P. & Zorić, J., 2009. Bank efficiency differences in the new EU member states. *Baltic Journal of Economics*, 3 9, 9(2), pp. 67-89.
- Mercieca, S., Schaeck, K. & Wolfe, S., 2007. Small European banks: Benefits from diversification?. *Journal of Banking & Finance*, 7, 31(7), pp. 1975-1998.
- Nurboja, B. & Košak, M., 2017. Banking efficiency in South East Europe: Evidence for financial crises and the gap between new EU members and candidate countries. *Economic Systems*, 3, 41(1), pp. 122-138.
- Pasiouras, F., 2008. International evidence on the impact of regulations and supervision on banks' technical efficiency: an application of two-stage data envelopment analysis. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 22 2, 30(2), pp. 187-223.
- Pasiouras, F., Tanna, S. & Zopounidis, C., 2009. The impact of banking regulations on banks' cost and profit efficiency: Cross-country evidence. *International Review of Financial Analysis*, 12, 18(5), pp. 294-302.
- Psillaki, M. & Mamatzakis, E., 2017. What drives bank performance in transitions economies? The impact of reforms and regulations. *Research in International Business and Finance*, 1, Volume 39, pp. 578-594.
- Řepková, I., 2015. Banking Efficiency Determinants in the Czech Banking Sector. *Procedia Economics and Finance*, 23(2), pp. 191-196.
- Saunders, A., Cornett, M. M. (2014), *Financial Institutions Management*, 8th Edition, McGraw-Hill Education, New York
- Sealey, C. J. .. & Lindley, J. T., 1977. Inputs, Outputs, and a Theory of Production and Cost at Depository Financial Institutions. *Journal of F*, 32(4), pp. 1251-1266.
- Sherman, H. D. & Gold, F., 1985. Bank branch operating efficiency. Evaluation with Data Envelopment Analysis. *Journal of Banking and Finance*, 9(2), pp. 297-315.
- Terraza, V., 2015. The Effect of Bank Size on Risk Ratios: Implications of Banks' Performance. *Procedia Economics and Finance*, 30(15), pp. 903-909.
- Triki, T., Kouki, I., Dhaou, M. B. & Calice, P., 2017. Bank regulation and efficiency: What works for Africa?. *Research in International Business and Finance*, 1, Volume 39, pp. 183-205.

Mirna Kirigin,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska

Realizacija sloboda kretanja radnika na Unutarnjem europskom tržištu¹

Sažetak

Sloboda kretanja radnika predstavlja jednu od ključnih sloboda potrebnih za ostvarenje Unutarnjeg europskog tržišta. Ova sloboda omogućava radnicima čitav niz pogodnosti, vezanih prvenstveno uz realizaciju radnih i socijalnih prava te ostalih prava koja proizlaze iz radnoga odnosa. Problem istraživanja proizlazi iz određene razine diskriminacije stranih radnika, neusklađenosti u sustavima obrazovanja, nepoznavanja jezika, ograničenja pri zapošljavanju u javnom sektoru te manjka koordinacije nacionalnih sustava zapošljavanja, a što u konačnici usporava i realizaciju Unutarnjeg europskog tržišta. Ciljevi provedenoga istraživanja su utvrditi teorijsku i zakonodavnu zasnovanost slobode kretanja radnika na Unutarnjem europskom tržištu, analizirati dosadašnja ostvarenja ove slobode te znanstveno utemeljeno definirati mjere za unaprjeđenje realizacije slobode kretanja europskih radnika. Svrha istraživanja je utvrditi učinke realizacije slobode kretanja radnika na funkcioniranje Unutarnjeg tržišta EU.

Ključne riječi: EU, obrazovanje, radnici, sloboda kretanja

1. Uvod

Unutarnje europsko tržište temelji se na ostvarivanju četiri temeljne slobode tj. sloboda kretanja roba, usluga, kapitala i radnika (Kandžija i Cvečić, 2010.). Istraživanje u ovom radu je usmjereno sagledavanju dosadašnjih ostvarenja i učinaka slobode kretanja radnika na Unutarnjem europskom tržištu. Općenito, Kratz (2019.) ističe kako ova sloboda podrazumijeva pravo na rad bez radne dozvole, jednakost postupanja pri zapošljavanju, jednake socijalne pogodnosti i pravo ostvarivanja boravka unutar pojedine zemlje članice. Također, ova sloboda omogućava obitelji radnika te ostalim povezanim članovima da mu se pridruže u određenoj zemlji članici te ostvaruju jednaka radna prava. Isto tako, ova sloboda omogućava pravo na obrazovanje, usavršavanje te priznavanje stečenih kvalifikacija zaposlenika i njihovih obitelji.

¹ Ovaj rad je nastao na temelju završnoga rada pod naslovom *Sloboda kretanja radnika i Unutarnje europsko tržište*. Rad je izrađen u sklopu kolegija Makrosustav EU na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Rijeci.

Premda EU teži ostvarenju visoke razine mobilnosti radnika još uvijek postoje određena ograničenja koja onemogućavaju puno ostvarenje ove slobode. Neki od segmenata koje je potrebno izdvojiti su i prisutna diskriminacija stranih radnika, neusklađenost u sustavima obrazovanja, nepoznavanje jezika, ograničenja pri zapošljavanju u javnom sektoru te manjak koordinacije nacionalnih sustava zapošljavanja, a što u konačnici usporava i realizaciju Unutarnjeg europskog tržišta. Iz svega navedenoga proizlazi problem istraživanja.

Ciljevi provedenoga istraživanja su utvrditi teorijsku i zakonodavnu zasnovanost slobode kretanja radnika na Unutarnjem europskom tržištu, analizirati dosadašnja ostvarenja ove slobode te znanstveno utemeljeno definirati mjere za unaprjeđenje realizacije slobode kretanja europskih radnika. Svrha istraživanja je utvrditi učinke realizacije slobode kretanja radnika na funkcioniranje Unutarnjeg tržišta EU.

Rad se sastoji od pet međusobno povezanih dijelova. Istraživanje započinje uvodnim razmatranjima u kojima su definirani ključni elementi i struktura istraživanja, a nakon kojega slijedi prezentacija teorijskih i zakonodavnih aspekata slobode kretanja radnika. Istraživanje se nastavlja statističkom analizom ove slobode, a koja je provedena korištenjem relevantnih indikatora. Provedena statistička analiza je stvorila temelje za definiranje znanstveno utemeljenih učinaka ostvarenja slobode kretanja radnika na funkcioniranje europskoga Unutarnjeg tržišta te određivanje ključnih mjera potrebnih za unaprjeđenje realizacije ove slobode. Istraživanje završava zaključkom, koji predstavlja sintezu ključnih spoznaja do kojih se došlo tijekom istraživanja.

2. Teorijska i zakonodavna zasnovanost slobode kretanja radnika na unutarnjem tržištu EU

Sloboda kretanja radnika je zakonodavno regulirana člankom 45. Ugovora o funkcioniranju EU prema kojem europski radnici imaju pravo na „traženje posla u nekoj drugoj državi članici, rad u toj državi članici bez potrebe za radnom dozvolom, boravak u toj državi u navedene svrhe, ostanak u toj državi i nakon završetka posla te uživanje jednakog postupanja po pitanju pristupa zaposlenju, uvjeta rada i svih drugih socijalnih i poreznih prednosti“. Također, „svaki radnik ima pravo prva tri mjeseca boraviti na području države članice, a istekom tog roka se od njega mogu zatražiti određene formalnosti. Nakon tri mjeseca, osoba podliježe uvjetima: za osobe koje nisu zaposlene ili samozaposlene te im pravo boravka² ovisi o tome posjeduju li dostatna financijska sredstva kako ne bi postale teret sustavu socijalne pomoći države članice domaćina te o

2 Stalno boravište se ostvaruje nakon pet godina neprekidnog pravno opravdanog boravka.

tome imaju li zdravstveno osiguranje. Studenti i osobe koje završavaju strukovno obrazovanje također imaju pravo na boravište, kao i (nedobrovoljno) nezaposlene osobe koje su se prijavile kao nezaposlene“

Uz prethodno navedena prava koja sloboda kretanja radnika omogućuje europskim radnicima, veoma je važno istaknuti i njezinu povezanost sa ključnim načelima Unutarnjeg tržišta tj. načelom nediskriminacije te načelom uzajamnog priznavanja (Kandžija i Cvečić, 2008.). Pritom, načelo nediskriminacije „*zabranjuje bilo kakvu diskriminaciju na osnovi nacionalne pripadnosti. Za svaku osobu, bilo koje nacionalnosti, vrijedi jednaki tretman u istim okolnostima*“. Također, prema Bodiropi-Vukobrat (2011.) „*jasno je kako se pod pojmom slobode kretanja radnika prema odredbama članka 45. UFEU, jamči zabrana svake diskriminacije na temelju državljanstva glede kretanja radnika na teritoriju Unije, u svezi sa zapošljavanjem, nagrađivanjem i drugim uvjetima rada i zapošljavanja. Stoga, svaki radnik ima pravo tražiti posao u drugoj državi članici gdje mu vrijede ista prava kao da je i sam državljanin te države*“.

Nadalje, načelo uzajamnog priznavanja zahtijeva da „*zakonodavstvo druge države članice ima ekvivalentne učinke onima domaćeg zakonodavstva*“. U realizaciji ove slobode je važna i aktivnost Europskog nadzornog tijela za rad, uspostavljenog 2018. godine, a koje je usmjereno osiguravanju i poticanju pristupa radnika informacijama o njihovim pravima te ostalim uslugama, poticanju suradnje među zemljama članicama te pronalasku rješenja u slučaju poremećaja na tržištu rada (Europska komisija (1), 2019.).

Međutim, postoje i određena ograničenja ostvarivanja slobode kretanja radnika. Kandžija i Cvečić (2008.) ističu kako su ona u najvećoj mjeri vezana uz razloge zapošljavanja u državnim službama te iz razloga javnoga reda, javne sigurnosti i zaštite zdravlja. Isto tako, prava kretanja su ograničena u personalnom i funkcionalnom smislu gdje se personalno odnosi na radnike, samozaposlene osobe i davatelje usluga, a u funkcionalnom smislu se primjena ograničila samo na kretanja kojima je cilj ekonomska aktivnost, a ne turistička. Razlog za ovakvo ograničenje proizlazi iz ograničavanja značajnih migracija iz slabije razvijenih zemalja članica u razvijenije te kako se ne bi ugrozilo socijalno blagostanje.

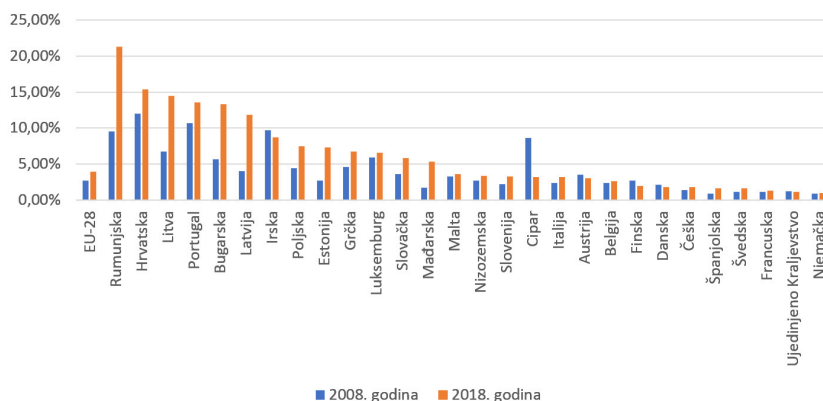
3. Analiza ostvarenja slobode kretanja radnika na unutarnjem tržištu EU

U ovome dijelu rada je provedena analiza ostvarenja slobode kretanja radnika na Unutarnjem europskome tržištu. Analiza je temeljena na dostupnim statističkim podacima prikupljenima iz baze podataka Eurostat.

Trenutačno 17 milijuna EU građana živi i radi u drugoj državi članici, dok 1.4 milijuna EU građana svakodnevno putuje na posao u drugu državu članicu.

Grafikon 1. prikazuje mobilnost radnika u svim zemljama članicama EU. Podatci upućuju kako je u 2018. godini, 3.9 % građana EU u dobi od 20 do 64 godine živjelo izvan svoje države članice, a što predstavlja osjetno povećanje u usporedbi s 2008. godinom kada je ova vrijednost iznosila 2.7 %. Udio mobilnih građana u 2018. godini se mijenja u svim zemljama članicama. Pa tako je u Njemačkoj u 2018. godini udio iznosio 1 % dok je u Rumunjskoj bio čak 21.3 %. Ovakvo stanje proizlazi iz značajnih gospodarskih i socijalnih razlika u ovim zemljama. Nadalje, Rumunji su najmobilniji narod unutar EU-a u posljednjih deset godina.

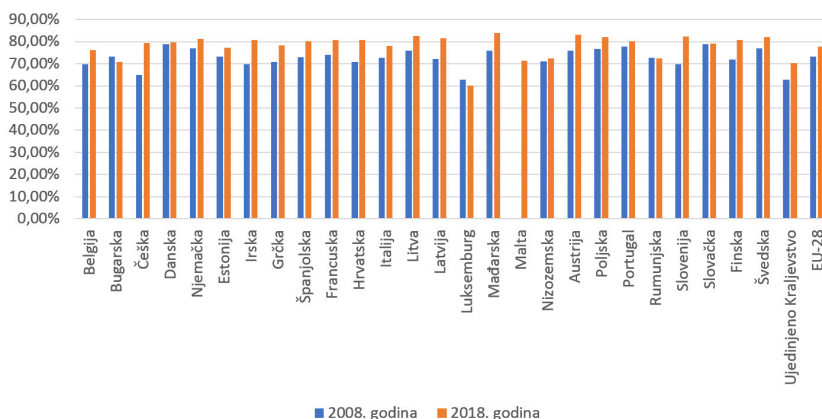
Grafikon 1. Radno sposobno mobilno stanovništvo EU-a (20 – 64 godine) u 2008. i 2018. godini (%)



Izvor: Autor izradio prema: 2019., 'EU citizens living in another Member State – statistical overview', Eurostat

Nadalje, u većini zemalja je stopa zaposlenosti mobilnih građana veća od onih koji su ostali živjeti u svojoj državi. Grafikon 2. prikazuje stope zaposlenosti zemalja članica EU u 2008. i 2018. godini. U 2018. godini je prosječna stopa zaposlenosti mobilnih građana iznosila 77.1 %. Značajne razlike su prisutne kod Grka, Hrvata, Talijana, Španjolaca i to od 10 do 20 postotnih bodova. To znači da se sve više ljudi navedenih nacionalnosti iseljavalo iz vlastite zemlje u potrazi za poslom. Isto tako, lakše je bilo pronaći posao u drugoj državi članici nego u svojoj državi (Eurostat, 2019.). Obrnuta je situacija s državljanima Luksemburga, Ujedinjenoga Kraljevstva, Švedske, Estonije i Bugarske.

