

CENTAR ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA BEOGRAD



ODITOR

Časopis za menadžment, pravo i finansije



Saglasno članu 4. Priloga 1. Akta Ministarstva nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije broj 451-01-968/2010-01 od 20.05.2010. godine o izboru, vrednovanju i finansiranju programa osnovnih istraživanja, programa istraživanja u oblasti tehnološkog razvoja, programa sufinansiranja integralnih i interdisciplinarnih istraživanja i programa obezbeđivanja i održavanja naučnoistraživačke opreme i prostora za naučnoistraživački rad za ciklus istraživanja u periodu od 2010-2014., radovi objavljeni u časopisima sa ERIH C liste vrednovani su sa **4 boda**.

Časopis ODITOR
(ERIH C - vrhunski nacionalni časopisi)

Beograd, Vol. III, No. 1/2017.

Izdavač – Publisher
CENTAR ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA
Bulevar Mihaila Pupina broj 10g/Vp 50, 11070 Beograd
Tel. +381612475044
www.vsem.edu.rs/casopis/
www.cefi.edu.rs

Suizdavači:

Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, Republika Srpska, Bosna i
Hercegovina
Visoka škola EPOHA Beograd, Republika Srbija
Visoka škola za menadžment i ekonomiju Kragujevac, Republika Srbija
Visoka škola modernog biznisa, Beograd, Republika Srbija
Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Mladenovac, Republika Srbija

ISSN 2217- 401X

PREDSEDNIK SAVETA – ADVISORY BOARD PRESIDENT

Prof. dr Dragomir Đorđević

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK – EDITOR IN CHIEF

Prof. dr Slavko Vukša

Izdavački savet – Advisory Board

prof. dr Dragomir Đorđević, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi
Sad, R. Srbija

prof. dr Čedomir Ljubojević, Visoka škola modernog biznisa, Beograd, R. Srbija

prof. dr Duško Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R.
Srbija

prof. dr Radovan Klincov, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, R. Srpska,
BiH

prof. dr Aleksandar Prnjat, Univerzitet Alfa BK, Beograd, R. Srbija

prof. dr Milija Bogavac, Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Mladenovac,
R. Srbija

prof. dr Branislav Jakić, Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije,
Beograd, R. Srbija

Redakcijski odbor – Editorial Board

prof. dr Slavko Vukša, Univerzitet Alfa BK, Beograd, R. Srbija

prof. dr Ivan Milojević, Vojna akademija, Beograd, R. Srbija

prof. dr Svetlana Ignjatijević, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad, R. Srbija

Nikola Gradojevic, Ph. D., Associate Professor, Department of Economics and Finance, University of Guelph, Canada

prof. dr Drago Cvijanović, Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, R. Srbija

Janez Potocnik, Ph.D., Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Republika Slovenia

prof. dr Snežana Krstić, Vojna akademija, Beograd, R. Srbija

prof. dr Predrag Jovičević, Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Beograd, R. Srbija

Buturac Goran, Ph. D., Full professor and Scientific Adviser, Zagreb, School of Economics and Management, Croatia, Institute of Economics, Zagreb, Croatia

Cristina Pocol, Ph. D., Associate Professor, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine of Cluj Napoca, Romania

Daniele Cavicchioli, Ph. D., Assistant Professor, Università degli Studi di Milano, Department of Economics, Milano, Italy

doc. dr Marjan Mirčevski, Vojnomedicinska akademija, Beograd, R. Srbija

doc. dr Anđelka Aničić, Univerzitet Alfa BK, Beograd, R. Srbija

prof. dr Ilija Šušić, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, R. Srpska, Bosna i Hercegovina

prof. dr Vidoje Moračanin, Fakultet za poslovni i industrijski menadžment, Beograd, R. Srbija

prof. dr Gordana Ljubojević, Visoka škola modernog biznisa, Beograd, R. Srbija

prof. dr Miljana Barjaktarović, Univerzitet Alfa BK, Beograd, R. Srbija

doc. dr Milan Mihajlović, Vojna akademija, Beograd, R. Srbija

Lektor – Proofreader

Vladan Vladislavljević, dipl.ekon.

Tehnički urednik - Technical editor

Ilija Kolarski, M.A.

Sekretar uredništva - Secretary editorial

Mihailo Čurčić, M.A.

Časopis izlazi tri puta godišnje – The magazine is published three times a year
(april, avgust, decembar)

SADRŽAJ ČASOPISA BROJ 01/2017

EVOLUCIJA POREZA NA DOHODAK U SRBIJI	7
Momir Kovačević, Jovan Ilić, Radovan Damnjanović	
DIJAGNOSTIKOVANJE TIPa ORGANIZACIONE KULTURE U KOMPANIJI TELEKOM.....	23
Olja Arsenijević, Maja Dimić Ljiljana Lj. Bulatović	
EKONOMSKA ANALIZA UTICAJA SAVREMENE POLJOPRIVREDE NA ODRŽIVI RAVOJ	37
Nebojša Praća, Miodrag Paspalj, Dušanka Paspalj	
PRAVNO-POLITIČKA STRUKTURA DEMOKRATSKE	52
REPUBLIKE KONGO Žikica Bardžić, Dragomir Đurić, Uglješa Mrdić	
OCENJIVANJE I PREDVIĐANJE POTREBA POTROŠAČA	70
Duško Jovanović, Nikola Milenković, Radovan Damnjanović	
STRUKTURA KAPITALA KAO DETERMINANTA	80
VREDNOSTI PREDUZEĆA Nikola Milanović, Slobodan Andžić, Mirko Butulija	
PRIMENA KVANTITATIVNIH METODA U PREDVIĐANJU POSLOVANJA PRIVREDNIH DRUŠTAVA.....	91
Slobodan Stanojević, Nenad Đorđević, Dejan Volf	
KARAKTER PLANIRANJA KAO FUNKCIJE MENADŽMENTA	102
Miroslav Čavlin, Rade Žugić, Vladimir Prebiračević	
VREDNOVANJE RIZIKA U FINANSIJSKOM MENADŽMENTU	114
Radovan Klincov, Aleksandar Majstorović, Jova Miloradić	
TEHNIČKO UPUTSTVO ZA AUTORE KOJI OBJAVLJUJU RAD U ČASOPISU ODITOR CENTRA ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA.....	126
RULES FOR TECHNICAL PREPARATION OF ARTICLES	
134	

EVOLUCIJA POREZA NA DOHODAK U SRBIJI

Momir Kovačević¹, Jovan Ilić², Radovan Damnjanović³

Pregledni rad

UDK: 336.226.11(497.11)

Apstrakt

Obzirom da je porez na dohodak (PDG) jedan od najbitnijih fiskalnih poreza i da ima veliki broj obveznika u radu je izvršen osvrt na njegovu evoluciju, okolnosti pod kojima je nastao, vrste poreskih oblika koje su mu prethodile kao i na uslove pod kojima se javio kao savremeni poreski oblik. Poseban značaj je dat na pojavi i evoluciji poreza na dohodak građana u Srbiji od doba Kraljevine Srbije pa do danas sa težištem na reformama sa kraja XX i početka XXI veka uz obradu elemenata PDG prema trenutno važećim zakonskim propisima. Pošto sadašnji mešoviti sistem oporezivanja dohotka ima određene nedostatke i ne zadovoljava većinu kriterijuma za vrednovanje, u posebnom delu rada su izneti njegovi nedostaci kao i eventualni pravci reforme poreza na dohodak građana u Srbiji.

Ključne reči: porez, dohodak, Srbija, evolucija.

JEL: H24

Uvod

Za ispunjenje planiranih i postavljenih zadataka, iz vlastite ingerencije, država prikuplja novčana sredstva na različite načine, sopstvenim ekonomskim delovanjem ili crpeći ih iz ekonomske snage građana ili uzimanjem dela dobiti pravnih lica u vidu poreza na dobit. Jedan od takvih prihoda jesu i porezi. Porezi su osetljivi, u velikoj meri promenljivi i zbog toga, za građane, često bolan doprinos državi. Predstvaljaju deo prihoda koji država uzima pravnim i fizičkim licima za pokriće svojih rashoda, a da pritom za uzvrat direktno ne daje nikakvu naknadu niti uslugu.

Poreski sistem se definiše kao skup poreskih oblika u jednoj zemlji odnosno to je skup poreza, doprinosa, taksi, naknada i drugih javnih prihoda, povezanih u

¹ Momir Kovačević, Vojska Srbije, Komanda za obuku, Centar ABHO, Kruševac, Telefon: 064/30-96-896, E-mail: momirk91@gmail.com

² Jovan Ilić, Vojska Srbije, Kopnena vojska, 21. bataljon veze, Niš, Telefon: 065/330-86-32, E-mail: jovanilic991@gmail.com

³ Docent, dr Radovan Damnjanović, Vojna akademija, Uprava za logistiku Generalštaba Vojske Srbije, Gardijska br.7, Beograd, radovandamanjanovic017@gmail.com

jednu celinu koji služe za ostvarivanje državnih ciljeva. Osnovni zadatak poreskog sistema je da obezbedi dovoljno prihoda u državnoj kasi, namenjenih za finansiranje javnih rashoda, a da se pri tome ne naruše načela poreske politike.

Savremeni poreski sistemi razlikuju se od države do države, ali postoje porezi koji su zastupljeni u većini poreskih sistema i kao takvi nose naziv osnovnih ili nosećih poreskih oblika. Takav porez je i porez na dohodak građana (PDG).

Porez na dohodak građana je poreski oblik koji je zastupljen u skoro svim državama sveta. Izuzetak su one u kojima ne postoje poreski sistemi ili su iznosi poreza veoma niski tj. poreski rajevi. Procenat javnih prihoda koji se ostvari naplaćivanjem ovog poreza je promenljiv u zavisnosti od države, ali je nesporna činjenica da je njegov bilansni značaj veoma visok pošto tretira mnogo poreskih obveznika čime doprinosi da se u državnu blagajnu sliju velike sume novca.

Pojava i razvoj poreza na dohodak

Porez na dohodak građana se počeo razvijati krajem XVIII i početkom XIX veka, ali njegovi prvi oblici, koji se mogu smatrati pretečom, su nastali u doba Stare Grčke i Rima (antika i srednji vek), kada su porezi bili manje važni nego danas, a država i vladalac se više oslanjali na prihode od ratnog plena i rudnika plemenitih metala.

Određeni oblici poreza na dohodak su nastali u Starom veku i kroz istoriju su se dugo održali. Imali su lični karakter, nisu se mogli izbeći i zbog toga su nazvani subjektivnim porezima. Osnovni oblici subjektivnih poreza su vojnice, glavarine i klasni porezi.

U antičkim državama stanovništvo se delilo na slobodne građane, potlačeno stanovništvo i robove. Ta klasna podeljenost društva odrazila se i na karakter oporezivanja fizičkih lica. Poreski teret je, nesrazmerno, najvećim delom ležao na potčinjenim staležima (Dukanac, 1938). U Grčkoj se glavarina plaćala u obliku tributa, a poreski obveznici su bili stranci. U Rimu, za razliku od Grčke, glavarina je bila prvi fiskalni prihod, a obavezu plaćanja su imali potlašeni građani i robovi, a ponekad i slobodni građani, ukoliko se ostalim javnim prihodima nisu mogli pokriti državni rashodi. U kasnijem periodu razvoja Rimskog carstva, obaveza plaćanja glavarine dobila je opšti karakter. Glavarina je bila prisutna i u Srednjem veku kao osnovno sredstvo ubiranja prihoda od trećeg staleža. Plaćali su je kmetovi, čime su iskazivali svoju pokornost vladarima, žene, ali i stranci. Posebno se ističe oblik glavarine koja je bila nametnuta Jevrejima u evropskim državama.

U Srednjem veku se javila vojnica kao oblik subjektnog poreza koji su plaćali svi građani koji nisu učestvovali u ratovima. Može se okarakterisati kao novčana naknada koju su vazali plaćali feudalnom gospodaru za vojnu zaštitu i neučestvovanje u ratnim pohodima. Nastala je u Engleskoj u vreme krstaških ratova. Uvedena je da bi se ostvarili dodatni prihodi za finansiranje ratnih pohoda, a obveznici su bila lica koja su to sebi mogla priuštiti. Kasnije, 1159. godine, kralj Henri II uveo je vojnicu kao naknadu za izostanak vazala od vojne dužnosti (Dukanac, 1938). Protokom vremena, ovaj poreski oblik je primenjen u Francuskoj, Kini i drugim moćnijim državama tog doba.

Poreski oblik koji je pogađao celokupno stanovništvo podeljeno u klase, a samim tim i svakog pojedinačnog građanina, su klasni porezi. Karakteristično je da nisu uzimali u obzir ekonomsku snagu obveznika već isključivo klasnu pripadnost. Poseban napredak na polju oporezivanja prihoda se desio u Austriji uvođenjem klasnog poreza koji je razlikovao klase po visini prihoda, a ne po društvenom položaju. Postojala je pretpostavka da pripadnici istog zanimanja ostvaraju jednaku zaradu i da im je sposobnost plaćanja poreza na istom nivou. U skladu sa tim, visina poreza se određivala paušalno na osnovu pretpostavljenih prihoda određenog zanimanja.

Uvođenje poreza na dohodak građana

Sredstvima iz državne blagajne se finansira razvoj zemlje koji podrazumeva mnogobrojne projekte, ideje i ciljeve koje je potrebno realizovati. U prošlosti, čest cilj je bio proširenje državne teritorije, za šta su bila potrebna dodatna novčana sredstva iz državne blagajne koja se punila novcem od poreza. U vreme ratova, ne samo što su rasle poreske stope i nameti za obveznike nego su vlasti uvodile i nove poreze. Tako je nastao i porez na dohodak građana.