Grafikon 2. Stopa zaposlenosti radno sposobnoga stanovništva (20 – 64 godine) u 2008. i 2018. godini (%)



Izvor: Autor izradio prema: 2019., 'EU citizens living in another Member State – statistical overview', Eurostat

U ovome se kontekstu mobilni građani mogu podijeliti na kategorije visoko obrazovanih i nisko obrazovanih građana te je na taj način moguće proučavati njihove stope zaposlenosti i trendove kretanja. Tako je mobilnost građana s tercijarnim stupnjem obrazovanja općenito veća od onih s nižim stupnjem obrazovanja.

U Tablici 1. je prikazano stanovništvo Unije u radno sposobnoj dobi od 20 – 64 godine s tercijarnim stupnjem obrazovanjem prema državi državljanstva. U 2018. godini najveću razinu mobilnosti stanovništva s tercijarnim obrazovanjem ima Finska (67.5 %), dok je ona najniža u Portugalu (16.4 %). Stanovništvo sa tercijarnim obrazovanjem je mobilnije te se njihova prosječna stopa „kretanja“ povećala sa 24,2 % u 2008. godini na 33,1 % u 2018. godini.

Tablica 1. Mobilno radno sposobno stanovništvo (20 – 64 g.) s tercijarnim stupnjem obrazovanja u zemljama članicama EU u 2008. i 2018. godini (%)

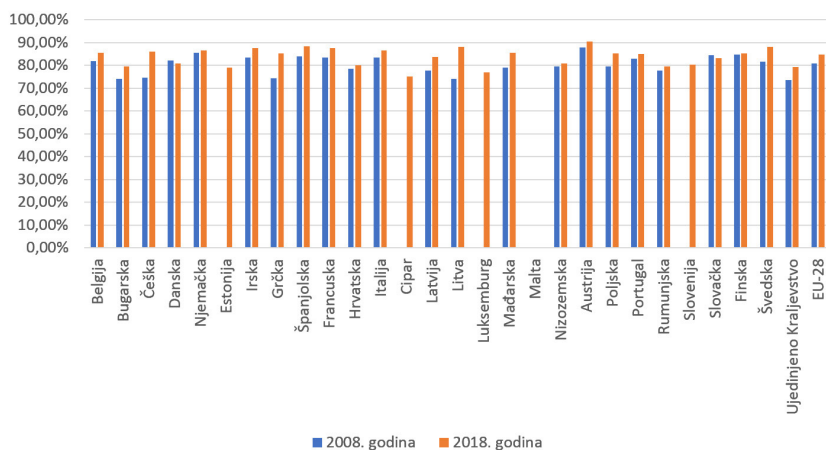
Države	Mobilni građani 2008. godine	Mobilni građani 2018. godine
EU - 28	24.2 %	33.1 %
Belgija	41.9 %	52.7 %
Bugarska	27.4 %	25.4 %
Češka	27 %	36.6 %
Danska	42.4 %	52.6 %
Njemačka	38.9 %	56.8 %
Estonija	:	43.4 %

Države	Mobilni građani 2008. godine	Mobilni građani 2018. godine
Irska	39.8 %	60 %
Španjolska	30.1 %	48.5 %
Francuska	46.4 %	65.1 %
Grčka	17.1 %	32.4 %
Hrvatska	9 %	19.3 %
Italija	19.2 %	35.3 %
Cipar	23 %	50.9 %
Latvija	17.1 %	31 %
Litva	14.5 %	34.5 %
Luksemburg	:	37.4 %
Mađarska	34 %	32.8 %
Malta	:	:
Nizozemska	37.8 %	46.1 %
Austrija	32.7 %	46.7 %
Poljska	19.4 %	29.5 %
Portugal	5.5 %	16.4 %
Rumunjska	13.8 %	17.5 %
Slovenija	:	36.1 %
Slovačka	18.1 %	38.8 %
Finska	37.4 %	67.5 %
Švedska	49.2 %	56.2 %
Ujedinjeno Kraljevstvo	45.6 %	49 %

Izvor: Autor izradio prema: 2019., 'EU citizens living in another Member State – statistical overview', Eurostat

Grafikon 3. prikazuje stopu zaposlenosti visokoobrazovanoga stanovništva u radno sposobnoj dobi od 20 – 64 godine za svaku pojedinu državu članicu. U 2018. godini prosječna stopa zaposlenosti visokoobrazovanoga stanovništva je iznosila prosječno 84.5 %. dok je za ukupno stanovništvo iznosila 73.1 %.

Grafikon 3. Stopa zaposlenosti visokoobrazovanoga radno sposobnoga stanovništva (20-64 godine) u zemljama članicama EU u 2008. i 2018. godini (%)



Izvor: Autor izradio prema: 2019, 'EU citizens living in another Member State – statistical overview', Eurostat

Ovakvi se podaci mogu usporediti sa razinom zaposlenosti stanovništva sa završenim sekundarnim obrazovanjem, a što je prikazano u Tablici 2. U 2018. godini, njihov udio je iznosio 24.6 %, a što predstavlja smanjenje u odnosu na 2008. godinu. Pritom, najveći udio čini stanovništvo Portugala (50 %), dok je najmanja mobilnost ove skupine radne snage zabilježena u Njemačkoj (7,2 %).

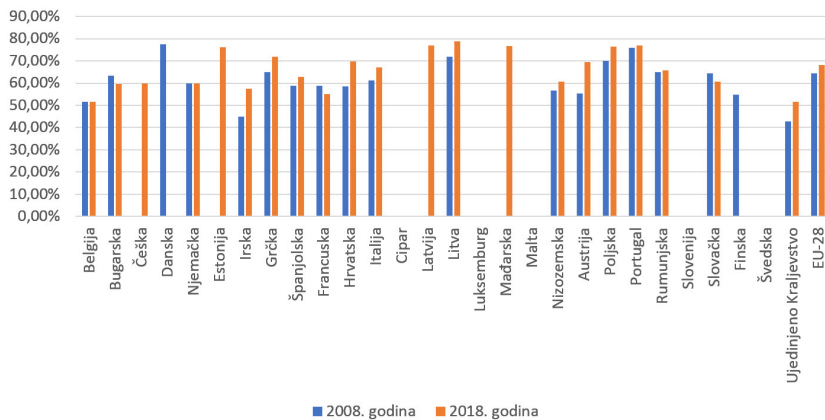
Tablica 2. Radno sposobno stanovništvo (20 – 64 godine) s primarnim obrazovanjem u zemljama članicama EU u 2008. i 2018. godini (%)

Države	Mobilni građani 2008. godine	Mobilni građani 2018. godine
EU - 28	28.4 %	24.6 %
Belgija	17 %	11.8 %
Bugarska	23.6 %	34 %
Češka	14.6 %	13.5 %
Danska	13.2 %	:
Njemačka	13.3 %	7.2 %
Estonija	:	26,00 %
Irska	19.9 %	11.7 %
Španjolska	31,00 %	19,00 %
Francuska	15.3 %	8.7 %
Grčka	44.7 %	31.4 %

Države	Mobilni građani 2008. godine	Mobilni građani 2018. godine
Hrvatska	31 %	21,00 %
Italija	40.5 %	29.5 %
Cipar	26.9 %	:
Latvija	16.6 %	20.4 %
Litva	19.6 %	16,00 %
Luksemburg	:	:
Mađarska	10.5 %	12.9 %
Malta	:	:
Nizozemska	18.2 %	15.2 %
Austrija	12.4 %	8.9 %
Poljska	17.7 %	17.5 %
Portugal	67.9 %	50,00 %
Rumunjska	30.7 %	34.6 %
Slovenija	29.9 %	:
Slovačka	16.7 %	12.1 %
Finska	22.1 %	:
Švedska	:	7.3 %
Ujedinjeno Kraljevstvo	20.2 %	19.1 %

Izvor: Autor izradio prema: 2019, 'EU citizens living in another Member State – statistical overview', Eurostat

Grafikon 4. Stopa zaposlenosti nisko obrazovanoga radno sposobnog stanovništva (20 -64 godine) u zemljama članicama EU u 2008. i 2018. godini (%)



Izvor: Autor izradio prema: 2019., 'EU citizens living in another Member State – statistical overview', Eurostat

Stanovništvo s nižim razinama obrazovanja je obilježeno i niskim stopama zaposlenosti, a što je prikazano na Grafikonu 4. U 2018. godini prosječna razina zaposlenosti ove skupine 67.5 %.

Iz svih analiziranih podataka se može zaključiti kako se mobilnost građana iz godine u godinu mijenja. Unutar razdoblja 2008. – 2018. godine, udio mobilnih građana se povećao. Sve više građana, posebice mladih i obrazovanih, kreće se Europom. Također, podatci ukazuju kako su još uvijek mobilniji građani iz slabije razvijenih država u one razvijenije. Nadalje, povećava se i broj onih koje svoje obrazovanje odluče steći u nekoj drugoj državi članici. Također, stopa zaposlenosti je veća kod mobilnoga visokoobrazovanog stanovništva.

4. Učinci ostvarenja slobode kretanja radnika i mjere za unaprjeđenje

Slobodno kretanje radnika predstavlja jedan od najvažnijih aspekata ostvarenja ciljeva EU. Naime, pravo na rad, studiranje, život i mirovinu u drugoj državi članici pruža brojne društvene, kulturne i gospodarske koristi državama članicama, a posebno njezinim građanima. Građanima EU-a. Slobodno kretanje radnika imalo je značajan utjecaj na migracije u kojima se najviše radnika iseljavalo u "stare" države članice zbog njihovoga povoljnijeg gospodarskog i socijalnog stanja.

Iz prethodno provedene analize kretanja radnika unutar EU vidljivo je kako 17 milijuna europskih građana živi i radi u drugoj državi članici, pri čemu se ovaj udio stalno povećava. Razlozi mobilnosti se razlikuju, ali su u najvećoj mjeri vezani za nestabilno gospodarsko i socijalno stanje u pojedinim zemljama članicama EU. Iako je proces povećanja mobilnosti radne u biti pozitivan, on može imati i negativne posljedice, a pogotovo za one zemlje koje predstavljaju izvorište migracije. Naime, ovakve zemlje se suočavaju sa procesima odljeva mozгова, a što može imati dugoročne negativne učinke na njihova gospodarstva. Osnovni motivi napuštanja neke zemlje mogu biti razlike u dohotku, premalo inovacija u zemlji ili diskriminacija. Takva je situacija prikazana i u prethodno provedenoj analizi gdje se visokoobrazovani građani više kreću i imaju veću stopu zaposlenosti od EU građana s primarnim obrazovanjem. S druge strane, kao pozitivne učinke povećanja mobilnosti radne snage je moguće istaknuti ostvarenje fleksibilnosti tržišta što dovodi do povećanja broja radnih mjesta u državama članicama i smanjenje nezaposlenosti stanovništva.

Premda proklamirana kao jedna od najvažnijih sloboda na kojima se temelji ostvarenje europskoga Unutarnjega tržišta, realizacija slobode kretanja radnika se još uvijek susreće s mnogobrojnim nedostacima i

ograničenjima, a koja su vezana uz različite nacionalne, političke, kulturne i ostale aspekte.

Olaizola i Szczepanik (2017.) upućuju na probleme pristupa informacijama sa kojima se radnici iz stranih zemalja redovito suočavaju. Autori ističu nužnost kreiranja još većeg broja internet stranica širom svijeta te na razvoj interaktivnih alata ili mobilnih aplikacija s ažuriranim podacima i informacijama o raznim aspektima života u pojedinim zemljama članicama. Također, autori predlažu i razvoj novih kampanja posvećenih različitim skupinama mobilnih građana te ističu kako institucije koje se bave regulacijom i problematikom tržišta rada u pojedinim zemljama trebaju biti odgovorne za promicanje znanja o radnim pravima. Na primjeru pojedinih zemalja, vidljivo je kako Austrija, Belgija i Nizozemska naglašavaju potrebu za pružanjem informacija prije odlaska onima koji se žele preseliti (npr. koji su dokumenti potrebni za odlazak i registraciju, koji su posebni uvjeti boravka u zemljama). Benton i Petrović (2013.) upućuju na nužnost još većeg usklađivanja propisa koji se odnose na zdravstveno i socijalno osiguranje te obrazovanje budući da se u ovom području pojavljuje većina problema. Stoga, potrebno je unaprijediti suradnju između institucija koje se bave ovim pitanjima. Važan aspekt unaprjeđenja predstavlja i nužnost jezičnoga usavršavanja državnih službenika, posebno u području engleskoga jezika te kreiranje tzv. jedinstvenih točaka na kojima će se radnici moći informirati o svim ključnim segmentima poslovanja u pojedinim zemljama. Olaizola i Szczepanik (2017.) smatraju kako je potrebno jačati pravni nadzor, čime će se smanjiti moguće nepravilnosti na tržištu rada u kontekstu mobilnih radnika.

5. Zaključak

Slobodno kretanje radnika predstavlja jedno o temeljnih prava zajamčenih Ugovorom o funkcioniranju Europske unije. Prema ovoj slobodi građani EU-a imaju pravo potražiti posao u drugoj državi EU, raditi tamo bez potrebe za radnom dozvolom, u tu svrhu prebivati, ostati tamo i nakon završetka zaposlenja i uživati jednak tretman s državljanima određene zemlje članice u pristupu zapošljavanju, radnim uvjetima i svim ostalim socijalnim i povezanim aspektima. Statistike ukazuju kako se sve više stanovnika Europske unije kreće unutar država članica te im se povećava stopa zaposlenosti za razliku od rezidentnog stanovništva. Unija konstanto radi na jednakopravnom i nesmetanom kretanju radnika pokušavajući ukloniti svaku prepreku, a sve u cilju pune realizacije Unutarnjeg tržišta. S povećanjem mobilnosti javlja se potreba i za novim i unaprijeđenim rješenjima koja bi omogućila lakše kretanje i zapošljavanje radnika. Preseljenjem u drugu državu članicu radnici se susreću sa pozitivnim i negativnim aspektima. Radnici nailaze na veći izbor poslova koji mogu

izabrati u drugoj državi članici pa tako i veću mogućnost zaposlenja. Djeluju pozitivno i na lokalnu zajednicu tako što pridonose njezinom razvoju. Od negativnih aspekata potrebno je istaknuti jezične barijere, potencijalne diskriminacije te nedostupnost potrebnih informacija. Stoga, potrebno je naglasiti kako je mobilnost radne snage neizostavna za učinkovito i uspješno funkcioniranje EU Unutarnjeg tržišta te se ova tematika izdvaja kao vrlo osjetljiva i važna za cjelokupan napredak Unije te je potreban daljnji kontinuiran i konstantan rad na poboljšanju uvjeta kretanja radnika.

LITERATURA

Benton, M i Petrovic, M, 2013, 'How free is free movement? – Dynamics and drivers of mobility within the European Union', Migration Policy Europe, online: <https://www.migrationpolicy.org/research/how-free-free-movement-dynamics-and-drivers-mobility-within-european-union>

Bodiroga - Vukobrat, N.; Horak, H.; Martinović, A. 2011. *Temeljne gospodarske slobode u Europskoj uniji*. Zagreb.

EU citizens living in another Member State – statistical overview', 2019., Eurostat, pogledano 03.09.2019., online: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=EU_citizens_living_in_another_Member_State_-_statistical_overview

'Europska unija'. Leksikografski zavod Miroslav Krleža. online: <http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=18657>

'Fair labour mobility in the EU', 2019., Council of the European Union, online: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/labour-mobility/>

'Free movement of workers: Challenges and opportunities', 2014/2015., European Court of auditors, online: <http://publications.europa.eu/webpub/eca/special-reports/eu-labour-mobility-6-2018/en/>

Kandžija, V.; Cvečić, I. 2008. *Makrosustav Europske unije*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci. Rijeka.

Kratz, S. 2019. 'Slobodno kretanje radnika'. Informativni članci o Europskoj uniji – Europski parlament. 02. 09. 2019., online: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/41/slobodno-kretanje-radnika>

Olaizola, E i Szczepanik, M, 2017, 'Authorities and other stakeholder in sending and receiving countries', Perspectives on free movement, str.23, online: ~~<https://euonthemove.eu/wp-content/uploads/2017/05/Views-of-authorities-and-stakeholders-in-sending-and-receiving-countries-on-free-movement.pdf>~~

Dario Maradin,

University of Rijeka, Faculty of Economics and Business, Rijeka, Republic of Croatia

Ana Malnar,

University of Rijeka, Faculty of Economics and Business, Rijeka, Republic of Croatia

Ena Đipalo,

University of Rijeka, Faculty of Economics and Business, Rijeka, Republic of Croatia, student

The market structure of the smartphone operating systems industry in the EU

Abstract

Market structure and the degree of competition has been a subject of interest for researchers for a long period of time. Oligopoly is one of the structures which play an important role in studying market power, business behavior and the performance of market players, whilst it represents a market situation in which only few producers serve to majority of users. Perfect real-life examples are mobile operating systems, as iOS and Android partake in over 99% of the market, making it one of the most accurate examples of oligopoly situations on the level of the EU, as well as the global level. This paper discusses the meaning of oligopoly markets that are of especially interesting to be observed in today's globalized market. Nowadays, when the flow of good is frequent and easier than ever, it is interesting to have such structures that define competition and succeed to maintain extremely high market shares. Furthermore, study analyses the competitive dynamics of the operating systems market and draws conclusions on their impact on market competition, as well as their influence on growth and employment rate. Finally, the paper discusses further research directions and suggests its implication.

Keywords: Oligopoly, iOS, Android, Market structure, Competition

1. Introduction

This paper presents analysis of one of the two biggest rivals when it comes to competition globally. As oligopoly is considered to be a market structure where only few companies are competing, smartphones are an excellent example due to the fact that there are only two sellers that dominate on the market. Technology itself has become a huge part of our lives, people around the world are exploring, searching and producing new and better goods and services. Over the past years it can be seen how

wireless technologies have changed and developed. Operating system is the base for every smartphone, whilst every operating system has its own services and features which make phone better. The biggest rivals in this industry are iOS and Android. In this paper a detailed overview of this operating systems is analysed and which of the two is better for consumers is tried to be derived. It can be said that the consumers are not always well informed when it comes to operating systems, which have a large impact on the design and fluidness that their devices have and provide. When comparing iOS and Android, one may say that the very first thing that can be observed, is the simplicity of iOS system. It can be assumed that the customer's preferences will go towards a high-tech smartphone that just got to the market. Based on a fact that Apple and Google, along with their operating systems, i.e. iOS and Android are the most popular today, the choice that imposes is the one between iPhone and Samsung, not considering their advantages and disadvantages during those first selection steps. Both operating systems are very similar, yet they have some important differences that are trying to be analysed throughout this paper. Therefore, the purpose of this paper is to analyse the global smartphone operating systems industry, i.e. iOS and Android regarding their competition in the oligopoly market structure.

2. Theoretical overview of oligopoly

The economic theory usually distinguishes four market structures which represent the base for any further market overview. Those priorly mentioned structures are perfect competition, monopoly, monopolistic competition, and oligopoly, whilst each of them makes a difference in understanding the behavior of economic agents in a specific structure. For instance, most agricultural commodities are objects of sale on competitive markets, as they have many producers of homogeneous or nearly homogeneous goods. On the contrary, the market of computer operating systems is nearly monopolized by Microsoft. In 2009, Microsoft Windows had a market share of approximately 92%, while its nearest competitor, Mac, had a market share of just over 5% (Tremblay and Tremblay, 2012). Monopolistic competition, although partly similar to the perfect competition at the first glance, can be defined as a structure where many producers are selling products which are, to a larger or smaller extent, differentiated one from another. Oligopoly, as a fourth market structure is analysed into details in the following part of the paper, especially one of its forms called duopoly.

Understanding the causes and consequences of concentrated industry structure continues to pose a challenge for economists. Markets in which firms can differentiate their products are especially complex, as each

individual firm's product choice affects its own profitability, and the extent of product differentiation influences the intensity of competition for all market participant (Mazzeo, 2002). A market form where the industry is dominated by the oligopolies – a small number of large sellers is called an oligopoly. This market form may result from various forms of collusion which in consequence has reduction of competition which leads to higher prices of for consumers (Federal Trade Commission).

Oligopoly is a market structure which consists of a small number of firms, none of which can keep the others from having significant influence, while the concentration ratio measures the market share of the largest firms. Although there is no precise upper limit to the number of firms in an oligopoly, the number must be low enough that the actions of one firm significantly influence the others (Chappelow, 2019). This type of market structure is considered as highly concentrated. Thus, the concentration ratios among the potential oligopolies gives an opportunity to determine whether the respective market structure can be considered as an oligopoly.

A rise of oligopoly began in the early 1980 alongside the “new trade” – a collection of economic models in international trade which focuses on the role of increasing returns to scale and network effects. The latter became a major focus of trade economists, and the development was greatly influenced by large firms. In comparison to that, oligopoly was for the long time ignored by subsequent literature even though it kept imperfect competition with the “new trade” during the course of time. The use of oligopoly in trade models has been criticized for reasons that we argue are unpersuasive (Vives, 2019).

Oligopolies alongside monopolies represent the financial hurdles for the entrance of potential rivals to the market because of the high costs needed for that action. The mention hurdles are called barriers of entry which may be the consequence of the natural barriers that exist as well as the deliberate erection of an incumbent. When talking about competition in priorly mentioned market structures, it can be said that there is a constant rival and lots of analysing of competitor's behavior is being done to keep the position and strength on the market. The main rule of the game is to be the first with new innovations that will hit target customers and eventually transform them into loyal customers. Customers do not get much to choose when facing the oligopolistic companies. Prices are determined upon the competition and when the two or more companies agree on prices consequences can be rough. Those actions are known under the name Cartel i.e. agreements are created to raise the profits of companies that are usually in a constant rival.

For this being possible some criteria must exist and those are the following (Edwards, 2014):

1. The number of firms must be low enough so that customers don't have options that will lower the price of leading companies.
2. A company needs to have legal privileges i.e. some benefits that a state in which they operate can provide, an example on this can be connected to possible licenses for using wireless spectrum or enough space to expand without many legal obstacles etc.
3. A beneficial power that most firms are targeting is social media advertising and that is also a condition that must be satisfied to have an impact on the market of operation.

The production cycle in an oligopolistic market is as complex as it can be simple. As much as technology is improving every day, firms are keeping their engines still. The highly developed equipment is being used in production, but the products are kept much more behind. The reason behind this strategy is mainly because people quickly get bored with new features and companies will not risk giving them the newest discovered innovation.

Two types of products exist on an oligopolistic market, homogeneous and heterogeneous. Difference between the two is that company that are producing homogeneous products are known as pure or perfect oligopoly and are mainly found in producers of industrial products, while those that are producing heterogeneous products are called imperfect or differentiated oligopoly and we can find them in producers of house goods, cars, mobile phone industry.

Oligopoly can be divided to five types: open vs closed (is it easy to enter the market or not), partial vs full (based on price leadership), perfect vs imperfect (classification is based on product differentiation), syndicated vs organized (whether companies can coordinate among each other) and collusive vs non-collusive (based on agreement and understanding between companies). Theoretically speaking, oligopoly can be recognized by some of its repeating characteristics. It is easy to evaluate firms that are already oligopolists, but nobody is focusing on potential companies that can create oligopoly in the future, those kinds of companies are growing every day and are also gaining the market power which is then evaluated by these few characteristics.

Oligopoly characteristics are (Kumar):

1. Interdependence - the most important characteristic. Interdependence means that if one company decides to change price or market structure, it will have big impact to concurrent companies in industry. This means that if for example, Apple lowers its mobile phone price by 100 \$, producers like Samsung will be affected.

2. Few sellers – few sellers and many consumers. Market is dominated by few firms who control all or most of the sales. Example of this can be airline companies.
3. Barriers to entry – barriers to enter the industry are high while exit is done easily. Important barriers are economies of scale, different types of licenses and patents, technology etc.
4. Advertising – under the oligopoly market each firm advertises products on different ways with intention to attract consumers and reach a new one. Advertisement is mostly done on big events where a lot of people are coming.
5. Competition – because there are a few sellers, the competition is intense, and every move of seller immediately affects rivals. Thus, every seller must have its eyes open and closely observe its rivals moves. Example of this can be seasonal discounts in store or some special offers.
6. Price rigidity – companies has to stick to its prices and not change it how they want to. If one firm lowers the price, the other will go with even higher reduction. This situation often leads to price wars that does not benefit anyone. But if one firm increases the price with intention to increase profit, the other one probably will not follow that step.
7. Lack of Uniformity – companies differ in terms of size; some are big, and some are small. This depends on what kind of business they are in and work performed in the market.

Considering the stated characteristics, it is possible to conclude that oligopoly represents positive market structure for oligopolies since it keeps the prices of their products high while at the same time blocks the entrance of competition to the market. Also, all the mentioned characteristics are necessary and have key importance for the long-term oligopoly sustainability.

3. Oligopoly market structure in the example of operating systems - iOS vs. Android

The degree of competition had long attracted the interest of researchers, as they play an important role in studying market power, business behavior and the performance of market players, or in the case of software industry it can be said that most market sectors are characterized by a tendency to high concentration (Lakka, Michalakelis, Varoutas, Martakos, 2013).

In an oligopoly market structure, there are a few interdependent firms dominate the market. They are likely to change their prices according to their competitors. For example, if iOS changes their price, Android is also likely to. The market structure refers to the characteristics of the market either organizational or competitive, that describes the nature of competition and the pricing policy followed in the market. An operator holding a very large share of the market may take advantage of its position towards its customers, which in turn have little or no room to oppose (Naldi, 2016). Further explanation of oligopoly market structure in the terms of operating systems which are the subject of this paper is presented in the following subchapters.

3.1. Explanation of terms of operating systems

The development of information technology, especially mobile devices and services, is undoubtedly one of the most important elements of applied informatics nowadays (Chmielarz, 2015). The usage of computers with different characteristics such as personal computer, smart phones, laptops and other in everyday life is very common. We frequently use number of applications such as camera, web search, galleries, games etc., and this is possible thanks to computer's operating system (Jelenkovic, 2018). Operating system can be defined as a group of basic programs that allow the computer to conduct certain tasks and operations. Operating system rules the mechanism according to user's request, which allows user to conduct a certain task in a simpler way. This way, an average user doesn't need to understand programming languages or specifications of their device to conduct a certain action. In more simplified way, operating system enables user to use the device in a much easier and timely efficient way. Some of the most important functions of operating systems are (Jelenkovic, 2018):

1. Process management
2. Memory management
3. Files management
4. Managing entry and exit data flow
5. Security management
6. Interface management.

Without these functions it would be impossible to perform normal activity of smartphones.

According to number of users that use the operating systems, it is divided on (Jelenkovic, 2018):

1. Single user – all resources are available just to one user

2. Multiuser – enables multiple users at once to use the resources in the same time
3. Mixed – enables multiple users to use the resources but not in the same time.

Some of the main characteristics of operating systems are simultaneous operations, effectiveness, safety, flexibility, usability and resource divisibility. All the mentioned functions and characteristics are active while conducting a certain task and one simply could not work without the other. They are all mutually connected and responsible for the best performance.

3.2. Features of iOS and Android

While both operating systems are extremely popular, there are significant differences between two, are in more details discussed in this chapter.

iOS (formerly known as iPhone Operating System) is a UNIX-based operating system built for Apple's iPhone, iPod touch and iPad mobile devices. It is used for managing the hardware of a device and for providing technologies required to implement both native and web applications. Not many people know that iOS is originally Cisco's core operating system which has been in use for almost 20 years. Cisco licensed the trademark "iOS" to Apple in March 2010. Cisco's technology was not included in the license (Carvell, 2010). This operating system was first introduced and released as the operating system of iPhone when on 29th of June 2007. 270,000 iPhones were sold in first two days and more than a million units in month and a half. (Trebittowski, Allen, Appelcline, 2001). As there was no native SDK available at first, Apple claimed that there is no need for one, and that only JavaScript, CSS and HTML should be used for building applications for the device. This meant that Apple was only supporting web application development and did not see the need to support native application development. Even though Apple had locked the iPhone from the developers, only a few months after the release, the open source community had gained access, reverse-engineered the SDK and built a tool allowing the development of native applications for the device. This led to popularity of "jail breaking" the device so that it was possible to run third-party applications on it. Finally, in March 2008 Apple changed its mind and released the iOS SDK for the public (Allan, 2010).

From programming aspect, it is important to note that iOS applications are developed using an object-oriented language called Objective-C, which supports the same basic syntax as C. Objective-C adds Smalltalk-style messaging to C-language. Smalltalk was one of the first object-oriented programming languages (Apple, 2010a).

Designed for mobile devices, iOS still shares a variant of the same basic Mach kernel used in Mac OS X, and many technologies with it. Besides that, iOS has four technology layers: Core OS, Core Services, Media and Cocoa Touch. Lower layers consist of core services and technologies, and the higher-level layers consist of more advanced and sophisticated ones. The layers all have different functionality (Apple, 2010b). Considering all of the above stated in the terms of iOS operating system, its great power in the operating system oligarchic market structure does not surprise. It is possible to realize that high quality of the devices alongside the unique and recognizable marketing strategy brought the market predominance to this operating system giant.

One of the biggest advantages of the Android is that it is a ready package to be converted into different devices. For example, if Samsung would bring Android into some other device than mobile phones or tablets, the operating system would be ready and there would immediately be an uncountable amount of ready applications for the new devices. Android is a stack of software built for mobile devices. It consists of an operating system, middleware and some key applications. Android applications can be programmed with the Java-language (Android Developers, 2011). Because of Android's open development platform, developers have free hands to build very innovative applications. It is possible for developers to take advantage of the device hardware, access location information, run background services, set alarms and add notifications to the status bar, basically anything that helps in creating the ideal application.