Porez na dohodak fizičkih lica, u savremenom smislu reči, po prvi put je zabeležen 1798. godine, kada je uveden u Velikoj Britaniji kao vanredni prihod namenjen finansiranju odbrambenog rata sa Napoleonom (Popović, 2010). Prilikom uvođenja imao je karakter privremenog vanrednog poreza, a nakon rata i pobede, se na kratko prestao ubirati. Posle nešto više od četiri decenije Velika Britanija je, 1842. godine, porez na dohodak fizičkih lica uvrstila u svoj poreski sistem kao redovan porez za potrebe finansiranja javnih rashoda, jer su se znatno smanjili prihodi od carina prilikom prelaska na slobodnu trgovinu. Krimski rat, velika pobuna u Indiji i rat protiv Kine dodatno su učvrstili porez na dohodak u Engleskoj kao izvor finansiranja države.

Porez na dohodak u Engleskoj je poslužio kao inspiracija drugim evropskim zemljama u uvođenju poreza na dohodak u svoje poreske sisteme (Ba. Jelčić, 2001). U Nemačkoj se duže čekalo na uvođenje odgovarajućeg poreza na dohodak. Iako je 1812. godine u Pruskoj, uveden porez na dohodak po uzoru na engleski model, isti je uklonjen dve godine kasnije. Kratko potom, 1820. godine uveden je, pored tada već postojećih direktnih poreza, poseban porez sa poreskim razredima. Misao o stvaranju poreza na dohodak, koji bi postojao nezavisno od društvenih klasa, ipak se nije održala. U Pruskoj, je ponovo 1851. godine, na snagu je stupio zakon, koji se ticao uvođenja poreza na dohodak podeljenog prema poreskim razredima, kao preteča sadašnjeg sistema oporezivanja dohotka u Nemačkoj (Mijatović, 2007). Porez na dohodak se počeo ubirati na području čitave Nemačke na osnovu Zakona iz 1920. godine.

U Sjedinjenim Američkim Državama PDG se prvi put uvodi za vreme Građanskog rata 1861. godine kao značajan izvor finansiranja troškova. Isto kao i u Britaniji, ovaj porez je bio privremenog karaktera, imao je mali broj poreskih obveznika, relativno malu poresku stopu i bio je ukinut nakon nekoliko godina (1871. godine). Godine 1894. učinjen je još jedan pokušaj poreske reforme, ali je predlog odbijen kao neustavan. Međutim, 1913. godine ustavnim amandmanom Kongres se izborio za uvođenje ovog poreskog oblika.

U Švajcarskoj PDG se pojavljuje tokom XIX veka samo na nivou pojedinih kantona da bi tek 1940. godine bio uveden na nivou cele države.

U Jugoslaviji, u vidu dopunskog poreza, se uvodi 1959. godine kao porez iz ukupnog prihoda građana (po uzoru na Englesku uspostavlja se cedularno oporezivanje dohotka).

Kada su u pitanju ostale zemlje, austrijski poreski sistem je od 1898. godine uključivao porez na dohodak (Ba. Jelčić, 2001.) Francuska ga je uvela 1914. godine i 1917. godine, Belgija 1919. godine, a Japan mnogo pre većine evropskih zemalja, i to 1887. godine (Bo. Jelčić, 1998).

Iako se u pojedinim državama počeo uvoditi u XIX veku, PDG je punu primenu doživeo u razdoblju od 1880-ih do 1920-ih godina i kasnije, te se s pravom o porezu na dohodak govori kao o „poreznom obliku razvijenog kapitalizma“ (Bo. Jelčić, 1998).

Evolucija poreza na dohodak u Srbiji

U Kraljevini Srbiji sistem neposrednih poreza je bio je utvrđen Zakonom o neposrednim porezima koji je uveden 1884. godine, a od poreskih oblika je obuhvatao porez na zemljište, porez na zgrade, porez na prihod od kapitala,

porez na prinos od radnje i ličnog rada, porez na obrt u radnji, porez na ličnost i porez na obrt (kao dopunski porez na prinos od radnje).

Kraljevina Srbija je imala dva poreska sistema: jedan koji se primenjivao na teritoriji Srbije do 1912. godine i drugi koji je uveden za oblasti osvojene pobedama u Balkanskim ratovima 1912. i 1913. godine. U želji da se postigne delimično izjednačavanje poreskog zakonodavstva, Finansijskim zakonom 1919/20. godine prošireno je poresko zakonodavstvo Kraljevine Srbije na Makedoniju, Crnu Goru i staru Srbiju. Međutim, iz tehničkih nemogućnosti, oporezivanje za 1919/20. godinu je obavljeno po propisima koji su se na tim prostorima primenjivali do 1914. godine (Bo. Jelčić i Bejaković, 2012).

Prvi Zakon o neposrednim porezima u Kraljevini Srba, Hrvata i Slovenaca (Kraljevina SHS) donet je 8. ferbuara 1928. godine kojim je uvedena obaveza plaćanja poreza na prihod od zemljišta (zemljarina), poreza na prihod od zgrada (kućarina), porez na prihod od preduzeća, radnji i samostalnog zanimanja, porez na rente, porez na dobitak preduzeća obavezanih na javno polaganje računa (društveni porez) i porez na prihod od radnog odnosa i zanimanja (službenički porez). Poreska obaveza je bila opšta odnosno sve fizičke osobe su ga plaćale, a predmet oporezivanja je bila i sva privatna imovina kralja i prestolonaslednika. Oslobođenja od plaćanja poreza su regulisana zakonski, uz pravo ukidanja svih ranije stečenih oslobođenja. Uspostavljen je i institut države kao poreskog obveznika i ukinuta su sva prava naplate državnih neposrednih poreza koja su prethodnim zakonskim regulativama data pravnim ili fizičkim licima (Bo. Jelčić i Bejaković, 2012).

Poreski sistem Jugoslavije, u godinama posle Drugog svetskog rata do njenog raspada, je prošao kroz nekoliko etapa razvoja. Poznato je da je većina država istočnog bloka svoje poreske sisteme formirala po uzoru na sovjetski sistem, ali je Jugoslavija, nakon Rezolucije informbiroa, 1948. godine, krenula u samostalnu izgradnju svog poreskog sistema.

Sistem nasleđen od Kraljevine Jugoslavije se primenjivao sve dok nije donet Zakon o neposrednim porezima (krajem 1945. godine, sa primenom od početka 1946. godine) koji je regulisao institute poreza na dohodak i poreza na nasleđstva i poklone. Uveden je novi poreski sistem, koji je označio napuštanje starog (nasleđenog) sistema, a sastojao se od dva podsistema:

- prvi se odnosio na oporezivanje državnih privrednih preduzeća;
- drugi se odnosio na oporezivanje građana i zadruga. Porez na dohodak je obuhvatao pet poreskih oblika: (1) porez na dohodak radnika i službenika, (2) zemljoradnika, (3) zadruga, (4) društvenih organizacija i

(5) privatnih zanimanja i imovine, a 1948. godine je uveden i šesti (porez na dohodak od zanatskih domaćinstava).

U toku 1954. godine, došlo je do promena u propisima koji su regulisali oporezivanje prihoda seljaka. Uvedeno je oporezivanje na osnovu objektivnih kriterijuma, tj. katastarskog prihoda, a iz upotrebe je izbačen sistem prema kom se poreska obaveza seljaka utvrđivala procenom poreskih komisija.

Godine 1959. uveden je porez, koji se i danas upotrebljava u RS - porez na ukupni prihod građana. Suština ovog poreza je bila da se ekonomska moć poreskog obveznika dva puta umanjivala. Primenom proporcionalne stope oporezivali su se pojedinačni prihodi ostvareni iz svih izvora, a ukoliko je njihov zbir premašivao zakonom utvrđeni iznos, vršeno je dodatno oporezivanje primenom progresivne stope koja je rasla čak i do 80%.

Za razliku od Ustava iz 1963. godine kojim je regulisano da se izvori i vrste prihoda društveno-političkih zajednica utvrđuju samo saveznim zakonom, Ustavom Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije (SFRJ) iz 1974. godine donete su mnoge novine u regulisanju poreskog sistema, a jedna od najvažnijih je bila omogućavanje socijalističkim republikama i pokrajinama da samostalno (uz određena ograničenja) donose propise kojima se regulišu gotovo svi porezi (poreski sistem, izvori i vrste poreza, takse i druga davanja).

Najveći problem Ustava iz 1974. godine je što je republikama i pokrajinama omogućio preveliku slobodu u sistemu oporezivanja i zbog toga je krajem sedamdesetih i početkom osamdesetih godina postojao opravdan strah od fomiranja osam nezavisnih poreskih sistema unutar SFRJ. Ustavnim amandmanom omogućeno je usvajanje Dogovora o usklađivanju poreskog sistema i Dogovora o osnovama poreske politike iz 1985. godine (sa izmenama i dopunama iz 1987. godine), kojima su se republike i pokrajine obavezale da će harmonizovati svoje propise (Bo. Jelčić i Bejaković, 2012).

Reforme poreza na dohodak u Srbiji

Sistem oporezivanja dohotka je od 90-ih godina XX veka pa do danas doživeo tri nova zakona i mnogobrojne izmene i dopune te se njegov razvoj može podeliti u četiri etape:

- od 1992. do 1994. godine – cedularni sistem,
- od 1994. do 1998. godine – sintetički sistem,
- od 1998. do 2001. godine – mešoviti sa elementima sintetičkog sistema i
- od 2001. do danas – mešoviti sistem.

Do kraja 1991. godine, oporezivanje dohotka građana sprovodilo se putem proporcionalnih poreskih stopa u okviru analitičkog odnosno cedularnog sistema. Početkom 1992. godine na snagu je stupio paket od šest poreskih zakona čime su ispisane nove stranice u sistemu oporezivanja, a njegov sastavni deo je bio Zakon o porezu na dohodak koji je uređivao sistem oporezivanja dohotka građana.

U cilju usklađivanja sa poreskim propisima drugih država, već 1994. godine usvojen je drugi Zakon o porezu na dohodak građana⁴ kojim je unapređen prethodni i uveden sintetički tj. globalan porez na dohodak. Stanje u državi i privredi su doprineli da se mnogobrojnim izmenama i dopunama sintetički sistem oporezivanja modifikuje uvođenjem odredbi karakterističnih za predreformsko stanje čime je proizveden novi mešoviti sistem oporezivanja dohotka građana. Prihvaćen je individualni koncept oporezivanja, koji se koristio u razvijenim državama, u kom je obveznik definisan kao svako fizičko lice koje ostvaruje dohodak. Predmet oporezivanja su svi neto prihodi ostvareni u toku kalendarske godine. Iako su prihvaćene mnoge odredbe koje su korišćene u drugim zemljama postojale su i razlike u izuzimanju određenih kategorija prihoda od oporezivanja (penzije i invalidnine).⁵

Poreski sistem sastavljen 1991. godine je bio jedan od najmodernijih, ali su politička situacija, predratno stanje i destabilizacija cele države prouzrokovale nezabeležen porast inflacije zbog koje se ovaj sistem upotrebljavao manje od dve godine. Zbog toga je započet talas novih reformi ka stvaranju drugog poreskog sistema u nadi da će doleteti uticaju inflacije.

Oporezivanje dohotka fizičkih lica je nastavljeno novim Zakonom o porezu na dohodak građana čije su odredbe većinom prepisane iz Zakona iz 1991. godine što je značilo nastavak primene mešovitog sistema. Svi prihodi, osim onih koji su izričito zakonom izuzeti, oporezuju se cedularno, a ukoliko poreski obveznik u poreskom periodu ostvari dohodak preko iznosa koji je utvrđen Zakonom vrši se dopunsko oporezivanje godišnjim porezom na dohodak.

I pored svih nedostataka ovaj Zakon o PDG nije doživeo neke značajnije izmene i dopune nego je poslednjih 15 godina često menjan i dopunjavan te se i danas nalazi u primeni u skoro istom obliku kao kada je i donet.

⁴ „Službeni glasnik RS“ br. 43/94, 74/94, 53/95, 1/96, 12/96, 24/96, 39/96, 52/96, 54/96, 16/97, 60/97, 20/98, 42/98, 18/99, 21/99, 27/99, 33/99, 33/99, 48/99, 54/99, Sl. list SRJ br. 17/00, Sl. glasnik RS br. 3/01, Sl. list SRJ br. 16/01, prestao da važi Sl. glasnik RS 24/01, 84/02.

⁵ Odlukom Ustanovnog suda Republike Srbije broj 42/99 („Službeni glasnik RS“, br. 3/01) utvrđeno je da oporezivanje penzija nije u saglasnosti sa Ustavom.

Elementi poreza na dohodak u Srbiji

Rezidentom Srbije se smatra fizičko lice koje:

- na njenoj teritoriji ima prebivalište ili centar poslovnih i životnih interesa,
- na njenoj teritoriji, neprekidno ili sa prekidima, boravi 183 ili više dana u periodu od 12 meseci u istoj poreskoj godini,
- je upućeno u drugu državu radi obavljanja poslova u diplomatskom ili konzularnom predstavništvu ili u međunarodnim organizacijama.

Nerezidentom se smatra fizičko lice sa stalnim prebivalištem u inostanstvu, a koje ostvaruje prihode unutar granica države. Prema važećim propisima, fizičko lice koje ima prebivalište na teritoriji Srbije, ali više od godinu dana boravi van zemlje, smatra se nerezidentom.

Dohodak se definiše kao suma oporezivih prihoda ostvarenih radnim odnosom, samostalnom delatnošću, autorskim i srodnim pravom i davanjem prava na patente, od nepokretnosti, kapitala i kapitalnih dobitaka u jednom poreskom periodu.

Obveznik poreza na dohodak građana je fizičko lice - rezident za dohodak ostvaren unutar granica Srbije i u inostranstvu i fizičko lice koje nije rezident za dohodak ostvaren na teritoriji naše države.

Poresku osnovicu čini dohodak koji se ogleda u zbiru oporezivih prihoda iz svih izvora, osim zakonom izuzetih. Oporezivi prihod predstavlja razliku između bruto prihoda i troškova koji su kreirani u procesu njihovog ostvarenja i očuvanja, a prihodi koji podležu ovom porezu mogu da budu ostvareni u novcu, naturi, činjenjem ili na neki drugi način.