3.3. Comparison of operating systems

By default, all Android devices have an email client, a text messaging program, a calendar, a map software (usually Google Maps), an Internet browser, an application for managing contacts, and other core applications installed in them. More applications for Android can be downloaded from the Android Market; some of the applications there are free, and some cost a low amount of money (Android Developers, 2011). iOS follows with some in-house developed applications, and some provided by other providers. In the following table, there is comparison between Android, iOS and newer iOS (since iPhone6).

While in past, Android has shown superior functionalities compared to iOS, it is important to note that in a last few year, Apple has been putting a lot of effort to follow trends and remain competitive. Since the rise of iPhone 6 and with every other iPhone after, it's visible that they have achieved functionalities prior available only at Android. It's notable that Apple has always been a market leader design wise, however, it lacked

in customizable options and functionality. Now, iOS has caught up in most of the features as listed below.

Table 1. Differences between Android and iOS

Function	Android	iOS/iPhone	iOS8 /iPhone 6
Gmail	Integrated, offline usage	3 rd party apps only until recently	Same Gmail as Android
Gcal	Integrated, offline usage	Poor 3 rd part apps only	Same Calendar as Android
Sharing	Share across all apps	Limited sharing	Sharing enabled
Keyboard	Customizable with smart predictions	Basic iPhone keyboard, lacking predictions	Customizable with smart predictions
Battery	Longer battery life	Shorter battery life, requires more charging	Longer battery life
Offline Google Maps	Built in as standard	Not available	Built in as a standard
Notifications	Advanced with shortcut	Basic	Advanced with shortcuts
Widgets	Fully customizable	None	Hidden, notification based
Handset UI	Fully customizable	No ability to customize	No ability to customize
Applications	Basic design	Superior design	Superior design

Source: Hottopics, 2015

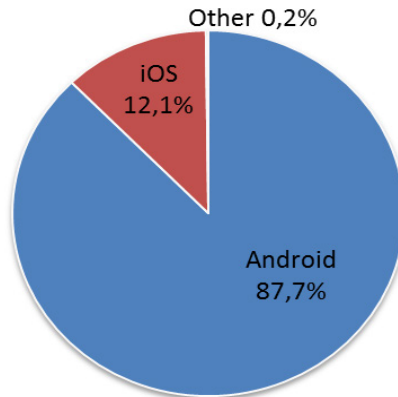
From the Table 1, it is from the first glance simple to grasp how iOS operating system has significantly fewer practical functions in comparison to Android. However, it is also possible to see how in the terms of iPhone8 the offer of functions has been majorly improved. The main characteristic where Apple’s products surpass those with Android Operating System is in the terms of superior design. This opens up a question about whether exactly this trait was the main reason Apple succeeded to stay shoulder by shoulder alongside Android in their oligarchic realm.

3.4. Market share of operating systems and its impact on employment

The European mobile economy market is continuing to grow on a rapid trajectory. User bases are increasing, as smartphone penetrations rates reached 50% of mobile users in 2015, which means the consumers are fueling the corresponding increase in app development markets (Molloy and Minehane, 2016).

The following graph represents distribution of market share between Android and iOS. As visible, Android is the market leader with 87.7% of the market, after which there is iOS holding 12.1%. Another operating systems represent only 0.2%.

Graph 1. Market share of mobile operating systems globally



Source: European Parliamentary Research Service, 2018

In this case, Apple iOS and Android present oligopoly, more precisely duopoly, as both companies have a significant role on the market, loyal customers, and have almost no other competition. In the previous chapters, it's has been discussed what are the characteristics of Oligopoly. In the case of Apple iOS and Android, the both products are interdependent. Moves one company makes heavily affect the entire industry. They are only 2 sellers catering to the majority of the world, and other sellers aren't able to enter the game as the barriers to enter the market are too high: financial investment, licenses, contracts with the mobile phone (for example – Apple's operating system is in house developed, thus – no company can ever enter with their own operating system, as Apple will continue using their own. Competition between the two is so tight, that every move one makes affects other. For example, we can see how from the creation of iOS8, Apple followed many features only previously available in the Android phones.

Apple and Samsung are creating a unique market of mobile technology where people either buy one product or another. Other brands are considered unsafe and of less quality, at least that is how most people believe. Those two companies are exchanging some input material between each other and when the product is developed, they act like biggest competitors.

The European app economy is rather successful and accounts for just under a third of revenues in the global market. Clusters of app developers exist in a few western European and Nordic Member States creating well-paid jobs, value and innovation in the digital economy (Szczepański, 2018). An empirical study from 2017 estimated that the UK, Germany and France have the highest number of app economy jobs in the EU, while the Nordic countries are emerging as strong players. It underlined the remarkable growth in app economy jobs, particularly taking into account that rapid growth in the sector occurred during the most severe recession in 80 years. The study puts the number of jobs at just under 1.9 million (Mandel and Long, 2017).

4. Conclusion

In today's globalized world, where the flow of goods is frequent, common and easier than ever, it is particularly interesting to observe markets that have succeeded in maintaining monopolistic and oligopolistic structures. In this paper the structure observed was the oligopoly, a market situation where only few producers serve to majority of users. Mobile operating systems are the perfect example, as iOS and Android partake in over 99% of the market, making it one of the clearest oligopoly situations globally.

Some of the most common reasons why oligopolies exist at all are the high entry barriers that disable other potential producers from entering the markets. In this case, it's not only high financial cost, but also the know-how that obviously no one can yet follow. While both very popular, the two analysed operating systems differ in features. Android has always been known as more adaptable operating system able to tether users of different needs, impressing everyone with different functionalities and features. On the other hand, iOS by Apple takes pride in the simplicity and design, that enables easy and beautiful user experience. While Android is used by many mobile devices (such as Samsung, Motorola, Sony etc.), iOS is used only by Apple phone, and as such has a market share of over 12%. The company has put a lot of effort in following up with latest trends and following up competition by adding up different features. More than just hardware or software, the smartphone with its accompanying operating system also inaugurated a new era for software developers around the world providing new jobs in Europe, as in the rest of the world. With all that being said, it is obvious that both iOS by Apple and Android are here to stay, however it is possible that we might see a new operating system emerging in the near future. The limitations of this research represent the main orientation on producers, the creators of operating systems, while the consumer's preferences and experiences

were not observed in this paper. Due to that, the suggested direction for further research is the involvement of customer's preferences regarding the decision making process about an operating system by collecting data in a form of an interview or a fieldwork. Furthermore, the model of duopoly observed in this paper can be applied to other globally know duopolies, such as aircraft manufacturers Boeing and Airbus, electronic payment systems where the leading roles have Mastercard and Visa, or on high-end auction houses such as Christie's and Sotheby's.

REFERENCES

- Allan, A. 2010. Learning iPhone Programming: From Xcode to App Store. O'Reilly Media, Inc. Sebastopol, CA.
- Android Developers 2011. Overview. <https://developers.google.com/maps/documentation/android-sdk/intro> (2/7/2019)
- Apple 2010a. iOS Dev Center iOS Developer Library. Topics, Tools & Languages, Introduction. <https://developer.apple.com/> (2/7/2019)
- Apple 2010b. iOS Dev Center. iOS Developer Library. Topics, General, iOS Overview. <http://developer.apple.com/> (2/7/2019)
- Carvell, K. 2010. Cisco and Apple Agreement on IOS Trademark. http://blogs.cisco.com/news/cisco_and_apple_agreement_on_ios_trademark/ (2/7/2019)
- Chappelow, J. 2019. Oligopoly. <https://www.investopedia.com/terms/o/oligopoly.asp> (8/9/2019)
- Chmielarz, W. 2015. Study of Smartphones Usage from the Customer's Point of View. International Conference on Communication, Management and Information Technology.
- Edwards, J. 2014. Mastering Strategic Management - 1st Canadian Edition. Chapter 5: Selecting Business-Level Strategy (Focused Cost Leadership and Focused Differentiation). Victoria, B.C.: BCcampus.
- Federal Trade Commission: Competition counts. <https://www.ftc.gov/tips-advice/competition-guidance/competition-counts> (8/9/2019)
- Hottotopics 2015. Pre iOS 8 comparison: Android vs. iOS (in order of importance). <https://www.hottotopics.ht/7948/quiet-fanboys-ios-and-android-essentially/> (2/7/2019)
- Jelenkovic, L. 2018. Operating systems, official course materials. (Operacijski sustavi, Interni material za predavanja iz predmeta.) Zagreb: Faculty of Electrical Engineering and Computing. <http://www.zemris.fer.hr/~leonardo/os/fer/OS-skripta.pdf> (2/7/2019)
- Kumar, M. Top 9 Characteristics of Oligopoly Market. <http://www.economicdiscussion.net/oligopoly/top-9-characteristics-of-oligopoly-market/7342> (2/7/2019)
- Lakka, S., Michalakelis, C., Varoutas, D., Martakos, D. 2013. Competitive dynamics in the operating systems market: Modeling and policy implications. Technological Forecasting & Social Change, pp. 88-105.
- Mandel, M., Long, E. 2017. The App Economy in Europe: Leading Countries and Cities. Progressive Policy Institute.

- Mazzeo, J. M. 2002. Product Choice and Oligopoly Market Structure. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 33, No. 2, pp. 221-242.
- Molloy, S., Minehane, W., S. 2016. The research race for scale: market power, regulation and the app economy
- Naldi, M. 2016. Concentration in the mobile operating systems market. University of Rome Tor Vergata.
- Szczepański, M. 2018. European app economy. State of play, challenges and EU policy, European Parliamentary Research Service.
- Trebitowski, B., Allen, C., Appelcline, S. 2011. *iPhone and iPad in Action*. Manning Publications Co. Stamford, CT.
- Tremblay, V. J., Tremblay, C. H. 2012. Market Structure, Industry Concentration, and Barriers to Entry. In: *New Perspectives on Industrial Organization*. Springer Texts in Business and Economics. Springer, New York, NY
- Vives, X. 2019. Common Ownership, Market Power, and Innovation. *International Journal of Industrial Organization* (Article in Press).

Amar Kajtazović,

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, Republika Hrvatska

Uključivanje Bosne i Hercegovine u Europsku uniju

Sažetak

Proces ostvarivanja punopravnoga članstva u EU je dugotrajan i složen proces i zahtijeva implementaciju velikoga broja opsežnih strukturnih reformi. Problem istraživanja u ovome radu proizlazi iz nepovoljnog političkoga i društvenoga stanja, te loše gospodarske situacije u Bosni i Hercegovini, a koja otežava njezinu prilagodbu i usporava integracijski proces u EU. Svrha provedenog istraživanja je, analizom političkog sustava i gospodarskog stanja u BiH, te analizom njezine trenutačne pozicije u europskim integracijskim procesima, ukazati na potencijalne učinke članstva u EU na njezin dugoročni gospodarski rast i razvoj. Cilj istraživanje je prikazati trenutačnu poziciju BiH u europskim integracijskim procesima i predložiti znanstveno utemeljene mjere za njegovo unaprjeđenje. Provedena deskriptivna analiza, temeljena na sekundarnim podatcima prikupljenim iz europskih statističkih baza, upućuje na potencijalne pozitivne učinke uključivanja BiH u EU, s posebnim naglaskom na rast životnoga standarda, ostvarenje gospodarskoga rasta, poboljšanja socijalnih aspekata te osiguranje, mira, stabilnosti i demokracije.

Glavne riječi: Bosna i Hercegovina, EU, gospodarski rast, integracijski proces

1. Uvod

Zbog burnog proteklog razdoblja kojeg su obilježila ratna događanja zemlje Zapadnoga Balkana se teško suočavaju sa društvenim i gospodarskim promjenama. Gospodarstva ovih zemalja su obilježena nepovoljnim gospodarskim i socijalnim stanjem, kako samih država tako i njihovih stanovnika. Ova skupina zemalja je karakterizirana visokim stopama nezaposlenosti, te niskim životnim standardom. Za poboljšanje lošeg takovoga stanja nužno je angažirati društvene, političke i gospodarske čimbenike u zemlji, kako bi se stvorila strategija za gospodarski rast i izlaz iz političkih neprilika. Kako bi uspjele u tome, zemljama Zapadnog Balkana potrebna je pomoć europskih i međunarodnih institucija, u svrhu ostvarenja sveobuhvatnih političkih i gospodarskih reformi.

U zemljama Zapadnog Balkana nacionalizam je i dalje veliki problem, a za koji se rješenja kriju u daljnjoj demokratizaciji, međusobnom pomirenju i pridruživanju složenijim integracijama. Kako ponovno ne bi „zaronili“

u lošu vlastitu i europsku prošlost, zemlje Zapadnoga Balkana su sebi kao ključni dugoročni cilj postavile priključenje Europskoj uniji, a koja je razvila posebnu strategiju integracije zemalja Zapadnoga Balkana. Nakon pridruživanja Republike Hrvatske (2013. godine), status službenih kandidata imaju Srbija, Albanija, Crna Gora i Makedonija, dok su potencijalne države kandidatkinje Kosovo i Bosna i Hercegovina (BiH).

Bosna i Hercegovina je predala službeni zahtjev za članstvo u EU 2016. godine i time započela proces dobivanja statusa službenoga kandidata. Proces priključenja EU je dug i mukotrpan te uključuje ispunjavanje službenih kriterija te ispunjavanje poglavlja europske pravne stečevine. Ovaj proces je za BiH naročito složen, prvenstveno zbog kompliciranoga političkoga ustroja i lošega gospodarskog stanja. Za dobivanje statusa zemlje kandidatkinje, ali i početak uspješnih pregovora država mora potaknuti kvalitetne gospodarske i socijalne reforme. Usvajanje presude Sejdić – Finci predstavlja prvi korak prema poboljšanju položaja BiH u europskom integracijskom procesu.

Problem istraživanja u radu proizlazi iz nepovoljnog političkoga i društvenoga stanja, te loše gospodarske situacije u Bosni i Hercegovini, a koja otežava njezinu prilagodbu i integracijski proces u EU. Svrha provedenog istraživanja je, analizom političkog sustava i gospodarskog stanja u BiH, te analizom njezine trenutačne pozicije u europskim integracijskim procesima, ukazati na potencijalne učinke članstva u EU na njezin dugoročni gospodarski rast i razvoj. Cilj istraživanje je prikazati trenutačnu poziciju BiH u europskim integracijskim procesima i predložiti znanstveno utemeljene mjere za njegovo unaprjeđenje.