Prilikom oporezivanja dohotka fizičkih lica koriste se tri zakonske stope i u visini od 10%, 15% i 20%.

Tabela 1. Stope poreza na dohodak građana u Srbiji

Izvor prihoda	Zakonska stopa	Normirani troškovi	Efektivna stopa
Zarade	10%	11.604,00 din	7,68%
Prihodi od samostalne delatnosti	10%		10%
Prihodi od autorskih prava, prava srodnih autorskom pravu i prava industrijske svojine	20%	50%, 43%, 34%	10%, 11.4%, 13.2%
Prihodi od kapitala	15%		15%
Prihodi od nepokretnosti	20%	25%, 50%	15%, 10%
Prihodi od kapitalnih dobitaka	15%		15%

Prihodi od davanja u zakup pokretnih stvari	20%	20%	16%
Dobici od igara na sreću	20%	11.165,00 din	15,53%
Prihodi od osiguranja lica	15%		15%
Prihodi sportista i sportskih stručnjaka	20%	50%	10%
Drugi prihodi	20%	20%, 90%	16%, 2%

Izvor: Zakon o PDG („Sl. glasnik RS“, br. 24/01, 80/02,.....,112/15 i 5/16 – uskl. din. izn.) i obrada autora.

Prethodno je prikazana tabela gde su navedeni određeni prihodi na koje se primenjuju tri različite zakonske poreske stope, a zbog brojnih odbitaka, izuzetaka i umanjenja, broj efektivnih poreskih stopa je čak osam i one su značajno niže.

S ciljem da poreski sistem učine pravičnijim državna vlast, kroz zakonske odredbe, obveznicima odobrava određene odbitke, oslobođanja i olakšice. U teoriji javnih finansija postoje standardni odbici koji ne zavise od stvarnih troškova i pružaju se svim obveznicima ako ispunjavaju propisane uslove i nestandardni odbici koje mogu ostvariti samo obveznici koji su imali troškove prilikom ostvarenja prihoda.

Od standardnih odbitaka u srpskom porezu na dohodak pored ličnog oslobođenja za obveznika tj. neoporezivog minimuma, koji se priznaje svim obveznicima u jednakim iznosima, u određenom pogledu su zastupljena i oslobođenja za izdržavane članove porodice uključujući i članove sa smetnjama u fizičkom ili psihičkom razvoju. Zakonom su tačno definisana primanja fizičkih lica na koja se ne plaća porez, a to su dohoci po osnovu propisa o pravima ratnih invalida; penzije i invalidnine, roditeljski i dečiji dodatak; razne vrste naknada i otpremnina, stipendije, krediti i nagrade učenika i studenata i druge vrste podsticaja za ostvarene rezultate, premije, subvencije, regresi i druga sredstva u svrhu podsticanja razvoja poljoprivrede.

Bez obzira na način ostvarivanja, prema trenutno važećem Zakonu, oporezivanju dohotka građana podležu sledeće vrste prihoda:

- zarade;
- prihodi od samostalne delatnosti;
- prihodi od autorskih prava, prava srodnih autorskom pravu i prava industrijske svojine;
- prihodi od kapitala;
- prihodi od nepokretnosti;
- kapitalni dobiti;

- ostali prihodi.

U zavisnosti od vrste ostvarenog prihoda propisana su tri načina plaćanja poreza:

- *po odbitku od svakog pojedinačnog prihoda* utvrđuju se i plaćaju porezi na zarade; dobitke od igara na sreću; prihode od osiguranja lica; prihode sportista i sportskih stručnjaka; a ako je isplatilac prihoda pravno lice ili preduzetnik u ovu Grupu se ubrajaju i prihodi od autorskih i srodnih prava i prava industrijske svojine; prihodi od kapitala; prihodi od nepokretnosti; prihodi od davanja u zakup pokretnih stvari i ostali prihodi;
- *na osnovu rešenja nadležnog poreskog organa* utvrđuju se i plaćaju porezi na paušalni prihod od samostalne delatnosti; kapitalne dobitke i godišnji porez na dohodak građana;
- *samooporezivanjem* se utvrđuju i plaćaju porezi na prihode od samostalne delatnosti preduzetnika koji vodi poslovne knjige po sistemu prostog ili dvojnog knjigovodstva i na prihode koje isplaćuje isplatilac koji nije pravno lice ili preduzetnik (prihodi od autorskih prava i srodnih prava i prava industrijske svojine; kamate; prihodi od izdavanja nepokretnosti i davanja u zakup pokretnih stvari i drugi prihodi određeni Zakonom).

Neminovnost reforme poreza na dohodak u Srbiji

Postojeći sistem oporezivanja dohotka je plod reforme koja je sprovedena u proleće 2001. godine, ali i svih narednih koje su se sprovodile od tada pa do današnjeg dana. Iako je navedeni zakon doživeo mnoge izmene i dopune još uvek nije na potrebnom i zadovoljavajućem nivou.

Reforma je izvršena tako da su određena pitanja u pogledu oporezivanja dohotka građana ostala nerešena ili je njihovo rešavanje tek započeto, ali nije završeno. Dovala je do stvaranja novih komplikacija, problema i nedostataka. Nedostatak horizontalne pravičnosti u oporezivanju, znatno niži stepen vertikalne pravičnosti u odnosu na rešenja primenjena u drugim evropskim državama su osnovne karakteristike postojećeg sistema poreza na dohodak u Srbiji. Ove karakteristike odnosno nedostaci dovode do novog problema. Navedeni poreski oblik je alokativno pristrasan, relativno složen i zahtevan za administriranje zbog diferenciranja pravila za oporezivanje dohodaka iz različitih izvora, što upućuje na zaključak da je u Srbiji potrebno izvršiti novu i temeljnu reformu poreza na dohodak građana.

U Srbiji postoji potpuna saglasnost da je reforma poreskog sistema neophodna, a određeni pomak bi se trebao načiniti i u oblasti oporezivanja dohotka građana iz brojnih razloga. Kao što je prethodno pomenuto, trenutno važeći, mešoviti sistem oporezivanja ne zadovoljava većinu kriterijuma za vrednovanje modela oporezivanja dohotka, a najveći problemi su u oblasti jednostavnosti, horizontalne i vertikalne pravičnosti, ekonomske efikasnosti (vezana je za uticaj poreza na relativne cene u privredi) i međunarodne konkurentnosti.

Brojne su države u kojima se primenjuju kombinovani sistemi dva ili više čistih modela oporezivanja dohotka, te se na neki način može reći da ni Srbija ne zaostaje za njima pošto se u primeni nalazi mešoviti sistem oporezivanja kao kombinacija cedularnog i sintetičkog:

- cedularno oporezivanje – dohoci iz svih izvora se oporezuju u trenutku isplate, bilo po odbitku, po rešenju poreskog organa ili metodom samooporezivanja, po proporcionalnoj poreskoj stopi, koja se razlikuje u zavisnosti od vrste dohotka;
- komplementarno (globalno) oporezivanje – fizička lica (rezidenti Srbije) čiji ukupan godišnji dohodak od rada prelazi zakonom propisani limit, u obavezi su da po isteku kalendarske godine plate i dodatni godišnji porez na dohodak (Randelović, 2012).

Postojeći porez na dohodak građana u Srbiji značajno narušava princip horizontalne pravičnosti pod kojim se podrazumeva da svi građani koji ostvare isti nivo dohotka u toku godine, bez obzira na njegov izvor, plaćaju (apsolutno i relativno) isti iznos poreza. Različiti režimi oporezivanja prihoda iz mnogobrojnih izvora, različite zakonske poreske stope i skupovi olakšica (odbitaka) za rezultat imaju veliki broj efektivnih stopa poreza na dohodak. Horizontalna pravičnost je ostvarena kada su efektivne poreske stope na sve vrste prihoda jednake.

Stepen progresivnosti, a time i vertikalne pravičnosti je izrazito skroman. Vertikalna pravičnost se ostvaruje primenom progresivnih stopa što bi značilo da građani koji ostvaruju veći dohodak trebaju izdvajati veće iznose novca za plaćanje poreza. U zakonskim propisima RS je regulisano da se pri oporezivanju dohotka koriste proporcionalne stope što za posledicu ima lošu ocenu vertikalne pravičnosti. U cilju ublažavanja visokog stepena vertikalne nepravičnosti i povećanja iznosa javnih prihoda, uveden je godišnji porez na dohodak građana, po progresivnim poreskim stopama, ali je njegova efikasnost veoma mala što znači da nije ispunio svoju osnovnu namenu.

Bilansna izdašnost poreza na dohodak građana u Srbiji je relativno značajna

kada su u pitanju sume prikupljenih javnih prihoda, ali je niska u odnosu na zemlje EU. Niska bilansna izdašnost poreza na dohodak građana je posledica široko rasprostranjene sive ekonomije i parametara samog poreza. Siva ekonomija utiče na nisku bilansnu izdašnost tako što potpuni ili delimični rad na crno smanjuje prihode od oporezivanja dohotka od rada, a prihodi od izdavanja poslovnog ili stambenog prostora od strane fizičkih lica su u većini slučajeva neoporezovani.

Postojeći PDG menja relativne cene i utiče na alokaciju resursa. Drugačije tretiranje pojedinih prihoda iz različitih izvora, veliki broj izuzetaka od opšteg režima oporezivanja negativno utiču na alokativnu neutralnost poreza.

Troškovi primene PDG u Srbiji nisu nikada tačno utvrđeni, ali se na osnovu dosadašnje prakse, a u komparaciji sa drugim zemljama, procenjuju kao umereni. Da bi troškovi ostali na tom nivou ili da bi se eventualno snizili, potrebno je što više smanjiti broj izuzetaka i mnogobrojne načine i pristupe oporezivanju različitih vrsta prihoda (Arsić i ostali, 2010).

Pojedini nedostaci u domenu oporezivanja dohotka su otklonjeni skromnom parametarskom reformom u toku 2013. godine. Najznačajnije novine su bile sniženje stope poraza na zarade na 10%, uređenje pitanja oporezivanja različitih sistema nagrađivanja zaposlenih, promena mehanizma oporezivanja samostalne delatnosti i aktiviranje poreza na dohodak od poljoprivrede kao vrste dohotka od samostalne delatnosti. Navedenim izmenama nisu otklonjeni svi bitni nedostaci postojećeg sistema oporezivanja dohotka nego je samo izvršeno njihovo ublažavanje. U skladu sa tim procenjuje se da i dalje postoji prostor za otklanjanje još nekoliko očiglednih i bitnih nedostataka u sistemu oporezivanja dohotka u Srbiji (Randelović, 2013).

Kada su u pitanju pravci u kojima treba izvršiti temeljnu reformu poreza na dohodak, tu prestaje svaka saglasnost i nastaju mimoilaženja. Jedni zagovaraju stav da Srbiji nije potrebna kompletna reforma PDG nego ga samo treba dopuniti. Obrazloženje za ovaj načina rešavanja problema pronašli su činjenici da mnoge države u kojima je na snazi sintetički model oporezivanja uvode sve više elemenata cedularnog sistema. Druga i treća strana su postigle dogovor o tome da se treba izvršiti reforma, ali im stavovi oko novog sistema oporezivanja nisu u potpunosti usaglašeni. Jedni tvrde da je Srbiji potreban isključivo sintetički model oporezivanja dohotka, a da bi dokazali svoje stavove navode činjenice kojima potkrepljuju da je naša država spremna za uvođenje ovog modela naplate poreza:

- u privredi postoji zadovoljavajući nivo stabilnosti cena;
- privreda funkcioniše na principima tržišnih uslova privređivanja;

- nivo „sive ekonomije“ opada;
- postoji potrebna informaciona podrška za primenu ovog sistema;
- mešoviti sistem oporezivanja nije dovoljno pravičan;
- proporcionalnim oporezivanjem se ne može stabilizaciono delovati na privredu;
- godišnji porez je izgubio svoju osnovnu funkciju sintetizovanja prihoda jer služi samo kao korektivni element (Đorđević, 2008).

Ostali nisu u potpunosti protiv toga da se u Srbiji uvede sintetički model oporezivanja dohotka, čak nisu ni protiv uvođenja dualnog modela, ali tvrde da, ukoliko se uvede neki od ova dva sistema, oni moraju biti veoma jednostavni i sa što manjim brojem poreskih stopa, olakšica i oslobođenja.

Smatraju da bi se najbolji efekat postigao uvođenjem proporcionalnog (*flat*) sistema oporezivanja dohotka pošto on ne zahteva kompletnu reformu poreske administracije, kao i ostali, čime bi se uštedela dodatna novčana sredstva. Ukoliko bi se, zbog reforme poreza na dohodak građana, morala sprovesti reforma poreske administracije implementacija tog novog sistema bi bila veoma skupa, a Srbija trenutno nije spremna na tolike novčane izdatke. (Arsić i ostali, 2010; Randelović, 2012).

Zaključak

Istorijski razvoj poreza na dohodak građana u Srbiji je započeo još u doba Kraljevine Srbije kada je 1884. godine uveden Zakon o neposrednim porezima. U Balkanskim ratovima Srbija je osvojila nove teritorije te je jedno vreme imala dva poreska sistema, što je rešeno proširenjem poreskog zakonodavstva Kraljevine Srbije na novoosvojene teritorije.

Dalji razvoj je nastavljen u Kraljevini SHS kada je početkom 1928. godine usvojen Zakon o neposrednim porezima koji se kasnije primenjivao i u Kraljevini Jugoslaviji. Nakon Drugog svetskog rata, Zakonom o neposrednim porezima iz 1945. godine uveden je PDG sa pet odnosno šest poreskih oblika.