Rad se sastoji do šest međusobno povezanih poglavlja. Rad započinje uvodnim razmatranjima u kojima su definirani ključni elementi istraživanja, a na koje se nastavlja analiza specifičnosti političkoga sustava BiH. Analiza gospodarskoga stanja BiH, temeljena na ključnim indikatorima, predstavlja temelj za definiranje znanstveno utemeljenih mjera za unaprjeđenje integracijskoga procesa BiH prema ostvarivanju punopravnoga članstva u EU. Na temelju iskustava zemalja članica iz zadnjih krugova proširenja, identificirani su ključni potencijalni učinci uključivanja BiH u EU na njezine gospodarske performanse. Istraživanje završava zaključkom koji predstavlja sintezu ključnih spoznaja do kojih se došlo tijekom istraživanja.

2. Specifičnosti političkoga sustava Bosne i Hercegovine

BiH je prema Daytonskom sporazumu sastavljena od dva entiteta: Federacije Bosne i Hercegovine i Republike Srpske, te Distrikta Brčko kao posebnoga oblika lokalne zajednice. Daytonskim sporazumom iz 1995.

godine formirani su entiteti zbog promjena u etničkoj slici zemlje nakon rata. Svaki od entiteta posjeduje zakonodavnu, izvršnu i sudsku vlast. Treću razinu političke podjele predstavljaju kantoni odnosno županije, kojih u Federaciji Bosne i Hercegovine ima deset. Sukladno Ustavu BiH, svi kantoni imaju svoje vlade i druga tijela vlasti. Neki kantoni su etnički mješoviti i imaju specijalna pravna rješenja kojim su zaštićena prava svih naroda. Općine su zadnja razina političke diobe BiH te u njoj postoji 137 općina, od čega se 74 općine nalaze na teritoriju Federacije Bosne i Hercegovine, dok se 63 općine nalaze u Republici Srpskoj. Općine također imaju svoju vladu i specijalizirane službe. Svaki kanton se sastoji od nekoliko općina (Ustav BiH, članak 1.).

Bosna i Hercegovina je po državnom uređenju republika, iako zbog složenoga političkog sustava ne funkcionira kao republika. BiH je nezavisna država od 1. ožujka 1992. godine, kada se izdvojila iz tadašnje Jugoslavije. Prije BiH na isti korak su se odlučile i Slovenija, Republika Hrvatska i Makedonija (od 2019. godine službeni naziv zemlje je Sjeverna Makedonija). Potpisom Daytonskog mirovnog sporazuma kojim je obustavljen rat 14. prosinca 1995. godine formirano je i Vijeća ministara BiH (vlade). Glavni grad Bosne i Hercegovine je Sarajevo (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 1.).

Ustav BiH predstavlja najviši pravno-politički dokument zemlje i nastao je kao dio Daytonskog sporazuma (Opći okvirni sporazum za mir u BiH). Ovaj Sporazum su potpisala tri predsjednika država glavnih aktera rata u Bosni i Hercegovini - Alija Izetbegović, Franjo Tuđman i Slobodan Milošević. Sporazumom se zahtijevao završetak sukoba i donošenje ustava za BiH. Sadržaj Ustava BiH predstavlja Aneks 4 Daytonskog sporazuma, u kojem se BiH definira kao demokratska zemlja, koja funkcionira sukladno zakonu i temeljem slobodnih i demokratskih izbora. U preambuli ovog ustava se ističu načela ljudskoga dostojanstva, slobode i jednakosti, mira, pravde, tolerancije i pomirenja, suvereniteta, integriteta, pluralizma, tržišnog gospodarstva, demokracije, političke neovisnosti te međunarodnoga humanitarnoga prava. Ustav se sastoji od 12 članaka, kojima se definiraju ljudska prava i slobode, nadležnosti i odnosi između pojedinih institucija BiH i entiteta, parlamentarna skupština, predsjedništvo, ustavni sud, središnja banka, financije i druge odredbe. Na taj je način BiH postala složena i decentralizirana državna tvorevina (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 1.).

Od samog početka Ustav BiH je bio nefunkcionalan zbog skupe administracije, ali i entitetske i etničke podijeljenosti, koji su otežavale rad institucija. Europska komisija je kao jedan od uvjeta priključenja BiH Europskoj Uniji postavila reformu Ustava do 2010. godine, kojom se trebao omogućiti jeftiniji i funkcionalniji rad institucija. Međutim, ova reforma nije provedena.

Izvršnu vlast u Bosni i Hercegovini provode Predsjedništvo BiH, Vijeće ministara BiH te entiteti.

Predsjedništvo BiH čine tri člana, iz svakog konstitutivnog naroda po jedan član. Članovi iz bošnjačkoga i hrvatskoga se biraju na teritoriju Federacije, dok se član srpskoga naroda bira sa teritorije Republike Srpske. Prema načelu rotiranja članovi Predsjedništva se izmjenjuju na mjestu predsjedatelja svakih osam mjeseci. Dva člana Predsjedništva se biraju neposredno na teritoriju Federacije BiH, dok se jedan član bira neposredno na teritoriju Republike Srpske, u skladu s izbornim zakonom kojega donosi Parlamentarna skupština. Član Predsjedništva koji na izborima osvoji najveći broj glasova postaje prvi Predsjedatelj, dok mandat izabranih članova Predsjedništva iznosi četiri godine (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 5.).

Predsjedništvo BiH je ovlašteno za vođenje vanjske politike, imenovanje veleposlanika i drugih međunarodnih predstavnika (od kojih najviše dvije trećine mogu biti s teritorija Federacije), predstavljanje BiH u međunarodnim organizacijama i institucijama te traženje članstva u onim organizacijama i institucijama u kojima BiH nije član, vođenje pregovora za zaključenje međunarodnih ugovora, otkazivanje te ratificiranje takvih ugovora, izvršavanje odluka donesenih od strane Parlamentarne skupštine, podnošenje izvještaja o rashodima Predsjedništva (najmanje jedanput godišnje) i predlaganje godišnjega proračuna Parlamentarnoj skupštini na preporuku Vijeća ministara, te koordinaciju sa međunarodnim i nevladinim organizacijama u BiH. Predsjedništvo također ima ovlasti i u Oružanim snagama BiH budući da članovi Predsjedništva, po službenoj dužnosti, vrše i funkciju civilnih zapovjednika oružanih snaga BiH (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 5.).

Vijeće ministara BiH predstavlja najviši izvršni organ vlasti, te ima ulogu vlade. Čini ga 10 članova tj. 9 ministara i jedan predsjedavajući, a kojega imenuje Predsjedništvo. Vijeće ministara je zaduženo za provođenje politike i odluka BiH. Ostale članove Vijeća ministara imenuje sam Predsjedavajući, i oni dužnost preuzimaju po odobrenju Parlamentarne skupštine. Prema Ustavu BiH, najviše dvije trećine ministara mogu biti imenovani s područja Federacije BiH. Vijeće ministara predlaže zakone Parlamentarnoj skupštini te je dužno provoditi njezine odluke. Izvršna vlast svakoga entiteta se sastoji od predsjednika i dopredsjednika koji se izmjenjuju na vlasti svakih šest mjeseci. Vladom Federacije Bosne i Hercegovine upravljaju premijer i njegov zamjenik, dok vladu čini dvanaest ministara i njihovi zamjenici, te dva ministra bez portfelja. Vlada Republike Srpske sastavljena je od premijera, njegova četiri zamjenika, te 17 ministara (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 5).

Zakonodavnu vlast u Bosni i Hercegovini čine sljedeća 4 organa vlasti: Parlamentarna skupština, Zastupnički dom, Dom naroda te entiteti.

Parlamentarna skupština je najviše zakonodavno tijelo u Bosni i Hercegovini. Zasjedanje Parlamentarne skupštine se odvija u Sarajevu. Sastoji se od Zastupničkoga doma i Doma naroda. Svaki dom većinom glasova bira jednog predsjednika i dva zamjenika (jednoga predstavnika Republike Srpske, jednoga Hrvata i jednoga Bošnjaka), s tim da se mjesto predsjedavajućeg rotira između trojice izabranih. Sve zakonodavne odluke moraju biti odobrene od oba doma Parlamentarne skupštine BiH (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 4.).

Zastupnički dom sastoji se od 42 člana, od kojih se dvije trećine biraju sa teritorija Federacije (28 članova), a jedna trećina sa teritorija Republike Srpske (14 članova). Do 2002. godine mandat izabranih članova Parlamentarne skupštine BiH trajao je dvije godine, dok se od 2002. godine članovi biraju na mandat od četiri godine. Zastupnici se biraju na izravnim Općim izborima, neposredno iz svojega entiteta. Za donošenje određenoga zakona u Zastupničkom domu potrebne su najmanje dvije trećine glasova, te minimalno jedna polovica iz Federacije BiH i Republike Srpske. Ovakav sustav glasanja se pokazao neučinkovitim budući da 23 % članova Zastupničkoga doma zaustavi usvajanje određenoga zakona (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 4.).

Dom naroda čini 15 delegata, od kojih su dvije trećine iz Federacije (uključujući pet Hrvata i pet Bošnjaka) a jedna trećina (5) iz Republike Srpske. Delegates koji su nominirani iz Federacije biraju hrvatski, odnosno bošnjački delegati u Domu naroda Federacije, dok delegates iz Republike Srpske biraju delegati iz Narodne skupštine Republike Srpske. Određena odluka usvojena u Zastupničkom domu može se proglasiti ništavom ukoliko se utvrdi da ona predstavlja ugrožavanje vitalnog nacionalnoga interesa nekoga konstitutivnoga naroda (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 4.).

Na razini entiteta Zakonodavnu vlast obavljaju Parlament Federacije Bosne i Hercegovine i Narodna skupština Republike Srpske. Parlament Federacije predstavlja zakonodavno tijelo koje se sastoji iz dva doma. Svaki dom ima svojega predsjednika i dopredsjednika. Zastupnički dom se sastoji od 140 članova, a Dom naroda od 80 članova, u koje spada 30 Hrvata, 30 Bošnjaka i 20 ostalih. Mandat članova Parlamenta Federacije traje dvije godine. Narodna skupština Republike Srpske je zakonodavno tijelo koje čine 83 člana, a biraju se na narodnim izborima u Republici Srpskoj po načelu proporcionalne zastupljenosti. Članovi se, kao i kod Parlamenta BiH, biraju na mandat od dvije godine (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 4.).

Ustavni sud BiH najviša je sudska institucija, koja donosi konačne i obvezujuće odluke. Sastoji se od devet članova: četiri člana su birana od strane Zastupničkoga doma Federacije Bosne i Hercegovine, dok dva člana

bira Skupština Republike Srpske. Preostala tri člana, koja su birana od strane predsjednika Europskog suda za ljudska prava nakon konzultacija s Predsjedništvom BiH, ne mogu biti državljani BiH ili neke susjedne zemlje. Ustavni sud Bosne i Hercegovine ima nadležnost za sporove između entiteta, ili između BiH i jednoga ili oba entiteta, te između institucija BiH. Ustavni sud se dijeli na tri odjela: kazneni, upravni i žalbeni. Kazneni odjel se dalje dijeli na tri pododjela: prvi za ratne zločine, drugi odjel za organizirani kriminal i treći odjel za opći kriminal. Trenutačno u Ustavnom sudu BiH radi 39 sudaca, od čega su 23 domaća, a 16 ih je međunarodnih. Sudska vijeća u pravilu čine tri suca. Svaki od entiteta ima svoj Vrhovni sud i određeni broj nižih sudova. Tako u Federaciji ima 10 županijskih sudova i 29 općinskih sudova, dok Republika Srpska pored Vrhovnog suda ima pet okružnih sudova, 19 općinskih sudova, te 6 gospodarskih sudova (Ustav Bosne i Hercegovine, članak 6.).

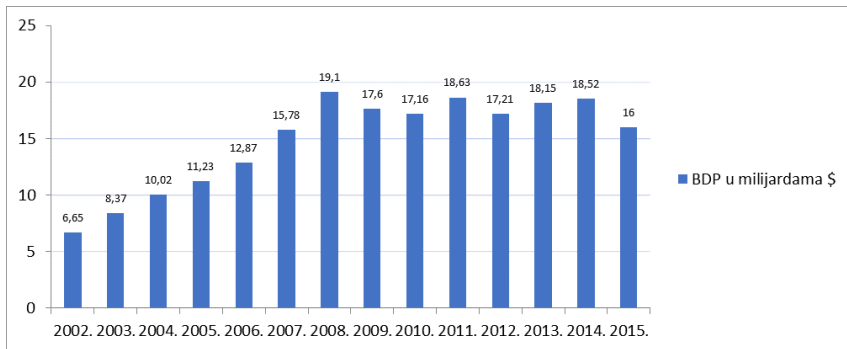
Ured Visokoga predstavnika Bosne i Hercegovine (OHR) predstavlja međunarodnu instituciju koja je odgovorna za nadgledavanje provedbe civilnih prava Daytonškoga mirovnoga sporazuma kojim je 1995. godine okončan rat u Bosni i Hercegovini. Visoki predstavnik je funkcija koja je uspostavljena u skladu s Daytonskim mirovnim sporazumom. Zadatak Visokoga predstavnika je surađivati sa građanima i institucijama BiH, te međunarodnom zajednicom u cilju osiguranja razvoja BiH u mirnu i stabilnu demokratsku državu. OHR ima široka djelovanja i može, primjerice, smijeniti političare sa njihovog položaja ukoliko smatra da krše odredbe Daytonškoga sporazuma. Visokoga predstavnika predlaže Upravni odbor Vijeća za provedbu mira (PIC), dok ga Vijeće sigurnosti Ujedinjenih naroda nakon toga odobrava. U nadležnosti Europskog parlamenta je biranje visokog predstavnika, a trenutni visoki predstavnik u Bosni i Hercegovini je Valentin Inzko, koji dolazi iz Austrije te ovu funkciju u BiH obavlja od 2009. godine (www.ohr.int, 2015).

3. Analiza gospodarskoga stanja Bosne i Hercegovine

Mnogi ekonomski analitičari BiH navode kao najsiromašniju zemlju u Europi. Statistički podatci govore u prilog tome, te BiH ostvaruje poražavajuće rezultate u svim ključnim statističkim podacima kao što su BDP per capita, nezaposlenost, gospodarski rast, minimalne nadnice, itd.

Na Grafikonu 1. su prikazani podaci o BDP-u Bosne i Hercegovine za razdoblje od 2002. do 2015. godine, izraženi u milijardama američkih dolara. Iz priloženog se jasno vidi kako je BDP Bosne i Hercegovina bio u porastu sve do 2009. godine kada je zbog svjetske ekonomske krize zabilježio blagi pad i od tada stagnira na oko 18 milijardi dolara, dok je u 2015. godini pao na 16 milijardi dolara.