Uvođenjem socijalizma, odnosno planske privrede i društvene svojine, PDG se počeo razvijati u drugom pravcu. U tom periodu se primenjivao analitički porez u kom su prihodi oporezivani proporcionalnim stopama. Značajan napredak se dogodio uvođenjem sintetičkog modela, 1992. godine, koji se zbog stanja u državi, a usled velike inflacije, kratko primenjivao.

Reformom, iz 1998. godine Srbija uvodi mešoviti sistem oporezivanja dohotka fizičkih lica koji podrazumeva analitičko oporezivanje pojedinih vrsta prihoda

i korektivno oporezivanje ukupnog prihoda godišnjim porezom na dohodak. Uz minimalne, izmene ovaj poreski oblik se zadržao do današnjeg dana.

U svetlu približavanja Srbije Evropskoj Uniji i harmonizaciji poreza u skladu sa odredbama Ugovora o stabilizaciji i pridruživanju i propisima Evropskog Saveta, a obzirom da su u oporezivanju dohotka prisutni brojni nedostaci, javile su se težnje da se trenutni porez na dohodak izmeni. Mišljenja o reformi poreskog sistema i PDG u Srbiji su podeljena.

Zbog činjenice da je sve veći broj država koje u svoje sintetičke sisteme oporezivanja dohotka uvode veći nivo cedularizacije postoje tvrdnje da Srbija ne treba menjati svoj sistem oporezivanja dohotka nego ga je potrebno dopuniti i modernizovati. Sa druge strane, jači uticaj ostvaruju teoretičari koji zagovaraju njegovu reformu i ističu da je ona neizbežna. Zalažu se za uvođenje proporcionalnog (flat) porez na dohodak ili neke jednostavnije varijante sintetičkog ili dualnog poreza sa što manjim brojem poreskih stopa i oslobođenja.

Bez obzira na neusaglašene stavove zna se da „novi“ porez na dohodak građana mora da bude horizontalno pravičan, umeren i da ne sme stvarati velike troškove vezane za njegovu primenu i uvođenje u administraciju, kako na strani države tako i na strani poreskih obveznika.

Literatura

1. Arsić, M., Altiparmakov, N., Randelović, S., Bučić, A., Vasiljević, D. i Levitas, T. 2010. Poreska politika u Srbiji – pogled unapred, Mogući pravci reforme poreza na dohodak građana u Srbiji, Fond za razvoj Ekonomske nauke, Beograd (dostupno na web sajtu http://www.skgo.org/upload/files/Poreska_Politika_u_Srbiji.pdf).
2. Dukanac, Lj. 1938. Osnovni problemi porezivanja, Soko, Beograd.
3. Đorđević, M. 2008. Kontroverze oporezivanja dohotka fizičkih lica, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, str. 277-278 (dostupno na web sajtu <http://www.doiserbia.nb.rs/phd/fulltext/NI20090406DJORDJEVIC.pdf>).
4. Jelčić, B. 2001. Javne financije, RRiFPlus, Zagreb.
5. Jelčić, Bo. 1998. Finansijsko pravo i finansijska znanost, Informator, Zagreb.
6. Jelčić, B., i Bejaković, P. 2012. Razvoj i perspektive oporezivanja u Hrvatskoj, Hrvatska akademija znanosti i umetnosti, Zagreb. (dostupno

- na web sajtu <http://www.ijf.hr/upload/files/file/knjige/bejakovic-jelicic.pdf>).
7. Mijatović, N. 2007. Razmatranje teorijskih pristupa osnovnim institutima uređenja oporezivanja dohotka, Pravni fakultet, Zagreb, str. 291. (dostupno na web sajtu hrcak.srce.hr/file/47943).
 8. Popović, D. 2010. Poresko pravo, Univerzitet u Beogradu, Pravni fakultet, Beograd, str. 265.
 9. Randelović, S. 2012. Analiza alternativnih modela poreza na dohodak fizičkih lica – efekti primene u Srbiji, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Beograd (dostupno na web sajtu <https://fedorabg.bg.ac.rs/fedora/get/o:6230/bdef:Content/get>).
 10. Randelović, S. 2013. Reforma poreza na dohodak građana u Srbiji: efikasnost i pravičnost vs. politička ekonomija, Kvartalni monitor br.32, Beograd, str. 63-66. (dostupno na web sajtu http://www.fren.org.rs/sites/default/files/qm/O2_0.pdf).
 11. Zakon o porezu na dohodak građana („Sl. Glasnik RS“, br. 24/2001, 80/2002, 80/2002 - dr. Zakon, 135/2004, 62/2006, 65/2006 - ispr., 31/2009, 44/2009, 18 / 2010, 50/2011, 91/2011 - odluka US, 7/2012 - usklađeni din. izn., 93/2012, 114/2012 - odluka US, 8/2013 - usklađeni din. izn., 47/2013, 48 / 2013 - ispr., 108/2013, 6/2014 - usklađeni din. izn., 57/2014, 68/2014 - dr. zakon, 5/2015 - usklađeni din. izn., 112/2015 i 5/2016 - usklađeni din. izn.).

EVOLUTION OF INCOME TAX IN SERBIA

Momir Kovačević⁶, Jovan Ilić⁷, Radovan Damnjanović⁸

Abstract

Since the personal income tax is one of the most important fiscal taxes that has a large number of taxpayers, in the article it was carried out a review of its evolution, the circumstances under which it was created, types of tax forms that preceded it and the conditions under which it occurred as a modern form of taxation. Special importance is given to the appearance and evolution of the personal income tax in Serbia since the time of the Kingdom of Serbia, with a focus on reforms at the end of XX and start of XXI century with interpretation of elements of personal income tax. Since the current mixed system of income taxation has certain disadvantages and do not satisfy most of the criteria for evaluating, in one part of the article are presented its disadvantages as well as possible directions for reform of the personal income tax in Serbia.

Key words: tax, income, Serbia, evolution.

Rad primljen (paper received): 12.02.2017.

Rad prihvaćen (paper accepted): 23.04.2017.

⁶ Momir Kovačević, Serbian Military, Training Command, Centre for NBC defense, Kruševac, Phone: 064/30-96-896, E-mail: momirk91@gmail.com

⁷ Jovan Ilić, Serbian Military, Army, 21. communications batalion, Niš, Phone: 065/330-86-32, E-mail: jovanilic991@gmail.com

⁸ Radovan Damnjanović Ph.D., Assistant Professor, Military Academy, Logistics bureau of the General Staff of the Serbian Military, Gardijska no. 7, Belgrade, E-mail: radovandamanjanovic017@gmail.com

DIJAGNOSTIKOVANJE TIPRA ORGANIZACIONE KULTURE U KOMPANIJI TELEKOM

Olja Arsenijević⁹, Maja Dimić¹⁰, Ljiljana Lj. Bulatović¹¹

Pregledni rad

UDK: 005.73:621.39(497.11)

Apstrakt

U situaciji kada je na tržištu mobilne telefonije u našoj zemlji, konkurencija sve jača i veća i kada se pojavila konkurencija u oblasti fiksne telefonije slobodno se može reći da su prošla vremena kada su klijenti čekali na Telekom. Telekom se morao razvijati u pravcu moderne kompanije, koja je okrenuta budućnosti i potrebama klijenata, a samim tim menjati način funkcionisanja, strukturu, organizacionu kulturu kako bi se omogućila maksimalna efektivnost organizacije. Zato je u ovom trenutku, istraživanje organizacione kulture u Telekomu pravi izazov.

Predmet rada je dijagnostikovanje tipa organizacione kulture u Telekomu. Cilj rada je analizirati recentnu literaturu iz oblasti organizacione kulture, i dijagnostikovati dominantnu kulturu i subkulture u ispitivanoj organizaciji. Rezultat do kojeg je dovelo istraživanje ukazuje da u ispitivanoj organizaciji postoji dominantna kultura i subkulture, te da su najizraženije kultura uloga i kultura zadatka, a da postoje kultura moći i kultura podrške kao subkulture.

Ključne reči: organizaciona kultura, subkultura, promene.

JEL: M14

Uvod

U savremenom poslovanju koje karakterišu velike i ubrzane promene, organizacije se moraju stalno prilagođavati i iznalaziti nove načine za

⁹ Vanredni profesor, dr Olja Arsenijević, Univerzitet „Union – Nikola Tesla“, Fakultet za poslovne studije i pravo, Beograd, Staro sajmište br. 29, Telefon: +381 11 21 21 346, E-mail: olja.arsenijevic@fsp.edu.rs

¹⁰ Docent, dr Maja Dimitrić, Univerzitet „Union – Nikola Tesla“, Fakultet za strateški i operativni menadžment, Beograd, Staro sajmište br. 29, Telefon: +381 11 21 21 346, E-mail: maja.dimic@fsom.edu.rs

¹¹ Redovni profesor, dr Ljiljana Bulatović, Univerzitet „Singidunum“, Fakultet za medije i komunikacije, Beograd, Karađorđeva br. 65, Telefon: +381 11 2626474, E-mail: kokacns@gmail.com

postizanje uspešnosti, ali i za njihov opstanak i dalji razvoj. Razumeti i upravljati promenama su dominantne teme u menadžmentu danas. Prilagoditi se sadašnjosti koja se stalno menja je od fundamentalnog značaja za uspeh u nepredvidivoj budućnosti. Savremeni uslovi poslovanja zahtevaju od svih poslovnih subjekata na tržištu, stalno unapređivanje poslovnih rezultata. (Andžić, 2016)

Jedan od načina je i kontinuirano stvaranje i održavanje konkurentske prednosti. Ona se danas ostvaruje preko ljudi koji svojim znanjem, veštinama, kreativnim sposobnostima i razvojnim potencijalima predstavljaju najznačajniji resurs. Ali, pored stalnog ažuriranja znanja i sposobnosti u poslovnom svetu, važan faktor poslovnog uspeha i samog načina funkcionisanja organizacije je organizaciona kultura, jedan nevidljivi kvalitet, određeni karakter, snažniji od bilo koje osobe ili formalnog sistema tj. „duša organizacije”.

Organizaciona kultura

Kultura kao koncept ima dugu istoriju. Bila je upotrebljavana kao reč da označi sofisticiranost kada kažemo za nekog da je veoma kulturna, te kod antropologa da označi običaje i rituale za socijalni razvoj u istoriji. U poslednjoj dekadi neki organizacioni istraživači i menadžeri je upotrebljavaju da označe klimu i učešće organizacionog razvoja oko njihovog rukovođenja ljudima, ili da izveste o izraženim vrednostima i kao kredo (moto) za jednu organizaciju.

Organizaciona kultura je bila predmet istraživanja još dvadesetih godina prošlog veka. Za nju se među prvima zanimao Maks Veber, jedan od utemeljivača sociologije kao naučne discipline. On je prvi uveo reč *razumevanje* za akciju, podrazumevajući pod tim motive i kretanje. Na taj način je konstruisao scenario za važna pitanja modernog biznisa. Teorija razumevanja Maksa Vebera obezbeđuje osnove za: pravo razumevanje akcije, racionalizaciju akcije u različitim idealnim tipovima, koji mogu biti upotrebljeni u istraživanjima, razumevanje subjektivne orijentacije individualnih aktera izvođenih akcija. (Veber, 2003)

Od pedesetih godina prošlog veka, pa sve do danas, naučnici su organizacionu kulturu definisali na najrazličitije načine, od pojmovnog do suštinskog. Pregled literature iz ove oblasti pokazao je da je broj definicija gotovo jednak broju autora, što samo svedoči da je koncept organizacione kulture još uvek veoma «mlad».

Definicija organizacione kulture Edgara Šejna: «Model osnovnih pretpostavki, vrednosti i normi koje je data grupa razvila ili otkrila učeći kako da rešava probleme eksterne adaptacije i interne integracije i koji funkcionišu dovoljno dobro da bi bili preneti novim članovima organizacije kao ispravan način mišljenja i osećanja u vezi sa tim problemima.» (Janićijević, 2013)

Definicija organizacione kulture prema Piteru Drakeru «Priroda zadatka je ono što određuje kulturu organizacije, više nego društvena zajednica u kojoj se taj zadatak obavlja. Vrednosni sistem svake organizacije je određen njenim zadatkom. Da bi sprovodila svoj zadatak sa uspehom, mora da je organizovana i upravljana na isti način. Svojom kulturom, dakle, organizacija uvek prevazilazi građansku zajednicu. Ako se kultura neke organizacije sukobi sa vrednostima njene zajednice, prevlađaća kultura organizacije – inače organizacija neće davati svoj društveni doprinos.» (Draker, 1999)

U ovom radu, mi ćemo se osloniti na Šejnovu definiciju kulture organizacije, stoga što ne sadrži samo puko pojmovno određenje organizacione kulture, nego ukazuje i na njene suštinske elemente: sadržaj, socijalni karakter, efekte, način nastajanja, stabilnost i održavanje, jedinstvenost i specifičnost, i upućuje na neprestanu vezu sa okruženjem koja omogućava dalji razvoj i same kulture i organizacije. Ova definicija inspiriše da se uoče i shvate nove paradigme nastupajućeg doba znanja i nove ekonomije – ekonomije znanja.

Organizaciona kultura je šablon deljenja osnovnih pretpostavki koje je grupa naučila ili usvojila kako bi rešila spoljašnje adaptacije i unutrašnje integracije. To će funkcionisati dok je razmatranje pretpostavki relevantno i validno. Novi članovi grupe ispravljaju način mišljenja i osećanja u relaciji sa tim problemima. (Janićijević, 2013) Slobodno deleći svoje ideje, sarađujući i slobodno misleći, ljudi mogu najviše doprineti svojoj organizaciji. (Arsenijević, 2015)

Treba zapaziti da ova definicija uključuje tri vrlo bitna elementa:

problem socijalizacije – novi članovi prihvataju kulturu organizacije. Da bi dostigli dublje nivoe socijalizacije moraju se posmatrati kritične situacije starih i novih članova grupe i ohrabrivati ih za deljenje pretpostavki. Da li može kultura da se nauči kroz anticipaciju socijalizacije ili samosocijalizaciju? Da li novi članovi otkrivaju osnovne pretpostavke firme? I da i ne.