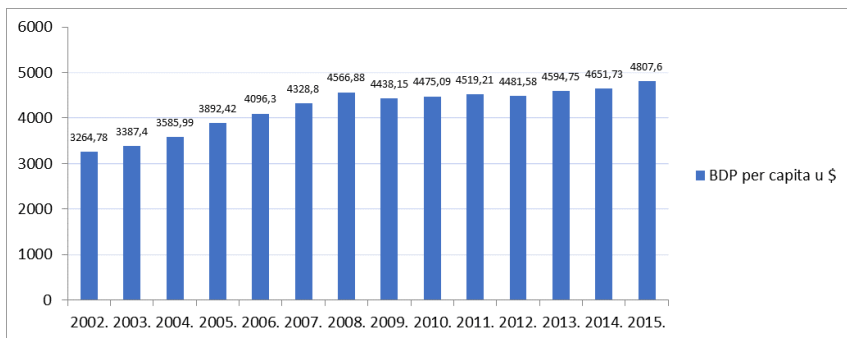
Grafikon 1. BDP BiH u milijardama američkih dolara, 2002. - 2015. godine



Izvor: Izrada autora prema podacima Trading Economics

Slično tome, na Grafikonu 2 se mogu vidjeti podaci o BDP per capita Bosne i Hercegovine za razdoblje od 2002. do 2015. godine.

Grafikon 2. BDP per capita BiH u američkim dolarima, 2002. - 2015. godine

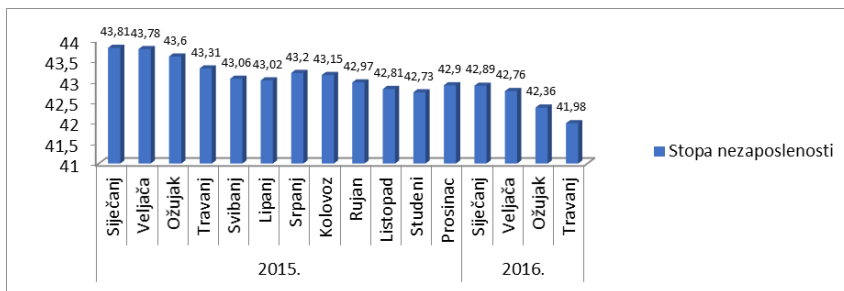


Izvor: Izrada autora prema podacima sa Trading Economics

BDP per capita je bilježio rast sve do 2009. godine kada dolazi do blagoga pada i stagnacije ovog pokazatelja. BDP per capita je stagnirao na razini od oko 4 500 dolara nakon 2009. godine, da bi 2015. godine zabilježio najveću vrijednost i kada je iznosio 4807 američkih dolara. Usporedbe radi, prosječni BDP per capita u EU iznosi oko 35 000 američkih dolara.

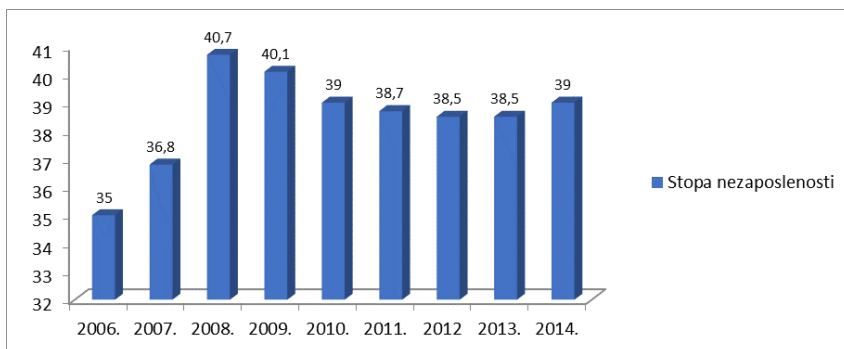
Na 3. Grafikonu su prikazani podatci o nezaposlenosti u BiH. Stopa nezaposlenosti u BiH je konstantno bila iznad 40 %, dok je vrhunac dostignut početkom 2015. godine kada je stopa nezaposlenosti bila čak 43,81 %, a najmanja stopa nezaposlenosti je zabilježena u travnju 2016. godine kada je iznosila 41,98 %. Treba napomenuti kako je prosječna stopa nezaposlenosti na razini EU oko 6 %.

Grafikon 3. Stopa nezaposlenosti u BiH



Izvor: Izrada autora prema podacima Trading Economics

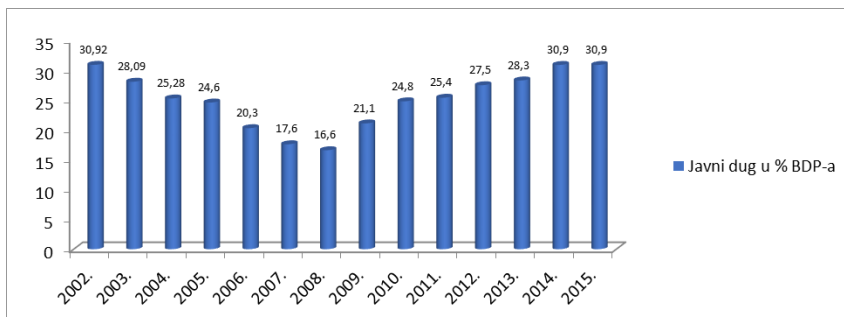
Grafikon 4. Stopa nezaposlenosti dobne skupine od 15 do 64 godine, 2006. - 2014. godine



Izvor: Izrada autora prema podacima Trading Economics

Na Grafikonu 4. su prikazane stope nezaposlenosti stanovništva dobne skupine od 15 do 64 godine u BiH. Stopa nezaposlenosti ove dobne skupine se kreće oko 40%, a u 2014. godini je iznosila velikih 39%.

Grafikon 5. Javni dug BiH kao udio ukupnog BDP-a, 2002. - 2015. godine

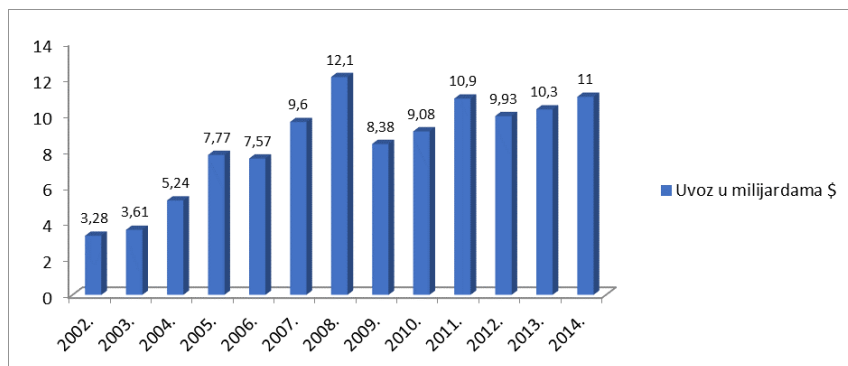


Izvor: Izrada autora prema podacima Trading Economics

Na Grafikonu 5. je prikazan javni dug BiH izražen u postotku udjela u ukupnom BDP-u ove zemlje. Javni dug se od 2002. godine smanjivao

sve do 2009. godine kada zbog svjetske ekonomske krize bilježi rast i taj trend se nastavlja sve do danas. Tako je javni dug u 2015. godini iznosio 30,9 % BDP-a, što je uz 2014. i 2002. godinu najlošiji rezultat u posljednjih 14 godina.

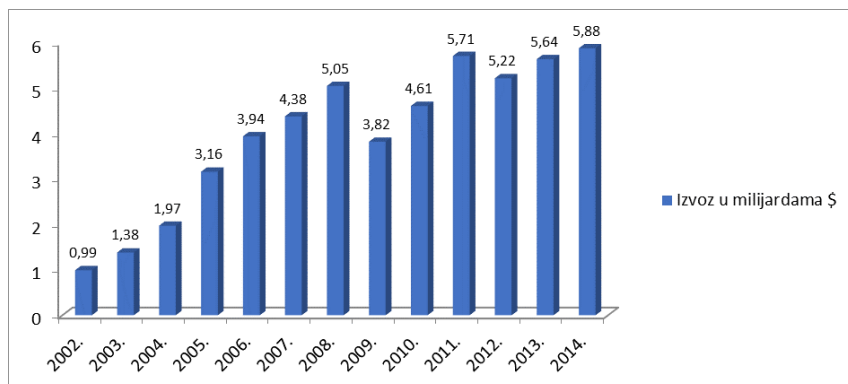
Grafikon 6. Uvoz BiH u milijardama dolara, 2002. - 2014. godine



Izvor: Izrada autora prema podacima The Observatory of Economic Complexity

Na Grafikonu 6. je prikazan uvoz Bosne i Hercegovine izražen u milijardama američkih dolara. Iz priloženih podataka se vidi kako je uvoz rastao od 2002. godine do 2008. godine kada je zabilježen vrhunac od 12 milijardi dolara uvoza, da bi u 2009. godine uvoz pao na 8,38 milijarde dolara, a zatim nastavio rasti, te je u 2014. godini uvoz BiH iznosio 11 milijardi američkih dolara. Proizvodi koje BiH najviše uvozi su: nafta i naftni derivati, automobili, lijekovi i ugljen.

Grafikon 7. Izvoz BiH u milijardama dolara, 2002. - 2014. godine

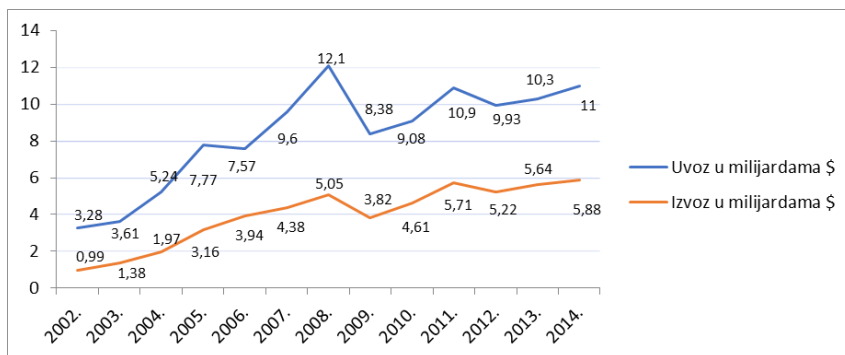


Izvor: Izrada autora prema podacima The Observatory of Economic Complexity

Na Grafikonu 7. su prikazani podatci o izvozu Bosne i Hercegovine izražen u milijardama američkih dolara. Kao i kod uvoza, izvoz BiH je od 2002. bilježio rast do 2008. godine kada je izvoz iznosio 5,05 milijardi

dolara, da bi 2009. godine zbog svjetske ekonomske krize izvoz pao na 3,82 milijarde dolara. Nakon toga je izvoz rastao, i u 2014. godini izvoz Bosne i Hercegovine je iznosio 5,88 milijardi dolara, što je i najveći rezultat u razdoblju od 2002. do 2014. godine. BiH najviše izvozi: sjedala, kožna obuća, aluminij, automobilske dijelove i drva.

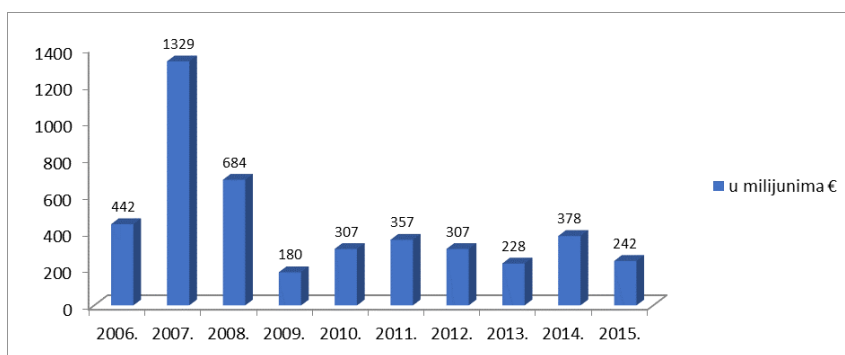
Grafikon 8. Trgovinska bilanca BiH u milijardama dolara, 2002. - 2014. godine



Izvor: Izrada autora prema podacima The Observatory of Economic Complexity

Na Grafikonu 8. je prikazana trgovinska bilanca Bosne i Hercegovine izražena u milijardama američkih dolara. Na grafikonu se jasno vidi kako je u promatranom razdoblju od 2002. do 2014. godine BiH je uvijek imala veći uvoz od izvoza. Loše poslovanje i propadanje velikih domaćih tvornica je na neki način primoralo stanovnike BiH da kupuju proizvode iz uvoza kojih je na tržištu BiH mnogo.

Grafikon 9. Inozemna izravna ulaganja BiH u milijunima eura, 2006. - 2015. godine



Izvor: Izrada autora prema podacima sa Agencija za unaprjeđenje stranih investicija u Bosni i Hercegovini

Na Grafikonu 9. se mogu vidjeti podatci za inozemna izravna ulaganja u BiH izražena u milijunima eura. Jasno je vidljivo da su inozemna ulaganja u BiH zabilježila pad nakon svjetske ekonomske krize, te se taj trend

zadržao sve do 2015. godine kada su inozemna ulaganja u BiH iznosila 242 milijuna eura.

4. Mjere za unaprjeđenje integracijskog procesa BiH u EU

Trenutačno je BiH potencijalni kandidat za članstvo u EU. Međutim, proces pridruživanja Europskoj uniji je dobio novu dimenziju kada je u veljači 2016. godine BiH podnijela formalni zahtjev za članstvo u EU. Kako bi dobila status zemlje kandidata, ali i uspješno počela i završila pregovore o članstvu BiH mora riješiti još neka pitanja, a od kojih je ključno usvajanje presude Sejdić – Finci, odnosno promjene dijela ustava kojim bi se pripadnicima manjina omogućilo da budu birani u Predsjedništvo BiH i Dom naroda Parlamentarne skupštine BiH (Inicijativa za monitoring europskih integracija, 2016.).

Dervo Sejdić i Jakob Finci, državljani BiH, su 3. srpnja 2006. godine podnijeli tužbu protiv BiH. Oni, kao pripadnici romske i židovske nacionalne manjine, nisu bili u mogućnosti kandidirati se za članove Predsjedništva BiH i Doma naroda Parlamentarne skupštine BiH jer pravo na to, po Ustavu BiH, imaju samo pripadnici bošnjačkog, srpskog, i hrvatskog naroda. Kako je to u suprotnosti sa člankom 34. Konvencije za zaštitu ljudskih prava i osnovnih sloboda, Sejdić i Finci su podnijeli tužbu Sudu za ljudska prava u Strasbourgu (Sejdić i Finci protiv BiH, 2009.).

Još 2002. godine kada je BiH postala članica Vijeća Europe, ova država je na sebe preuzela odgovornost provođenja izmjena izbornoga zakonodavstva koje očigledno diskriminira manjine u BiH. Godine 2005. BiH je dobila pomoć preko Venecijanske komisije, koja je putem svojega izvještaja naglasila kako je u BiH potrebno izmijeniti ustavne odredbe, te ih uskladiti sa Europskom konvencijom za ljudska prava. U izvještaju Komisije su i izneseni konkretni prijedlozi za ovu reformu. Kada je 2008. godine potpisan Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju u EU, BiH se obavezala uskladiti sporne odredbe sa Europskom konvencijom za ljudska prava u roku od do dvije godine (Sužanj, 2010. str. 1 - 3).