Tipovi organizacione kulture

Tipologija organizacione kulture je jedan od načina za njeno brže upoznavanje i lakše razumevanje. Klasifikovanje organizacionih kultura prema njihovima

karakteristikama ili sadržaju ima za cilj stvaranje relativno malog broja osnovnih tipova. Klasifikovanje se vrši tako što se iz niza konkretnih, realnih organizacionih kultura izvlače one karakteristike koje se ponavljaju od slučaja do slučaja. Zatim se te karakteristike uopštavaju i generalizuju da bi se dobio jedan opšti model ili tip organizacione kulture.

Najprihvaćenija i najčešće korišćena tipologija je ona koju je, u osnovi, dao Harison još 1972. godine, a modifikovao je i usavršio Hendi (Handy) 1985. godine. Prema ovoj klasifikaciji postoji četiri osnovna tipa organizacione kulture: (Janićijević, 2013)

- Kultura moći,
- Kultura uloga,
- Kultura zadatka,
- Kultura podrške. (Hendi, 1996)

Handy je svakoj od njih dodelio odgovarajući simbol i grčko božanstvo koje svojim osobinama najbolje oslikava karakteristike svakog pojedinačnog tipa kulture.

Kultura moći - Osnovna karakteristika ovog tipa kulture je orijentacija ka lideru. Kulturu moći karakteriše: vrlo intenzivno i neformalno komuniciranje, borba moći, brzina reagovanja i jaka kontrola.

Kultura uloga - Birokratska kultura u pravom smislu te reči oličena je u kulturi uloga. U njoj dominiraju pravila i procedure. Oko njih se sve vrti. Svi procesi, odnosi i ponašanja u organizaciji sa kulturom uloga su standardizovani i formalizovani. Ovaj tip kulture odgovara ljudima koji traže sigurnost na poslu i izbegavaju promene i rizik. Osnovni nedostatak ovog tipa kulture je nesposobnost prilagođavanja, rigidnost i nedostatak inicijative i preduzetništva.

Kultura zadatka - Kultura zadatka ili kultura postignuća je ona u kojoj vlada takav sistem vrednosti i verovanja koji najviše ceni uspeh i postignuće. U kulturi zadatka sve je orijentisano na posao koji treba da se obavi i sve je podređeno tom zadatku. Ljudi se cene prema sposobnosti da doprinesu obavljanju zadatka. Moć se postiže na osnovu kompetencija. Ovakav tip kulture najviše odgovara ljudima koji su motivisani postignućem. Najcenjenije vrednosti u kulturi zadatka su: samostalnost pojedinca, fleksibilnost i prilagodljivost. Timska ili projektna organizaciona struktura najviše pogoduje razvoju kulture zadatka. (Hendi, 1996)

Kultura podrške - Kultura podrške je tip organizacione kulture koji se gotovo ne može naći u organizacijama. Karakteristike ove kulture su: organizacija

postoji da bi omogućila razvoj i postizanje ciljeva pojedinaca, moć je široko distribuirana, ceni se individualna sloboda.

Empirijsko istraživanje

Metodologija

Opis istraživačkog uzorka

U anketi utvrđivanja tipa organizacione kulture, uzorak ispitanika čine 72 radnika, tehničke i ekonomske struke, zaposlenih u “Telekom Srbija” a.d, što u stalnom radnom odnosu, što radnici pod ugovorom o delu. Ispitivanjem su obuhvaćeni ispitanici starosti od 25 do 55 godina, 42 ženskog pola i 30 muškog pola, 36 radnika sa SSS i 36 zaposlenih radnika sa VSS.

Uzorak varijabli

Nezavisne varijable ovog istraživanja čine 3 sociodemografske varijable:

- pol,
- godište i
- stepen stručne spreme.

Zavisne varijable ovog istraživanja čini 15 pitanja u upitniku za utvrđivanje tipa organizacione kulture sa po četiri ponuđena odgovora.

Hipoteze istraživanja

H0: U ispitivanoj organizaciji postoji dominantna kultura i subkulture.

H1 : U kompaniji su najizraženije kultura uloga i kultura zadatka.

H2: U kompaniji postoje kultura moći i kultura podrške kao subkulture.

Tehnika istraživanja

Prilikom istraživanja korišćen je upitnik za dijagnostikovanje tipa organizacione kulture Rodžera Harisona, preuzetog iz knjige «Organizaciona kultura» Nebojše Janićjevića (ULIXES Novi Sad, Ekonomski fakultet, Beograd, 2013.)

Metode istraživanja

Kao metod istraživanja organizacione kulture korišćeni su i kvalitativni i kvantitativni metod obrade podataka i prikaza rezultata.

Postupci za obradu podataka

Kao postupak za obradu podataka u istraživanju organizacione kulture upotrebljeni su statistički postupci koji bi najviše odgovarali prirodnoj distribuciji dobijenih podataka. Obrada dobijenih rezultata urađena je u programu Microsoft Excel.

Tok istraživanja

Istraživanje tipa organizacione kulture kod zaposlenih u a.d. "Telekom Srbija" Novi Sad, vršeno je u oktobru 2016. godine u Novom Sadu, u Direkciji za poslovne korisnike-službama za prodaju i podršku biznis prodaji, službi za prodaju privatni korisnicima i u Direkciji za tehniku, službi za sisteme prenosa.

Prikaz i rezultati istraživanja

Tabela 1. Prikaz dobijenih rezultata istraživanja

R.br	TVRDNJA	ODGOVORI
1.	U našoj kompaniji se smatra da je dobar šef onaj koji je:	
a.	Jak, odlučan i čvrst, ali pošten. On štiti svoje podređene koji su lojalni i pažljiv je prema njima.	17
b.	Impersonalan i korektan. Traži od podređenih samo ono što je propisano i ne koristi moć za svoju ličnu korist	9
c.	Pravičan i prihvata savete u vezi sa poslom. Svoj autoritet koristi samo da obezbedi da se obavi posao.	38
d.	Vodi računa o potrebama i vrednostima drugih. Koristi svoju poziciju da bi obezbedio zadovoljenje potreba zaposlenih.	8
2.	U našoj kompaniji se smatra da je dobar podređeni onaj koji je:	
a.	Poslušna, vredna i lojalna svome šefu	4
b.	Odgovorna i pouzdana, striktno izvršava svoje propisane obaveze	25
c.	Uvek voljna da doprinese na najbolji način da se obavi zadatak i otvorena za ideje i sugestije	34
d.	Vitalno zainteresovana za razvoj sopstvenih sposobnosti i za učenje novih stvari. Poštuje i potrebe drugih.	9
3.	U našoj kompaniji dobar radnik daje prioritet:	
a.	Zahtevima pretpostavljenih	14
b.	Propisanim dužnostima i obavezama koje podrazumeva njegovo radno mesto ili pozicija u hijerarhiji fakulteta.	31
c.	Zahtevima zadatka koji treba da se obavi	23
d.	Svojim i ličnim potrebama svojih kolega.	4
4.	Ljudi koji su uspešni u našoj kompaniji su:	
a.	Oštri i takmičarski orijentisani	18
b.	Svesni i odgovorni, sa jakim osećajem lojalnosti fakultetu	15
c.	Efikasni i kompetentni, posvećeni zadatku koji im je dat	30
d.	Kompetentni u međuljudskim odnosima, posvećeni zadovoljenju potreba ljudi oko sebe	9
5.	Vreme i energija zaposlenih se u našoj kompaniji tretira kao nešto što:	
a.	Stoji na raspolaganju rukovodstvu	9
b.	Je precizno propisano ugovorom	11

c.	Treba posvetiti isključivo rešavanju zadataka	43
d.	Treba prepustiti svakom pojedincu da slobodno raspolaže	9
6.	Zaposleni u našoj kompaniji kontrolisani su uglavnom putem:	
a.	Nagrad i kazni	11
b.	Pravila, procedura i standarda u obavljanju posla	26
c.	Zahteva koje postavlja zadatak koji treba obaviti	28
d.	Unutrašnjeg zadovoljstva koje ljudi osećaju obavljanjem svoga posla.	7
7.	U našoj kompaniji osoba može da kontroliše drugu ako:	
a.	Se nalazi na višoj hijerarhijskoj poziciji i ima veći autoritet	25
b.	Je njegovo radno mesto takvo da on treba da kontroliše druge osobe	10
c.	Ima više znanja i sposobnosti da obavi posao	27
d.	Može da joj pomogne da zadovolji neke njene potrebe.	10
8.	U našoj kompaniji zadatke daje onaj ko:	
a.	Ima moć i autoritet da ga ljudi slušaju	9
b.	Je podelom posla i odgovornosti u sistemu određen da daje zadatke	38
c.	Ima sposobnost i znanja da obavi posao ili reši problem	23
d.	To želi i ima sklonosti ka naređivanju	2
9.	Posao u našoj kompaniji se obavlja zbog:	
a.	Želje za nagradom ako se posao obavi ili straha od kazne ako se ne obavi	11
b.	Poštovanja radnih obaveza preuzetih prilikom zapošljavanja i lojalnosti samoj kompaniji	44
c.	Zadovoljstva kada se posao uspešno obavi	8
d.	Zadovoljstvo samim radom	9
10.	Ljudi u našoj kompaniji rade zajedno u timu kada:	
a.	To od njih traže oni koji imaju viši autoritet	8
b.	Je to propisano organizacionom strukturom i sistemom rada	15
c.	Je to neophodno da bi se obavio posao	49
d.	Je saradnja uzajamno stimulativna, izazovna i zabavna	0
11.	Svrha konkurencije je:	
a.	Ostvariti ličnu moć i prestiž u kompaniji	11
b.	Ostvariti napredovanje u kompaniji	8
c.	Povećati sposobnost i znanja za obavljanje posla	49
d.	Skrenuti pažnju na sopstvene potrebe i želje	4
12.	Konflikti u našoj kompaniji se:	
a.	Kontrolišu od strane rukovodstva	13
b.	Onemogućavaju striktnim pridržavanjem pravila, procedura i odgovornosti	9
c.	Rešavaju kroz diskusiju o zahtevima poslova i zadataka	27
d.	Rešavaju kroz otvorenu i duboku diskusiju o interesima i potrebama zaposlenih	23
13.	Odluke u našoj kompaniji donosi:	
a.	Osoba koja ima najviši uticaj u datoj situaciji	10
b.	Osoba čija je formalna nadležnost da donosi odluke u datoj situaciji	28
c.	Osoba sa najviše znanja i sposobnosti u datoj situaciji	22
d.	osoba koja je najviše zainteresovana i na koji će doneta odluka imati najveći uticaj.	12
14.	U strukturi komandovanja u našoj kompaniji:	
a.	Komande idu odozgo na dole tako da svako na višoj poziciji naređuje svima koji su na poziciji ispod	10

b.	Komande idu odozgo na dole prateći funkcionalnu podelu posla. Autoritet koji neko ima ograničen je njegovim poslom i pozicijom u organizaciji	29
c.	Komanduje onaj ko je odgovoran da reši zadatak. Njegov autoritet se odnosi na sve koji mogu da doprinesu obavljanju zadatka bez obzira na formalnu poziciju	26
d.	Komandovanje je podređeno individualnim potrebama i interesima.	7
15.	Tržište se u našoj kompaniji tretira kao:	
a.	Konkurentska džungla u kojoj je svako protiv svakog i onaj ko ne eksploatiše drugog biva i sam eksploatisan	14
b.	Uređen i racionalan sistem u koje je konkurencija ograničena zakonima	8
c.	Kompleksan i nesavršen sistem koji može biti unapređen aktivnošću preduzeća	30
d.	Kompleksan sistem potencijalnih šansi i opasnosti. Mesto koje preduzeće može da iskoristi za zadovoljenje potreba svojih zaposlenih.	20

Izvor: autori

Diskusija

1. TVRDNJA : **U našoj kompaniji se smatra da je dobar šef onaj koji je ...** odgovor koji je najbrojniji je protivrečan, ali ohrabrujući, glasi: pravičan i prihvata savete u vezi sa poslom. Svoj autoritet koristi samo da obezbedi da se obavi posao. Zašto protivrečan? Jer imamo veliku kompaniju, gde se odluke donose u samom vrhu, veliki broj hijerarhijskih nivoa, komplikovane procedure daju sliku birokratizma i odgovor koji pokazuje orijentisanost prema zadatku, prema zadovoljenju potreba korisnika, zadržavanju korisnika u neizvesnim tržišnim uslovima. O čemu se tu radi? Postoji poverenje zaposlenih prema menadžerima (šefovima), dobra saradnja, ali je to još uvek ograničeno na službu ili odeljenje. Fokus na ciljevima, interesi pojedinaca zanemareni.

2. TVRDNJA: U našoj kompaniji se smatra da je dobar podređeni onaj koji je: *uvek voljan da doprinese na najbolji način da se obavi zadatak i otvoren za ideje i sugestije*; takođe upućuje na kulturu zadatka, na poštovanje veština, znanja i talenata, ohrabivanje i podsticanje politike deljenja ideja, ali moramo naglasiti da zaposleni u najvećoj meri nisu adekvatno motivisani, niti su u mogućnost da ispolje nove ideje, svoju kreativnost i inovativnost, jer odnose regulišu pravila, procedure i odluke kojih se moraju pridržavati u obavljanju svojih zadataka.

3. TVRDNJA: **U našoj kompaniji dobar radnik daje prioritet: ...propisanim dužnostima i obavezama koje podrazumeva njegovo radno**

mesto ili pozicija u hijerarhiji organizacije; upućuje na kulturu uloga, prepliće se i dokazuje prethodnu tvrdnju i povlači za sobom zaključak da jedna kompanija kao što je **Telekom** mora težiti smanjenju birokratske politike, jer toga ne bi smelo da bude u jednoj modernoj kompaniji.

4. TVRDNJA: *Ljudi koji su uspešni u našoj kompaniji su: efikasni i kompetentni, posvećeni zadatku koji im je dat*; upućuje na kulturu zadatka, jer efikasnost i kompetentnost predstavljaju spoj znanja, veštine i ponašanja koji su odlike profesionalnosti. Ali, ovde se moć ne postiže na osnovu kompetencija, nema parole: što si kompetentniji veće su ti šanse, nema projektne ili timske organizacione strukture koja bi najviše pogodovala kulturi zadatka, ono što se dešava je nemogućnost značajne stimulacije zaposlenih što je dovelo do odliva nekolicine ključnih kadrova.

5. TVRDNJA: *Vreme i energija zaposlenih se u našoj kompaniji tretira kao nešto što: treba posvetiti isključivo rešavanju zadataka*; opet je u pitanju kultura zadatka. Ako pođemo od toga da je svaka organizacija uspešna koliko su uspešni i dobri pojedinci u njoj, onda ovaj odgovor treba da pokaže njihovu sposobnost da preuzmu odgovornost za dodeljene zadatke i iste realizuju uz svoju kreativnost i rad u timu. Identično kao kod privatnih provajdera. Ovakav stav je dominantan i kod rukovodilaca i kod zaposlenih, bez obzira na radno mesto, što je dobar znak da se preduzeće iako je izgubilo monopol dobro snalazi na tržištu i obezbeđuje sebi finansije.

6. TVRDNJA: Zaposleni u našoj kompaniji kontrolisani su uglavnom putem: *zahteva koje postavlja zadatak koji treba obaviti*; kultura zadatka uz malu razliku prevagnula nad kulturom uloga koja kaže: *pravila, procedura i standarda u obavljanju posla*. Vrlo zanimljivo. Standardizaciju procesa tipičnu za kulturu uloga prerasla je standardizacija rezultata (kultura zadatka). Čudno, jer autonomije zaposlenih gotovo da i nema, počev od striktno određenog radnog vremena, do pravilnika, procedura i odluka kojih se zaposleni moraju pridržavati. Da li je to odraz veće samokontrole, posvećenosti, prilagodljivosti, slobode radnika ili to vodi u površnost, nezdravu konkurenciju, zaboravljanje pravila i procedura, a sve po cenu ispunjavanja zadatka?

7. TVRDNJA: ***U našoj kompaniji osoba može da kontroliše drugu ako: ima više znanja i sposobnosti da obavi posao;*** upućuje takođe na kulturu znanja, na to da se moć postiže na osnovu kompetentnosti, da je prošlo vreme ono birkoratsko kada je njegovo radno mesto takvo da on treba da kontroliše druge osobe. No, ovde svakako treba spomenuti i dosta visok broj odgovora koji upućuje na kulturu moći, što je svakako posledica toga što se odluke donose u samom vrhu organizacije. Naime, ovo upućuje na to da je u kompaniji u velikoj meri prisutno verovanje da sve odluke treba da se donose na jednom mestu i da se mora praviti jasna razlika između onih koji odlučuju i onih koji izvršavaju. Ova karakteristika može biti prednost, jer omogućuje brzinu reagovanja i prilagođavanje promenama u okruženju, s obzirom na to da sve zavisi od jednog čoveka ili nekolicine. Međutim, ovo može biti i jedna veoma rizična karakteristika, jer, šta menadžment kompanije nema liderskih sposobnosti?

8. TVRDNJA: ***U našoj kompaniji zadatke daje onaj ko: je podelom posla i odgovornosti u sistemu određen da daje zadatke;*** ukazuje na kulturu uloga, tj. na birokratsku kulturu, standardizaciju i formalizaciju odnosa. Ovde je dobro ako se poštuju procedure, ali nema kreativnosti, inovativnosti, komunikacije...

9. TVRDNJA: ***Posao u našoj kompaniji se obavlja zbog:*** poštovanja radnih obaveza preuzetih prilikom zapošljavanja i lojalnosti samoj kompaniji; odgovor koji potvrđuje kulturu uloga. Zaposleni u kompaniji imaju izuzetno razvijen osećaj pripadnosti kompaniji, mnogi su druga ili treća generacija zaposlenih u PTT sistemu. Fokus je na ciljevima organizacije, a cilj pojedinca i njegov lični interes je u velikoj meri zanemaren.

10. TVRDNJA: ***Ljudi u našoj kompaniji rade zajedno u timu kada: je to neophodno da bi se obavio posao;*** ponovo je potvrđena kultura zadatka, ali ponavljamo ranije već rečeno, timski rad i razmena znanja i informacija, odvijaju se unutar pojedinih ćelija, tj. službi i sektora, a to nije dovoljno za uspešnost organizacije. Uspešnost zahteva tesnu saradnju i sinhronizaciju svih sastavnih celina.

11. TVRDNJA: ***Svrha konkurencije je: povećati sposobnost i znanja za obavljanje posla;*** potvrđena je kultura zadatka. Permanentne promene, kako u okviru samog sektora telekomunikacija, tako i u telekomunikacionom

okruženju, pojava konkurencije, ogroman porast broja novih proizvoda i usluga, doveli su do toga da se zaposleni "probude", do tada uljuljkani u «sigurnost» državne firme. Razvila se se svest o neophodnosti promena, neophodnosti prihvatanja novih znanja, potreba za stalnim edukacijama zaposlenih, brzog prihvatanja novih tehnologija, praćenju zahteva korisnika u cilju što boljeg pozicioniranja na domaćem i međunarodnom tržištu, povećanju sopstvene konkurentnosti.

12. TVRDNJA: **Konflikti u našoj kompaniji se: rešavaju kroz diskusiju o zahtevima poslova i zadataka;** potvrda kulture zadatka. Nema organizacije gde nema konflikata, a kultura organizacije ima ključnu ulogu u smanjenju ove negativne pojave. Preduzeće uspostavlja odnose saradnje i komunikacije sa zaposlenima u cilju izbegavanja nepotrebnih konflikata i na taj način trošenja interne energije kolektiva.

13. TVRDNJA: **Odluke u našoj kompaniji donosi: osoba čija je formalna nadležnost da donosi odluke u datoj situaciji;** kultura uloga. Odluke se donose na vrhu. Dominiraju pravila i procedure. Donošenje odluka kao i svi drugi procesi, odnosi i ponašanja u organizaciji sa ovom kulturom su standardizovani i formalizovani. Kultura uloga je potpuno depersonalizovana. Ovde prepoznavamo elitizam. Stvaranje mita o nedodirljivosti „vlasti“ u organizaciji, odnosno shvatanje da odlučivanje u kompaniji mora biti ograničeno isključivo na pripadnike njene elite.

14. TVRDNJA: **U strukturi komandovanja u našoj kompaniji:** komande idu odozgo nadole prateći funkcionalnu podelu posla. Autoritet koji neko ima ograničen je njegovim poslom i pozicijom u organizaciji; kultura uloga. Vrednosti koje karakterišu kulturu uloge: oslanjanje na tradiciju i odsustvo inicijative. Svaki deo organizacije ima svoju funkciju i način funkcionisanja je propisan. Svako treba da se pridržava svojih zadataka i sistem će ostvariti svoje ciljeve (računovodstvo se bavi finansijama, tehnika na primer otklanjanjem smetnji, realizacijom usluga, agenti prodaje "prodaju" usluge itd). Zaposleni samo treba da prate propise, standarde i procedure. Zapazili smo da ova kategorija vrednosti organizaciju doživljava kao mašinu. Logično je to, stoga što je u ispitivanoj organizaciji većina zaposlenih tehničke struke. Glomazna, hijerarhijska struktura i visoka distanca moći, dovode do visokog

izbegavanja neizvesnosti, otpora promenama... To negativno može da se odrazi i na sadašnjost koja se stalno menja kao i za uspeh u nepredvidivoj budućnosti.

15. TVRDNJA: *Tržište se u našoj kompaniji tretira kao: kompleksan i nesavršen sistem koji može biti unapređen aktivnošću preduzeća*; upućuje na kulturu zadatka. Samo tržište je element okruženja preduzeća, dinamičan element koji utiče na poslovanje preduzeća. Ono pruža sliku stanja privrede jedne zemlje i predočava poslovnim subjektima u kom pravcu i na koji način treba da bude usmerena njihova poslovna inicijativa. **Telekom** je kompanija koja je okrenuta budućnosti i potrebama klijenata. Zato mora maksimalno obavljati sve svoje aktivnosti i prilagoditi se uslovima racionalnog poslovanja u interesu svojih zaposlenih, a prvenstveno svojih korisnika. Prošla su vremena kada su klijenti čekali na Telekom, razvojem novih tehnologija uvođenjem mobilnih telefona i interneta fiksna telefonija u okviru **Telekoma** se morala okrenuti novim zahtevima svojih korisnika i pružiti im nove kvalitetne i povoljne usluge da bi sačuvala svoj status lidera na tržištu telekomunikacija na našim prostorima.

Na osnovu analiziranih rezultata potvrđujemo i svoju H0 kojom smo pretpostavili da u Telekomu **postoje i dominantna kultura i subkulture**.

Zaključak

Organizaciona kultura je uobičajeni način razmišljanja ili način na koji se stvari rade, koji je manje - više zajednički za sve članove organizacije; njega moraju da nauče ili bar delimično prihvate novi članovi ukoliko žele da budu deo tima. Drugim rečima, organizaciona kultura je okvir koji usmerava svakodnevno ponašanje i odlučivanje zaposlenih i vodi njihove aktivnosti ka ostvarenju organizacionih ciljeva. Kultura je zapravo, ono što rađa i definiše organizacione ciljeve. Polazeći od ovakve, opšteprihvaćene konstatacije, ovaj istraživački rad posvećuje posebnu pažnju, funkcionisanju i razvoju posmatranog preduzeća i njegove organizacione kulture.

Na organizacionu kulturu deluju brojni faktori među kojima posebno mesto pripada odnosima u radnoj grupi, stilu vođenja menadžera, obeležjima organizacije i upravnim procesima. Organizaciona kultura preduzeća je jedna

od ključnih varijabli organizacionog ponašanja. Ona zajedno sa strategijom i vođenjem čini okosnicu poslovnog uspeha preduzeća.

U okviru ovog istraživačkog rada, na osnovu svih do sada navedenih činjenica o načinu poslovanja kompanije Telekom Srbija a.d. ipak ne može se sa sigurnošću prognozirati kakvi će biti poslovni rezultati, jer to zavisi od mnogo unutrašnjih faktora i faktora okruženja. Idealno rešenje, iako pomalo utopističko, bilo bi funkcionisanje kompanije na principu “učeće” organizacije u okviru koje, kompanija koja ima ovakvu kulturu, zaposleni investira i veruje u sebe, bira prave uloge za sebe, gladan je za informacijama, ima jasan i izazovan pogled na sopstvenu karijeru. Sigurno je da će kompanija ulagati sve napore da ostvari svoje ciljeve osposobljavajući se da svojim zaposlenima obezbedi prijatnu i profesionalnu radnu atmosferu, a svojim partnerima i klijentima kompletnu ponudu i uslugu po svetskim standardima.

Zadaci istraživanja su ispunjeni i dokazane sve tri postavljene hipoteze.

Literatura

1. Arsenijević, O. Lilic, V. i Zdravkovic, B. 2015. Impact of e-mentoring on inventivity in companies, International Journal of Economics and Law, Vol. 5, No. 14, Fakultet za poslovne studije i pravo, Beograd
2. Andžić, S. Rajković, M., i Ćosić, M. 2016. Nefinansijski aspekti poslovanja kao faktori razvoja, Oditor, 2, (2). Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, Beograd
3. Draker, P. 1995. Postkapitalističko društvo, Privredni pregled/Grmeč, Beograd, 1995.
4. Janićijević, N. 2013. Organizaciona kultura, CID Ekonomski fakultet, Beograd, 2013.
5. Hendi, C. 1996. Bogovi menadžmenta, Želid, Beograd.
6. Schein, E.H. 2004. Organizational culture and leadership: A dynamic view, San Francisco, Jossey-Bass
7. Weber. M. 2003. Theory of economic and social organizations, Oxford University Press, New York.

DIAGNOSING THE TYPE OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE TELEKOM COMPANY

Olja Arsenijević¹², Maja Dimić¹³, Ljiljana Lj. Bulatović¹⁴

Summary

In a situation where the competition is bigger and stronger in the mobile market in our country, when the competition appeared also in fixed telephony, it can be said that days are gone when customers were waiting for Telekom. Telekom had to develop into a modern company, oriented to future and customer needs, and thus change the mode of operation, structure and organizational culture in order to allow the maximum efficiency of the organization. Therefore, at this time, the study of organizational culture in Telekom is a real challenge. The subject of the paper is to diagnose the type of organizational culture in the Telekom company. The aim of the paper is to analyze the recent literature on organizational culture, and diagnose the dominant and subcultures in the examined organization. The research findings indicate that, in the examined organization, there is a dominant culture and subcultures, that culture of roles and culture of tasks are the most prominent, and that culture of power and culture of support exist as subcultures.

Key words: organizational culture, subculture, change.

Rad primljen: 01.03.2017

Rad prihvaćen: 19.04.2017

¹² Olja Arsenijević Ph.D., Associate Professor, „Union – Nikola Tesla“ University, Faculty of business studies and law, Belgrade, Staro sajmište no. 29, Phone: +381 11 21 21 346, E-mail: olja.arsenijevic@fsp.edu.rs

¹³ Maja Dimitrić Ph.D., Associate Professor, „Union – Nikola Tesla“ University, Faculty for strategic and operational management, Belgrade, Staro sajmište no. 29, Phone: +381 11 21 21 346, E-mail: maja.dimic@fsom.edu.rs

¹⁴ Ljiljana Bulatović Ph.D., Full Professor, „Singidunum“ University, College of arts and sciences, Belgrade, Karađorđeva no. 65, Phone: +381 11 2626474, E-mail: kokacns@gmail.com

EKONOMSKA ANALIZA UTICAJA SAVREMENE POLJOPRIVREDE NA ODRŽIVI RAVOJ

Nebojša Praća¹⁵, Miodrag Paspalj¹⁶, Dušanka Paspalj¹⁷

Pregledni rad

UDK: 005.332:338.43

502.131.1:63

Apstrakt

U radu se analizira značaj savremene poljoprivredne proizvodnje u tržišnom međunarodnom poretku i u nacionalnom sistemu privrednog razvoja. Agrarna politika u svetu mora da uvaži ekološke standarde u cilju zaštite životne sredine i zdravlja ljudi. Savremena agrarna politika teži dostizanju nacionalne prehrambene sigurnosti i bezbednosti. Pitanje na koje u radu pokušavamo da odgovorimo jeste: da li je to i kako u svetu ostvarivo u savremenoj tržišnoj privredi zasnovanoj na preovlađujućem “neoklasičnom” modelu razvoja.