Prije skoro sedam godina, 22. prosinca 2009. godine, Sud za ljudska prava u Strasbourgu je donio presudu po kojoj se pripadnicima manjina u Bosni i Hercegovini treba omogućiti kandidiranje za mjesta u institucijama Bosne i Hercegovine. Ta presuda, poznata kao presuda Sejdić-Finci, ni nakon deset godina nije implementirana.

Sud za ljudska prava je 2009. godine presudio kako nemogućnost kandidiranja nekonstitutivnih naroda, odnosno onih koji se ne izjašnjavaju, ni kao Bošnjaci, ni kao Srbi, ni kao Hrvati, za člana Predsjedništva BiH ili Doma naroda BiH predstavlja diskriminaciju ljudskih prava. Sud je presudio da se ova presuda što prije treba provesti, te da se paralelno s

izmjenom Ustava, mora izmijeniti i izborni zakon kako bi se omogućilo kandidiranje manjima. Sud je u svojoj presudi stavio naglasak kako je razlikovanje na osnovu etničkog porijekla posebno težak oblik rasne diskriminacije koja zahtijeva posebnu pažnju i angažiranje državnih organa u njezinom sprječavanju (Sejdić i Finci protiv BiH, 2009.).

Sud je u presudi naglasio kako usprkos specifičnoj društvenoj i političkoj situaciji u kojima se BiH nalazi, da je zemlja uspjela ostvariti neke pozitivne pomake od kojih se ističu: članstvo u Vijeću Europe 2002. godine, sklopljeno partnerstvo s NATO-om od 2006. godine, potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa EU 2008., izbor Bosne i Hercegovine za člana Savjeta sigurnosti UN-a i usvajanje određenih izmjena Ustava BiH od strane Parlamentarne skupštine. Na temelju toga, a i činjenice da je BiH obavezana od strane međunarodnih institucija na izmjenju diskriminatornih odredbi, Sud je smatrao da će presuda bez većih problema i u što kraćem roku biti usvojena od institucija BiH. Sud je kao savjet Bosni i Hercegovini predložio preporuke Venecijanske komisije kojima su ponuđene konkretne mjere kojima bi se trebale izmijeniti postojeće ustavne odredbe i izborni zakonodavstvo, i to na način da se ne naruši uspostavljena ravnoteža vlasti između konstitutivnih naroda, dok bi se pripadnicima manjina omogućilo sudjelovanje na političkoj sceni BiH (Sejdić i Finci protiv BiH, 2009.).

Samo implementiranje presude se ne čini kao neki težak posao, jer su svi u BiH svjesni kako bez izmjene ustavnih odredbi, kojima bi se ukinula diskriminacija prema manjinama neće biti pomaka ka pridruživanju EU. Ova presuda je ključni problem zbog kojega se proces pridruživanja BiH odvija sporije nego što bi trebao. Radi se o jednostavnom pravnom potezu kojega vlasti moraju odraditi. Svi predstavnici političkih stranaka u BiH su u svojim izjavama složni da ovu presudu treba što prije implementirati. Presuda je sasvim jasna, i poziva se na Europsku konvenciju o ljudskim pravima i protokolu 12, koji je Bosna i Hercegovina potpisala uz konvenciju koja daju prava svim građanima da ravnopravno sudjeluju u utrci za svaku poziciju koja se popunjava izborima (Sužanj, 2010. str. 1 - 3).

Za implementiranje ove presude se već nekoliko puta bezuspješno osnovala komisija koja treba riješiti njezino implementiranje. U tom slučaju se osnuje komisija od 13 političkih stranaka, dakle sve stranke koje su zastupljene i u Parlamentu, ali problem nastaje kada neke političke stranke uz implementaciju ove presude žele umetnuti i neke svoje interese (Parlamentarna skupština Bosne i Hercegovine, 2012.).

Uz ovu presudu, EU je od BiH zatražila rješavanje pitanje mehanizma koordinacije kako bi bila u mogućnosti steći status zemlje kandidatkinje. Riječ je o mehanizmu donošenja odluka u institucijama BiH, odnosno među pojedinim razinama vlasti, koji se dosad pokazao jako nefunkcionalan.

Naročito se misli na odluke koje su bitne za sam proces pridruživanja EU, za čije je donošenje do sada bilo potrebno previše vremena, upravo zbog kompliciranoga mehanizma donošenja odluka u institucijama (Marković, 2016.).

5. Potencijalni učinci ulaska u EU na gospodarstvo BiH

U ovom dijelu rada prikazane su promjene ekonomskih pokazatelja nekih od novih zemalja članica EU prije i nakon njihovog priključenja. Trend promjene pokazatelja će se primijeniti na ekonomske pokazatelje BiH, te tako pokušati identificirati potencijalne učinke uključivanja u EU na njezino gospodarstvo. Podatci su analizirani za nove zemlje članice koje su se priključile EU 2004. godine i 2007. godine, te Republiku Hrvatsku, koja se Uniji priključila 2013. godine. Pritom će se analizirati učinci na BDP, BDP per capita, zaposlenost i nezaposlenost, javni dug, te uvoz i izvoz.

Tablica 1. prikazuje podatke o BDP-a za 13 zemalja članica Europske unije za razdoblje od 2002. do 2015. godine.

Tablica 1. BDP u milijunima eura, 2002. - 2015. godine

Država/godina	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	17.433.0	18.735.9	21.042.2	24.001.6	27.349.9	32.708.0	37.373.3	37.245.0	37.723.8	40.955.1	41.693.3	41.911.8	42.750.9	44.162.3
Češka republika	86.827.5	87.959.6	95.878.5	109.394.0	123.743.2	138.004.0	160.961.5	148.357.4	156.369.7	164.040.5	161.434.3	157.741.6	156.660.0	166.964.1
Estonija	7.773.0	8.700.9	9.707.7	11.262.3	13.521.7	16.246.4	16.517.3	14.145.9	14.718.5	16.667.6	18.006.0	19.014.9	19.962.7	20.460.9
Hrvatska	28.541.7	30.702.7	33.464.5	36.508.4	40.197.8	43.925.8	48.129.8	45.090.7	45.004.3	44.708.6	43.933.7	43.487.1	43.019.8	43.897.0
Cipar	12.011.1	12.788.3	13.848.0	14.946.2	16.140.7	17.453.8	18.822.0	18.482.3	19.117.7	19.547.1	19.468.9	18.064.6	17.393.7	17.420.6
Latvija	10.148.3	10.466.5	11.662.1	13.710.6	17.235.0	22.639.5	24.317.9	18.731.2	17.772.4	20.144.2	21.982.7	22.805.2	23.580.9	24.377.7
Litvanija	15.173.0	16.668.7	18.237.4	21.002.4	24.079.2	29.040.7	32.696.3	26.934.8	28.827.7	31.263.1	33.334.7	34.962.2	36.444.4	37.123.6
Mađarska	71.658.0	75.174.4	83.496.8	90.543.0	91.345.0	101.605.9	107.503.1	93.670.7	98.198.4	100.704.5	98.972.8	101.273.3	104.229.1	108.747.9
Malta	4.737.2	4.794.7	4.867.2	5.142.1	5.386.1	5.757.5	6.128.7	6.138.6	6.599.5	6.879.5	7.217.4	7.665.3	8.084.3	8.805.7
Poljska	210.146.0	192.274.3	206.119.6	246.201.3	274.682.5	313.874.0	366.182.3	317.082.9	361.744.3	380.176.9	389.273.3	394.601.8	410.856.3	427.737.4
Rumunjska	48.810.4	52.931.0	61.404.0	80.225.6	98.418.6	125.403.4	142.396.3	120.409.2	126.746.4	133.305.9	133.511.4	144.253.5	150.230.1	160.352.8
Slovenija	25.050.7	26.303.1	27.736.7	29.235.4	31.561.2	35.152.6	37.951.2	36.166.2	36.252.4	36.896.3	35.988.3	35.907.5	37.303.2	38.543.2
Slovačka	26.305.6	30.064.5	34.702.3	39.219.9	45.396.2	56.090.6	65.839.8	63.810.5	67.387.1	70.443.5	72.420.0	73.835.1	75.560.5	78.070.8

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

Prema podacima iz Tablice 1., vidljivo je kako su Bugarska i Rumunjska nakon priključenja Uniji 2007. godine bilježile rast BDP-a, osim u 2009. godini kada su sve zemlje bilježile pad zbog svjetske ekonomske krize. Također, i zemlje koje su se pridružile EU 2004. godine nakon priključenja bilježe samo rast u BDP-u, kao i Hrvatska koja se EU priključila 2013. godine. Na temelju ovih saznanja jasno je zaključiti da bi i BiH priključenjem EU ostvarila rast BDP-a, te samim time i razvoj svojega gospodarstva.

Tablicom 2. bit će prikazani podatci o BDP-u per capita istih zemalja članica izraženi u eurima po stanovniku za razdoblje od 2002. do 2015. godine.

Tablica 2. BDP per capita u eurima, 2002. - 2015. godine

Država/god	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	2.200	2.400	2.700	3.100	3.600	4.300	5.000	5.000	5.100	5.600	5.700	5.800	5.900	6.100
Češka rep.	8.500	8.600	9.400	10.700	12.100	13.400	15.400	14.100	14.900	15.600	15.400	15.000	14.900	15.800
Estonija	5.600	6.300	7.100	8.300	10.000	12.100	12.300	10.600	11.000	12.500	13.600	14.400	15.200	15.600
Hrvatska	6.600	7.100	7.800	8.500	9.300	10.200	11.200	10.500	10.400	10.300	10.200	10.200	10.200	10.400
Cipar	16.900	17.800	19.000	20.200	21.500	22.800	23.900	22.900	23.000	23.000	22.500	21.000	20.400	20.600
Latvija	4.400	4.600	5.200	6.100	7.800	10.300	11.200	8.700	8.500	9.800	10.800	11.300	11.600	12.300
Litvanija	4.400	4.900	5.400	6.300	7.400	9.000	10.200	8.500	9.000	10.300	11.200	11.800	12.400	12.800
Mađarska	7.100	7.400	8.300	9.000	9.100	10.100	10.700	9.300	9.800	10.100	10.000	10.200	10.600	11.100
Malta	12.000	12.000	12.100	12.700	13.300	14.200	15.000	14.900	15.900	16.500	17.200	18.100	18.900	20.400
Poljska	5.500	5.000	5.400	6.500	7.200	8.200	9.600	8.300	9.400	9.900	10.100	10.200	10.700	11.100
Rumunjski	2.300	2.500	2.900	3.800	4.600	6.000	6.900	5.900	6.300	6.600	6.700	7.200	7.500	8.100
Slovenija	12.600	13.200	13.900	14.600	15.700	17.400	18.800	17.700	17.700	18.000	17.500	17.400	18.100	18.700
Slovačka	4.900	5.600	6.400	7.300	8.400	10.400	12.200	11.800	12.400	13.000	13.400	13.600	13.900	14.400

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

Kao što se može vidjeti iz Tablice 2., BDP per capita se povećavao u svim zemljama nakon njihovog priključenja Uniji. Neke zemlje bilježe smanjenja samo u razdoblju svjetske ekonomske krize, ali se ubrzo trend rasta nastavlja pa je tako u 2015. godini većina zemalja ostvarila svoje najviše rezultate u ovom pokazatelju.

Tablicom 3. su prikazani podaci o nezaposlenosti 13 zemalja članica EU za razdoblje od 2002. do 2015. godine.

Tablica 3. Stope nezaposlenosti, 2002. - 2015. godine

Država/god	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	18.2	13.7	12.1	10.1	9.0	6.9	5.6	6.8	10.3	11.3	12.3	13.0	11.4	9.2
Češka rep.	7.3	7.8	8.3	7.9	7.1	5.3	4.4	6.7	7.3	6.7	7.0	7.0	6.1	5.1
Estonija	11.2	10.3	10.1	8.0	5.9	4.6	5.5	13.5	16.7	12.3	10.0	8.6	7.4	6.2
Hrvatska	15.1	14.2	13.9	13.0	11.6	9.9	8.6	9.2	11.7	13.7	16.0	17.3	17.3	16.3
Cipar	3.5	4.1	4.6	5.3	4.6	3.9	3.7	5.4	6.3	7.9	11.9	15.9	16.1	15.0
Latvija	12.5	11.6	11.7	10.0	7.0	6.1	7.7	17.5	19.5	16.2	15.0	11.9	10.8	9.9
Litvanija	13.8	12.4	10.9	8.3	5.8	4.3	5.8	13.8	17.8	15.4	13.4	11.8	10.7	9.1
Mađarska	5.6	5.8	6.1	7.2	7.5	7.4	7.8	10.0	11.2	11.0	11.0	10.2	7.7	6.8
Malta	7.4	7.7	7.2	6.9	6.8	6.5	6.0	6.9	6.9	6.4	6.3	6.4	5.8	5.4
Poljska	20.0	19.8	19.1	17.9	13.9	9.6	7.1	8.1	9.7	9.7	10.1	10.3	9.0	7.5
Rumunjski	8.3	7.7	8.0	7.1	7.2	6.4	5.6	6.5	7.0	7.2	6.8	7.1	6.8	6.8
Slovenija	6.3	6.7	6.3	6.5	6.0	4.9	4.4	5.9	7.3	8.2	8.9	10.1	9.7	9.0
Slovačka	18.8	17.7	18.4	16.4	13.5	11.2	9.6	12.1	14.5	13.7	14.0	14.2	13.2	11.5

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

Iz Tablice 3. su vidljivi različiti rezultati po zemljama. Većina zemalja je smanjivala stopu nezaposlenosti sve do svjetske ekonomske krize, da bi nakon toga neke zemlje uspjele prebroditi par godina rasta nezaposlenosti te nastaviti pozitivni trend od prije ekonomske krize, dok su se neke druge zemlje (Bugarska, Republika Hrvatska, Cipar, Poljska, Slovenija, Slovačka) teže izborile s rastom nezaposlenosti za vrijeme ekonomske krize, te su tek u posljednje dvije godine promatranoga razdoblja uspjele ostvariti blagi pad stope nezaposlenosti. Zbog varijacija podataka po različitim zemljama na duži period teško bi se dalo zaključiti kakav trend bi imala stopa nezaposlenosti u BiH. Međutim, prema podacima iz posljednje dvije godine moglo bi se reći da bi Bosna i Hercegovina uspjele smanjiti stopu nezaposlenosti, pogotovo kada se uzme u obzir da je stopa nezaposlenosti u BiH oko 40 %, što je osjetno iznad prosjeka EU.

U Tablici 4. prikazani su podatci o zaposlenosti stanovništva dobne skupine od 20 do 64 godine za istih 13 zemalja kao iz prethodnih tablica.

Tablica 4. Stopa zaposlenosti dobne skupine 20 - 64 god., 2002. - 2015. godine

Država/godine	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	55.8	58.0	60.1	61.9	65.1	68.4	70.7	68.8	64.7	62.9	63.0	63.5	65.1	67.1
Češka republika	71.6	70.7	70.1	70.7	71.2	72.0	72.4	70.9	70.4	70.9	71.5	72.5	73.5	74.0
Estonija	68.0	69.6	70.3	72.0	75.9	76.9	77.1	70.0	66.8	70.6	72.2	73.3	74.3	76.5
Hrvatska		58.4	59.5	59.9	60.6	63.9	64.9	64.2	62.1	59.8	58.1	57.2	59.2	60.5
Cipar	74.9	75.2	75.1	74.4	75.8	76.8	76.5	75.3	75.0	73.4	70.2	67.2	67.6	67.9
Latvija	66.5	67.8	67.9	69.1	73.2	75.2	75.4	66.6	64.3	66.3	68.1	69.7	70.7	72.5
Litvanija	67.2	68.9	69.3	70.7	71.3	72.7	72.0	67.0	64.3	66.9	68.5	69.9	71.0	73.3
Mađarska	61.4	62.4	62.1	62.2	62.6	62.3	61.5	60.1	59.9	60.4	61.6	63.0	66.7	68.9
Malta	57.7	57.8	57.9	57.4	57.9	58.6	59.2	59.0	60.1	61.6	63.1	64.8	66.4	67.8
Poljska	57.4	57.1	57.3	58.3	60.1	62.7	65.0	64.9	64.3	64.5	64.7	64.9	66.5	67.8
Rumunjska	63.3	63.7	63.5	63.6	64.8	64.4	64.4	63.5	64.8	63.8	64.8	64.7	65.7	66.0
Slovenija	69.0	68.1	70.4	71.1	71.5	72.4	73.0	71.9	70.3	68.4	68.3	67.2	67.7	69.1
Slovačka	63.6	64.8	63.7	64.5	66.0	67.2	68.8	66.4	64.6	65.0	65.1	65.0	65.9	67.7

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

Kao i kod stope nezaposlenosti tako i u Tablici 4. gdje je prikazana zaposlenost stanovništva dobne skupine od 20 do 64 godine, postoje određene varijacije po zemljama. Međutim, sve zemlje imaju zajednički pozitivni trend u posljednje dvije godine. Na temelju toga se može zaključiti da bi se u Bosni i Hercegovina zaposlenost stanovništva ove dobne skupine povećala uključivanjem u EU.

U Tablici 5. su prikazani podaci o javnome dugu za 13 zemalja članica EU izraženi kao postotak od ukupnog BDP-a države, za razdoblje od 2004. do 2015. godine.

Tablica 5. Javni dug u postotku BDP-a, 2004. - 2015. godine

Država/god	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	35.8	26.6	20.9	16.2	13	13.7	15.5	15.3	16.8	17.1	27	26.7
Češka rep.	28.5	28	27.9	27.8	28.7	34.1	38.2	39.9	44.7	45.1	42.7	41.1
Estonija	5.1	4.5	4.4	3.7	4.5	7	6.6	5.9	9.5	9.9	10.4	9.7
Hrvatska	40.4	41.3	38.9	37.7	39.6	49	58.3	65.2	70.7	82.2	86.5	86.7
Cipar	64.5	63.2	59.1	53.9	45.1	53.9	56.3	65.8	79.3	102.5	108.2	108.9
Latvija	14.3	11.8	9.9	8.4	18.7	36.6	47.5	42.8	41.4	39.1	40.8	36.4
Litvanija	18.7	17.6	17.2	15.9	14.6	29	36.2	37.2	39.8	38.8	40.7	42.7
Mađarska	58.5	60.5	64.7	65.6	71.6	78	80.6	80.8	78.3	76.8	76.2	75.3
Malta	72	70.1	64.6	62.4	62.7	67.8	67.6	69.9	67.5	68.6	67.1	63.9
Poljska	45.3	46.7	47.2	44.2	46.6	49.8	53.3	54.4	54	56	50.5	51.3
Rumunjska	18.6	15.7	12.3	12.7	13.2	23.2	29.9	34.2	37.4	38	39.8	38.4
Slovenija	26.8	26.3	26	22.8	21.8	34.6	38.4	46.6	53.9	71	81	83.2
Slovačka	40.6	33.9	30.8	29.9	28.2	36	40.8	43.3	52.4	55	53.9	52.9

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

U Tablici 5. se jasno vidi da su se zemlje mučile sa javnim dugom bez obzira na godinu priključenja Uniji. Većina zemalja najveći porast javnog duga bilježi za vrijeme svjetske ekonomske krize, ali negativni trend rasta javnog duga se nastavlja i u sljedećim godinama. Nešto bolji rezultati su uočljivi tek u 2015. godini kada je većina zemalja uspjela smanjiti svoj javni dug.

U Tablicama 6. i 7. prikazani su uvoz i izvoz 13 zemalja članica u razdoblju od 2003. do 2015. godine.

Tablica 6. Uvoz u milijunima eura, 2003. - 2015. godine

Država/god	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	9.611	11.577	12.473	15.424	21.862	25.094	16.876	19.245	23.407	25.460	25.829	26.118	26.408
Češka rep.	45.728	56.216	61.483	74.220	86.224	96.572	75.314	95.536	109.285	110.066	108.621	116.203	126.805
Estonija	5.716	6.702	8.229	10.711	11.439	10.896	7.270	9.268	12.543	14.077	13.899	13.775	13.074
Hrvatska	12.538	13.241	14.900	17.105	18.833	20.817	15.218	15.137	16.281	16.214	16.581	17.154	18.558
Cipar	3.577	4.420	5.073	5.518	6.286	7.237	5.617	6.464	6.234	5.678	4.754	5.089	5.016
Latvija	4.627	5.701	6.990	9.191	11.180	10.975	7.034	8.819	11.703	13.409	13.451	13.285	12.900
Litvanija	8.526	9.957	12.494	15.429	17.813	21.144	13.123	17.653	22.826	24.879	26.208	25.889	25.397
Mađarska	42.263	48.580	53.446	62.331	69.730	74.069	55.750	66.514	73.582	74.078	75.379	78.978	83.487
Malta	2.853	2.926	2.988	3.430	3.604	3.210	3.818	4.520	5.135	4.625	5.132	5.132	5.220
Poljska	60.354	72.087	81.697	101.138	120.912	141.966	107.155	134.306	151.291	154.934	156.319	168.366	174.990
Rumunjska	21.201	26.235	32.538	40.746	51.305	57.148	38.948	46.850	54.943	54.644	55.328	58.555	62.976
Slovenija	12.239	14.159	16.273	19.227	23.038	25.180	19.953	22.720	25.525	24.934	25.129	25.551	26.789
Slovačka	19.935	23.988	27.837	35.828	44.229	50.253	39.898	49.050	57.358	60.241	61.543	61.689	66.289

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

Prema podacima iz Tablice 6. jasno se vidi povećanje uvoza, kod svih zemalja, nakon njihovog priključenja Uniji. Kao i kod prethodnih pokazatelja, određena smanjenja zemlje bilježe za vrijeme ekonomske krize, ali se ubrzo vraćaju pozitivnom trendu rasta uvoza. Priključenjem EU, odnosno njezinom Unutarnjem tržištu, BiH bi zasigurno ostvarila rast u uvozu proizvoda iz drugih zemalja, naročito iz ostalih zemalja članica Unije.

Tablica 7. Izvoz u milijunima eura, 2003. - 2015. godine

Država/god	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bugarska	6.668	7.708	9.156	11.748	13.512	15.204	11.699	15.561	20.265	20.770	22.272	22.044	23.161
Češka rep.	43.053	55.286	62.722	75.604	89.382	99.809	80.983	100.311	117.054	122.230	122.185	131.799	142.822
Estonija	4.003	4.767	6.201	7.719	8.034	8.470	6.487	8.743	12.003	12.521	12.289	12.083	11.627
Hrvatska	5.464	6.218	6.960	8.252	9.004	9.585	7.516	8.905	9.582	9.629	9.531	10.431	11.671
Cipar	421	758	1.175	1.062	1.017	1.110	901	1.058	1.306	1.354	1.520	1.364	1.648
Latvija	2.557	3.223	4.148	4.902	6.062	6.897	5.522	7.191	9.433	10.983	10.893	10.957	10.865
Litvanija	6.158	7.473	9.489	11.263	12.589	16.077	11.797	15.651	20.151	23.047	24.545	24.361	22.904
Mađarska	38.096	44.260	50.485	59.936	69.610	73.772	59.513	72.024	80.684	80.612	80.945	83.266	88.934
Malta	1.991	2.023	1.928	2.226	2.508	2.367	2.049	2.705	3.151	3.388	2.738	2.206	2.325
Poljska	47.526	60.216	71.889	88.229	102.259	115.895	97.865	120.483	135.558	144.282	154.344	165.715	170.671
Rumunjska	15.614	18.753	22.172	25.850	29.543	33.679	29.085	37.398	45.284	45.019	49.571	52.493	54.609
Slovenija	11.285	12.671	15.270	18.501	21.980	23.204	18.695	22.027	24.915	25.033	25.615	27.075	28.820
Slovačka	19.309	22.212	25.583	33.340	42.696	48.370	40.208	48.777	57.349	62.742	64.566	65.081	67.998

Izvor: Izrada autora prema podacima Eurostata

Prema podacima iz Tablice 7. moguće je vidjeti sličnu situaciju kao i kod uvoza. Dakle, porast izvoza je podacima prisutna kod svih zemalja nakon njihovog priključenja Uniji, osim u razdoblju ekonomske krize kada zemlje bilježe smanjenja. Međutim, nakon razdoblja ekonomske krize izvoz se u svim zemljama povećava i taj trend se zadržava do 2015. godine

Kada se govori o negospodarskim pokazateljima treba istaknuti napore koje EU ulaže u promicanje demokracije i ljudskih prava. Tako je 2009. godine Vijeće ministara donijelo zaključke o „Podrsci demokraciji u vanjskim odnosima EU-a“, te s tim i prateći program „Program djelovanja

EU-a“ u kojem je predstavljena nova strategija kojom se podupire demokracija tako što se stvara pristup prilagođen svakoj konkretnoj zemlji, nudi se veća usklađenost i mogućnost sudjelovanja svih članova. U svim ključnim politikama su demokracija i ljudska prava postavljeni u samo središte, te se time ističe važnost podupiranja demokracije i ljudskih prava, ali i dobrog upravljanja u okvirima razvojnih politika Europske unije. Zemljama koje nisu članice, Unija nakon Arapskog proljeća¹ 2011. godine u cilju promicanja istinske demokracije nudi poticaje u vidu integracije, financijske pomoći, veće mobilnosti stanovništva, ali i pristup Unutarnjem tržištu (www.europarl.europa.eu, 2016).

6. Zaključak

U ovom radu fokus je stavljen na priključivanje BiH u EU. BiH kao jedna od zemalja Zapadnoga Balkana, zbog burne prošlosti obilježene ratovima i raznim previranjima uz kriterije iz Kopenhagena i Madridskog kriterija mora proći i kroz posebnu proceduru za zemlje Zapadnoga Balkana. Ova procedura je poznata kao Proces stabilizacije i pridruživanja, čiji je glavni cilj stabilizacija u ovoj regiji, a zatim i pridruživanje EU. Na putu prema članstvu u EU BiH je trenutačno u fazi dobivanja statusa zemlje kandidatkinje. Razlozi zašto BiH još nije dobila status kandidatkinje leže u lošem stanju gospodarstva kao i u kompliciranom političkom ustroju zbog kojeg se već dugi niz godina u ovoj zemlji ne može čuti riječ „napredak“. Stupanjem na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju BiH se obavezala na usklađivanje nacionalnog zakonodavstva sa EU pravnom stečevinom. Kako bi stekla status zemlje kandidatkinje, BiH mora usvojiti presudu Sejdić – Finci, odnosno izmijeniti dio ustava kako bi se pripadnicima manjina omogućilo da budu birani za najviše državne institucije. Samo članstvo u EU bi ovoj zemlji donijelo napretke u gospodarstvu, ali i stabilnost i sigurnost za kojima BiH vapi od raspada SFR Jugoslavije i građanskog rata koji je ovu zemlju razorio i unazadio u gospodarskom smislu. Na temelju podataka o kretanjima gospodarskih pokazatelja zemalja članica iz zadnja tri vala proširenja može se zaključiti kako nove zemlje članice nakon pristupanja EU ostvaruju napredak u svim ključnim ekonomskim pokazateljima, te se time povećava životni standard u zemlji. Samim time, jasno je da bi BiH punopravnim članstvom u EU, osim stabilnosti i jačanja sigurnosti i mira, profitirala i na gospodarskome planu.

¹ Val prosvjeda koji se dogodio u arapskom svijetu od 2010. do 2011. godine

LITERATURA

Agencija za unaprjeđenje stranih investicija u Bosni i Hercegovini. 2016. dostupno na: http://www.fipa.gov.ba/Default.aspx?langTag=hr-HR&template_id=123&pageIndex=1

Europski sud za ljudska prava. 2009. *Slučaj Sejdić-Finci protiv Bosne i Hercegovine*. dostupno na: <https://hudoc.echr.coe.int/eng#%7B%22itemid%22:%5B%22001-96491%22%5D%7D>

Eurostat. 2017. dostupno na: <https://ec.europa.eu/eurostat/home?>

Inicijativa za monitoring evropskih integracija. 2016. dostupno na: <http://eu-monitoring.ba/koraci-ka-clanstvu-evropskoj-uniji/>

Marković, G. 2016. *Mogućnost ustavne reforme u BiH*. dostupno na: <https://gradjankezaustavnepromjene.wordpress.com/2016/08/10/mogucnost-ustavne-reforme-u-bih/>

Parlamentarna skupština Bosne i Hercegovine. 2012. dostupno na: <http://www.parlament.ba/>

Sužanj, A. 2010. Presuda koja otvara niz drugih pitanja neravnopravnosti u BiH. dostupno na: <http://www.mediaonline.ba/ba/pdf.asp?ID=470&n=PRESUDA%20KOJA%20OTVARA%20NIZ%20DRUGIH%20PITANJA%20NERAVNOPRAVNOSTI%20U%20BIH>

The Observatory of Economic Complexity. 2016. dostupno na: <https://oec.world/en/>

Trading Economics. 2016., dostupno na: <https://tradingeconomics.com/>

Ured visokog predstavnika Bosne i Hercegovine. 2016. dostupno na: http://www.ohr.int/?page_id=1149

Ustav Bosne i Hercegovine. članci 1, 4, 5, 6. dostupno na: http://www.ccbh.ba/public/down/USTAV_BOSNE_I_HERCEGOVINE_bos.pdf

ISBN 978-953-7813-60-4