U radu se istražuje međuzavisan i kompleksan odnos ekonomskog rasta, demografskih trendova i poljoprivredne proizvodnje u uslovima promena klime i drugih ekoloških problema i mogućnosti razvoja savremene poljoprivrede koji neposredno utiče na održivi i pravičan razvoj u međunarodnom poretku koji je u promenama.

Ključne reči: poljoprivreda, agrokompleks, agrarna politika, ekologija, institucije, održivi razvoj, bezbednost.

Uvod

Poljoprivreda je prešla dug put od primitivnog načina proizvodnje do savremene moderne proizvodnje razvijenih zemalja. Njen razvoj uslovljen je ne samo prirodnim nego i ekonomskim i političkim faktorima. Povećan je značaj poljoprivrede u ukupnom sistemu nacionalnog i svetskog privrednog razvoja. Ljudska populacija je sve brojnija. Danas u svetu živi više od sedam

¹⁵ Vanredni profesor, dr Nebojša Praća, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, Karađorđeva br. 52, 34000 Kragujevac.

¹⁶ Profesor, dr Miodrag Paspalj, Beogradska poslovna škola, Kraljice Marije br. 73, 11000 Beograd, E-mail: miodrag.paspalj@bbs.edu.rs

¹⁷ Dušanka Paspalj, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Jevrejska 2, Beograd, Email: office@mef.edu.rs

milijardi ljudi koje treba prehraniti. Prema procenama Ujedinjenih nacija, na svetu će krajem ovog veka živeti više od 10 milijardi ljudi (*UN Department of Economic and Social Affairs Population Division, 2013*), u dvesta suverenih država. Svet je suočen sa mnoštvom problema, kao što su: ekonomske i finansijske krize, porast stanovništva, nejednakost, siromaštvo, terorizam, migracije, ekološki problemi, prezaduženost, nezaposlenost. Takođe, čovečanstvo se suočava i sa klimatskim promenama koje dovode do nestabilnosti, konflikata i povećanih migracija.

Globalni ekološki problemi prouzrokovani su privrednim razvojem. Svetska privredna aktivnost ogromnog obima (bruto svetski proizvod danas vredi oko 90 triliona dolara) menja našu klimu, vođeni ciklus i biodiverzitet. Po nekima, ove probleme podjednako osećaju i bogati i siromašni (Saks, 2014), drugi, pak, ukazuju da su manje razvijenije zemlje ugroženije globalnim zagrevanjem od razvijenijih zemalja, koje su skoro sve u zoni umerenije klime. (Haton, Gidens, 2003) Dakle, ljudi preko ogromnog uticaja svetske privrede izazivaju velike poremećaje fizičkih i bioloških sistema na Zemlji.

Kao međunarodni trgovinski partner, EU predstavlja najveću svetsku trgovinsku celinu i čini kariku svetske trgovine u „lancu finansije-trgovina-novac“. U usvojenim dokumentima, jedan od njenih prioriteta jeste i „čovekova sredina i životno okruženje“, što znači i stalno bavljenje pitanjem čovekove sredine. To je tema koja bi trebala da bude zajednička na globalnom nivou.

Šta mogu čovek i priroda? I čovek i priroda utiču na širenje zagađenja životne sredine. Tragičan primer ljudske greške je katastrofa u Černobilju (1986. g.), dok je primer za delovanje sila prirode nuklearna katastrofa u Fukušimi (2011.g.). Prema rečima zvaničnika Japana „zemljotres i cunami izazvali su najtežu nacionalnu krizu od Drugog svetskog rata“ (Politika, 2011). Široj javnosti je dobro poznato šta znači vršiti nasilje nad prirodom ili je prepustiti samoj sebi. Ulog je svakodnevni odnos čoveka prema njegovom životnom okruženju i „milenijumski odnos društva prema prirodi“. Bezbednost i zaštita od katastrofa postaje imperativ budućeg ekonomskog i društvenog razvoja.

U toj borbi koja je, dakle, dobila globalne razmere i koja se vodi za očuvanje čovekove sredine, najrazvijenije zemlje OECD-a treba da prednjače i da stoje u prvim redovima. Pre svega, zato što su bogate i što raspolazu ekonomskom snagom da ostvare ubrzani napredak nauke i razvoj čistih tehnologija, koji neprekidno utiče na promene životnog okruženja.

Specifičnosti savremene poljoprivrede danas

Specifičnosti poljoprivredne proizvodnje su: da ona znatno zavisi od prirodnih uslova zemljišta, reljefa, konfiguracija tla, klime, novih tehnologija, i sl., što dovodi do većih ili manjih fluktuacija godišnje proizvodnje, većeg poslovnog rizika i nestabilnosti dohotka poljoprivrednih proizvođača; da je proces proizvodnje pretežno vezan za zemljište, što izaziva određene tehnološko – organizacijske i ekonomsko – političke probleme – usitnjavanje i koncentracija poljoprivrednih gazdinstava uslovljeno vlasništvom nad zemljom; da je to organska proizvodnja koja po pravilu proizvodi živi svet - biljke i životinje, zbog čega se tehnologija, organizacija i ekonomija uzgoja više ili manje prilagođavaju biološkim uslovima i osobinama biljaka i životinja, i dr. Najteži problem zemalja u razvoju danas je nedovoljna uhranjenost, pa i glad, zbog nedovoljne poljoprivredne proizvodnje i nedovoljne pomoći razvijenih zemalja u hrani. Razvijene industrijske zemlje uvoze i izvoze poljoprivredne, sirovine i hranu, a nedovoljno razvijene zemlje postaju sve veći uvoznici hrane, odnosno deo izvoza poljoprivrednih proizvoda omogućuje im uvoz opreme, industrijskih proizvoda široke potrošnje i plaćanje spoljnih dugova.

Poljoprivreda učestvuje u formiranju nacionalnog dohotka i osnovni je izvor akumulacije za razvoj industrije. Sa početkom industrijalizacije poljoprivreda je bila zapostavljena, tj. njeno učešće opada uporedo s razvojem nepoljoprivrednih delatnosti, posebno industrije.

U tržišnom međunarodnom poretku vezano za poljoprivredu, "globalizacija je rezultirala smanjenjem prihoda zemljoradnika, sve većim oslanjanjem na subvencije i ogromnom zaradom za posrednike koji, ... i kontrolišu i menjaju tržište, onemogućujući na taj način bilo kakav oblik konkurencije koja bi išla u korist proizvođača" (Sol, Ralston, 2011). Sledeći sopstvene interese, u prošlosti su neke moćne zemlje ratovale protiv poljoprivrednih zajednica u svetu da bi snizile cenu njihovih sirovih proizvoda. Danas je razlika u tome što je visoki procenat hrane i drugih robnih industrija organizovanih u multinacionalne kompanije u vlasništvu industrijskih ekonomija. Kao vid protekcionizma, smatra se da je "najinstitucionalizovaniji i najdestruktivniji oblik savremenog dampinga industrijalizovana poljoprivreda, zato što ona podriva sposobnost poljoprivrednika i u proizvođačkim i u potrošačkim društvima da ostvare dovoljnu dobit da bi ostali u svom poslu."

Mada zauzima visoko mesto u neoliberalnim modelima razvijenih zemalja, slobodno tržište kao sredstvo za stvaranje bogatstva ne može biti jedini metod u organizovanju ekonomskih aktivnosti (Mandelbaum, 2004). U istorijskom kontekstu posmatrano zabeleženi su primeri koji ukazuju na „razvoj

institucionalnog okvira koji rezultiraju ekonomskom stagnacijom i slabljenjem privrede, kao i onih institucionalnih okvira koji rezultiraju stvaranjem uspešnih ekonomija“ (Douglass, 2003). Dobre institucije imaju značajnu razvojnu ulogu, jer one „uspostavljaju političku stabilnost, uspešnu makroekonomsku politiku i podstiču inicijative“. (Jakšić, 2012) Po nekima “kapitalizam ne isporučuje više ono što je obećavao, već samo ono što nije: nejednakosti, zagađenje, nezaposlenost i, najvažnije od svega – degradaciju vrednosti do tačke da je sve prihvatljivo, a niko nije odgovoran”. (Stiglitz, 2012) Dakle, neravnopravnost u distribuciji resursa - među pojedincima, društvenim grupama i narodima - nalazi se u samom središtu problema ekonomskog razvoja. Budući da živimo u svetu u kome vlada nejednakost, rešavanje tog problema neće biti jednostavno, jer će zahtevati pažljivu analizu, obimno istraživanje i najširu institucionalnu promenu (Kameron, 2010). To je izazov sa kojim se suočavaju i razvijene i nerazvijene zemlje sveta.

U Evropskoj uniji zajedničko tržište obuhvata i poljoprivredu i trgovinu poljoprivrednim proizvodima. Pod poljoprivrednim proizvodima podrazumevaju se proizvodi ratarstva, stočarstva i ribarstva. Ciljevi zajedničke poljoprivredne politike EU su: povećanje produktivnosti u poljoprivredi unapređenjem tehničkog razvoja; racionalizacijom poljoprivredne proizvodnje i optimalnim korišćenjem faktora proizvodnje, naročito radne snage; obezbeđivanje na taj način odgovarajućeg životnog standarda poljoprivrednog stanovništva, posebno putem povećanja zarada zaposlenih u poljoprivredi; stabilizacija tržišta, garantovanje snabdevanja, obezbeđivanje snabdevanja potrošača razumnim cenama.

Proizvodi zemljoradnje i proizvodi sa zemlje čine najveći deo hrane neophodne za ljude. Imajući u vidu ovu činjenicu i potrebne količine hrane za sedam milijardi ljudi na svetu, može se reći da je uticaj poljoprivrede ogroman na prirodne ekosisteme na planeti.

Posmatrano sa međunarodnog aspekta, prema mišljenju stručnjaka, hrana iz poljoprivrednih resursa se može obezbediti u dovoljnim količinama celokupnom stanovništvu na svetu, uz uslov da prosečan porast ukupne populacije ne bude veći od 2% godišnje. U tom rešenju značajan udeo imaju nova naučna saznanja i primena tehnoloških dostignuća. Nova naučna znanja i tehnološke inovacije omogućuju veći rast potrebnih količina hrane od onog rasta za koji su neki istakli teškoće vezano za ishranu sve većeg broja stanovnika (Maltus, T. R., 1798. “Esej o principima stanovništva”). Međutim, i pored, realno gledano, sasvim dovoljne količine hrane za celokupno stanovništvo na svetu, neravnomerna distribucija hrane, prouzrokuje da neki regioni u kojima “pothranjenost i glad ostanu redovna pojava”, čak i da se

situacija u nekim od njih pogoršava, dok se u industrijski najbogatijim zemljama pojavljuje obilje hrane.

Uticaj ekologije na razvoj poljoprivrede

Uticaj ekologije na razvoj poljoprivrede je, takođe, prevelik. Smatra se da određene pretnje nacionalnoj i međunarodnoj bezbednosti prevazilaze spoljnu vojnu pretnju. Pretnje opštoj bezbednosti postaju sve više nevojnog karaktera. Takve pretnje mogu da uslede od problema vezanih za čovekovu okolinu. Nepovoljni efekti erozije tla, zagađenje vode i vazduha, korišćenje obnovljivih prirodnih bogatstava bržom dinamikom od stope njihovog obnavljanja, sve veća potreba za zemljom, slatkom vodom, gorivima i mineralima, i ugroženost flore i faune, spadaju među pretnje bezbednosti u širem smislu. Privredna aktivnost ogromnog obima menja našu klimu, vodeni ciklus, azotni ciklus, kao i hemijski sastav okeana.

Svet se od 70-ih godina XX veka mnogo promenio, ali amplitude uspona i padova u istorijskom kontekstu opstaju, dok ekonomski i društveni razvoj u svetskom trgovinskom poretku postaje još složeniji i nestabilniji. Od tada u svetu se dešavaju učestale ekonomske krize sve do 2008.g., kada je počela finansijsko-bankarska kriza čije posledice po društvo, svetsku privredu i zemlje u razvoju nisu još otklonjene. Smatra se da je period od "trideset slavnih godina" (1945. - 1975.) koji je prethodio globalizaciji, bio period stabilnosti i relativne uspešnosti u pogledu društvenih reformi i ekonomskog rasta. Velike multinacionalne kompanije organizuju proizvodnju. Dolazi do konvergencije, odnosno vertikalne integracije s obzirom da velika organizacija kontroliše industriju i eliminiše konkurenciju tako što određuje sve aspekte tržišta. Korporacije se uvećavaju. Trgovački centri uklanjaju konkurenciju manjih trgovaca preko "socijalnog dampinga". Prednost je u veličini i moći. Nastaju rudarski konglomerati, poljoprivredno-prehrambeni konglomerati, i dr. Ti novi oligopoli javljaju se u dva oblika. Prvi se ostvaruju zajedničkim delovanjem multinacionalnih kompanija, a drugi podrazumeva regionalne monopole ili ologopole. Ovo ne doprinosi konkurenciji slobodnog tržišta. U odnosu na neoklasičan model "savršenog tržišta", kejnzijanski period imao je visok rast, visoku zaposlenost i želju da osnaži javno dobro. Globalistički period doneo je niske stope rasta i visoke stope nezaposlenosti. Smatralo se da će slobodno tržište povući sve - za početak samo rast i zaposlenost, što se nije dogodilo. U svetu postoji određena nesigurnost u snabdevanju hranom. Određene analize ukazuju da ekološke, posebno klimatske promene ugrožavaju poljoprivrednu proizvodnju i buduću proizvodnju hrane. Kombinacija nestabilne proizvodnje hrane (usled klimatskih promena) i sve veća tražnja za njom (usled rasta broja stanovnika) dovodi do rasta cene hrane

u svetu. Poljoprivreda u državama članicama EU predstavlja privrednu oblast koja je čvrsto povezana sa celokupnom nacionalnom privredom.

Međuzavisnost ekologije i poljoprivrede

Snabdevanje hranom ugrožavaju “antropogene” ekološke promene čiji su najveći pojedinačni izvor upravo sistem poljoprivredne proizvodnje. Odnosno, sami sistemi poljoprivredne proizvodnje ugrožavaju buduću proizvodnju hrane. Ta međuzavisnost deluje obostrano.

Određene ekološke promene ugrožavaju proizvodnju hrane. Takođe, poljoprivredna proizvodnja kakva danas postoji u svetu značajno ugrožava životnu sredinu. Smatra se da poljoprivreda, uključujući i promene u cilju dobijanja novih oranica i pašnjaka, emituje CO₂, metan i azot-suboksid, što izaziva “efekat staklene bašte”. To znači da način poljoprivredne proizvodnje mora da se promeni kako bi se emisije štetnih gasova smanjile.

S obzirom na značaj azota za useve, poljoprivredni proizvođači u zemljište dodaju azot u obliku veštačkih i zelenih đubriva. Preterano korišćenje azotnih đubriva nanosi štetu ekosistemima, jer menja intezitet kruženja azota u životnoj sredini. Poljoprivredna aktivnost koristi pesticide, herbicide, i sl., što značajno ugrožava biološku raznovrsnost i nanosi štetu životnoj sredini. Takođe, poljoprivreda koristi mnogo vode. Zbog navedenih razloga, postoji velika potreba za promenom poljoprivrednih tehnologija i procesa, kao i načina korišćenja zemljišta kako sistem proizvodnje hrane ne bi narušavao održivost.

Među različitim izvorima emisija gasova sa “efektom staklene bašte”, poljoprivreda ima posebnu ulogu, zbog uticaja poljoprivrednih aktivnosti na emisiju CO₂, kao i zbog prekomerne upotrebe azotnih đubriva. Zbog toga uspostavljanje održivog modela poljoprivredne proizvodnje na međunarodnom planu je neophodno. Taj sistem treba da nahrani sve veći broj stanovnika naše planete i da istovremeno smanji uticaj postojećih sistema na ekosistem. Osim toga, on mora da je otporan na klimatske i druge ekološke promene. Stoga je neophodno da se izmeni sistem poljoprivredne proizvodnje i da se osmisli alternativni pravac održivog razvoja.

Šta se može učiniti? Prvo, može se unaprediti samo uzgajanje useva. Potrebna je veća produktivnost, tj. veći prinosi po jedinici zemljišta, kao i pouzdaniji usevi, sposobni da izdrže promenu klime i ekologije. Drugo, mogućnost proizvodnje poljoprivrednih kultura s većom hranljivom vrednošću. Treće, teži se novom modelu koga nazivaju “poljoprivrednom proizvodnjom zasnovanom na informacijama”. Ta vrsta poljoprivredne proizvodnje je već široko prihvaćana u zemljama OECD-a. Svrha joj je ekonomično korišćenje

vode, azota i drugih inputa, kako bi se hrana proizvodila uz što manji uticaj na životnu sredinu. Ovaj način poljoprivredne proizvodnje usvaja se i u zemljama u razvoju.

Sa globalnog aspekta postoji određena nesigurnost snabdevanja hranom sve većeg broja stanovnika zbog klimatskih promena i drugih ekoloških problema. Ne ohrabruju neke analize i podaci koji se odnose na svetsku poljoprivredu. S druge strane, međutim, ohrabruju neka inovativno – održiva tehnološka rešenja. Na primer, sve veći broj Južnokorejaca seli se u ruralna područja, što se može pozitivno odraziti na razvoj ekonomije u tim lokalnim sredinama, a tome doprinosi i razvoj tzv. “pametnih farmi” Dok uzgajanje žitarica i dalje zahteva profesionalno obrazovanje i veštine, razvoj tzv. “pametnih farmi”, koje se zasnivaju na primeni informacionih i komunikacionih tehnologija, omogućavaju im da upravljaju životnom sredinom, uključujući, na primer, kontrolu vlažnosti i temperature pomoću mobilnih telefona. Korejska vlada je investirala u obrazovanje i tehnologiju kako bi imala konkurentsku prednost i podigla životni standard svojih stanovnika. Smatra se da je ona u tome uspela transformišući društvo i privredu.

Promena klime, zagađenje vazduha i vode, smanjenje kvaliteta prirodnih resursa i biodiverziteta, definisani su samo kao pojave fundamentalnih problema nastalih u domenu upravljanja resursima. Stoga je neophodno povećanje senzibiliteta proizvođača i potrošača za odgovorno korišćenje prirodnih resursa, smanjenje zagađenja i neracionalne potrošnje.

S obzirom da je poljoprivreda zasnovana na upotrebi prirodnih resursa, ona je pod neposrednim uticajem procesa degradacije životne sredine. Smanjenje ozonskog omotača dovodi do smanjene mogućnosti fotosinteze čime, uopšteno govoreći, redukuje efekte biljne proizvodnje. S druge strane, globalno zagrevanje u velikoj meri će promeniti raspored poljoprivredne aktivnosti u svetu. Međuzavisnost poljoprivrede i ekologije sadržana je u odnosu poljoprivreda - životna sredina, s obzirom da sama poljoprivreda sopstvenim aktivnostima doprinosi degradaciji osnove sopstvenog razvoja (na primer, upotreba hemikalija u poljoprivredi). Pesticidi i herbicidi utiču na zagađenje zemljišta i vode.

Perspektive razvoja poljoprivrede u savremenom okruženju

Savremena poljoprivreda postaje oblast korišćenja informacionih tehnologija. Uz globalizaciju i visoke tehnologije došlo je do rastuće ekonomske međuzavisnosti zemalja. Razvoj poljoprivrede i obezbeđenje hrane u svetu postali su opšta briga međunarodne zajednice. Privredni rast je složen, ali održivi rast je još složeniji. Privredni rast, kao proces “kreativne destrukcije”

(Šumpeter), kakav je sada, nije kompatibilan sa životnom sredinom. Uz pravilan izbor tehnologije možemo da postignemo stalni privredni rast uz istovremeno poštovanje prirode. Kako bi rast bio u skladu sa ekologijom svetska privreda u buduće mora da se drugačije razvija.

Svetska privreda je postala izuzetno velika u odnosu na raspoložive resurse. Čovečanstvo se približava ograničenjima životne sredine. Određena naučna i stručna saznanja ukazuju na sve veći broj stanovnika u svetu, klimatske promene koje su rezultat povećanog nivoa gasova sa efektom staklene bašte, zagađenost okeana, razaranje ozonskog omotača, zagađenje usled preterane upotrebe azota i fosfora, u vidu veštačkih đubriva koja poljoprivreda koristi, preterano korišćenje i iscrpljivanje najvažnijih izvora slatke vode, hemijsko zagađenje. Za razvoj savremene poljoprivrede u novim uslovima važne su nove tehnologije, kao i klimatski uslovi. Klima ima snažan uticaj na produktivnost useva, kao i na nestašicu ili raspoloživost vodenih resursa.

Globalna i slobodna tržišta ne mogu da obezbede održivost rasta. Kao prvo, najveći deo štete koja se nanosi životnoj sredini predstavljaju tzv. "eksternalije" (štetni gasovi CO₂), što znači da počinioци štete ne plaćaju troškove. Kao drugo, sadašnje generacije nameću troškove budućim generacijama. Ekološka ekonomija, pored ostalog, bavi se i pitanjem kako bi se smanjile eksternalije. Da nebi došlo do "tragedije zajedničke imovine" koriste se ekonomske mere, kao što su: korektivno oporezivanje, sistem dozvola, pravila odgovornosti, društvene institucije, javna finansijska podrška otkrivanju novih održivih tehnologija. Cilj korišćenja ovih mera politike trebalo bi da bude eliminisanje "eksternalija" i uspostavljanje međugeneracijske pravičnosti, tj. ostvarivanje rasta u okviru prirodnih - planetarnih granica.

Energija nije ekološki održiva. Svetska privreda se razvijala, odnosno rasla, oslanjajući se na fosilna goriva, više od dva veka, od početka industrijalizacije, sa uvođenjem u upotrebu parne mašine (ugalj) i motora sa unutrašnjim sagorevanjem (nafta).

Fosilna goriva su omogućila ulazak u period savremenog privrednog rasta, što nas podseća na težinu problema kakav u 21. veku predstavlja potreba da se od nje odustane. Energetski izvori koji su duže od dva veka bili od ključne važnosti za globalni privredni razvoj, danas, s obzirom na CO₂ koji ispuštaju, očigledno ugrožavaju našu planetu.

Održiva poljoprivreda bazira se na korišćenju tehnologija kojima se maksimizira produktivnost i istovremeno minimiziraju negativni efekti na prirodne (zemljište, vodu i biodiverzitet) i ljudske resurse (ruralnu populaciju i

potrošače). U cilju najefikasnijeg korišćenja resursa, održiva poljoprivreda prihvata socijalnu koheziju. Prioritet poljoprivrede EU jeste održivi poljoprivredni i ruralni razvoj (Sustainable agricultural and rural development) koji podrazumeva “upravljanja i očuvanja prirodnih resursa i usmeravanje tehnoloških i institucionalnih promena tako da se obezbedi dostizanje i kontinuirano zadovoljavanje potreba sadašnjih i budućih generacija”. To je u skladu sa Strategijom EU za održivi rast i radna mesta (“Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth”), što znači “pametna, trajna i inkluzivna ekonomska rast”.

Poljoprivreda i ruralna područja Srbije se suočavaju sa izazovima. To će imati posledice po životnu sredinu i poljoprivredne resurse, po bezbednost hrane, proizvodne i ekonomske efekte poljoprivredne proizvodnje i po položaj poljoprivrednika i seoskog stanovništva.

Pored drugih teškoća, problem je i u tome što poljoprivredna proizvodnja i druge čovekove aktivnosti mogu dovesti do kontaminacije voda i ako se ta voda koristi za navodnjavanje to ima posledice i na proizvodnju zdravstveno bezbedne hrane i životnu sredinu. Od ukupnog raspoloživog zemljišnog fonda u Republici Srbiji od oko 8,8 miliona hektara poljoprivrednih površina, 40 odsto nije pogodno za navodnjavanje (Srbija vode 2000). „Trenutno stanje navodnjavanja u Srbiji je takvo da se intenzivno navodnjava manje od jedan odsto poljoprivrednih površina koje su pogodne za navodnjavanje.“ Poljoprivreda Srbije treba da "bude sektor čiji je razvoj zasnovan na znanju, modernim tehnologijama i standardima, koji domaćim i zahtevnim stranim tržištima nudi inovativne proizvode, a proizvođačima obezbeđuje održiv i stabilan dohodak", kao i da se prirodnim resursima, životnom sredinom i kulturnom baštinom ruralnih područja upravlja u skladu sa principima održivog razvoja. Uz Nacionalne programe razvoja poljoprivrede i ruralnog razvoja – strateški ciljevi treba da budu dostizni i ostvarivi uz znanje i nove tehnologije.

S obzirom na raznolikost ruralnog prostora i velike razlike u načinima proizvodnje, ponuđena su rešenja za pravedniju i ravnomerniju raspodelu budžetskih sredstava svim potencijalnim korisnicima. Predviđeni su budžetski podsticaji poljoprivredi i ruralnim područjima. Poljoprivredna politika treba da doprinese stvaranju povoljnog poslovnog ambijenta u poljoprivredno-prehrambenoj oblasti, obezbedi veću stabilnost dohotka poljoprivrednih proizvođača i blagostanje seoskog stanovništva. U cilju obezbeđenja dugoročno stabilnih i najvećih mogućih koristi za domaće proizvođače, predviđa se postepeno preuzimanje rešenja evropskog modela podrške, uz puno uvažavanje nacionalnih posebnosti. Težnja je da srpska poljoprivreda

postane moderan i dinamičan sektor zasnovan na znanju i zdravoj životnoj sredini, a ruralne sredine očuvane i za buduće generacije. Strateški ciljevi su u saglasnosti sa neophodnim reformama u procesu priključenja EU, kao i u pogledu usaglašavanja politike podrške proizvodnji i trgovini poljoprivrednim proizvodima sa pravilima STO.

Razvojnu šansu pruža alternativna poljoprivredna proizvodnja uz podršku održivog poljoprivrednog i ruralnog razvoja. Ekstezivan karakter proizvodnje prepoznatljiv u nekim područjima može, u doba modernizacije, postati i prednost. Određena istraživanja su pokazala da su tradicionalni poljoprivredni proizvođači, t.j. tradicionalni sistemi zemljoradnje, karakteristični za male farme, identifikovani kao zaštitnici životne sredine. Smatra se da poljoprivreda pruža nespecifičnu javnu uslugu koju u prostoru zaštite prirode ne može dati ni jedna druga ekonomska oblast. Razvoj održivih agrosistema putem diverzifikovane ekonomije ruralnih područja dobija prednost i na taj način se obezbeđuju uslovi za proces održivog agrarnog, tj. ruralnog razvoja. To znači da pored produktivističkog razvojnog pristupa, posebnu pažnju zaslužuje i način održivog korišćenja prirodnih resursa. U rešavanju kompleksnih problema međuzavisnosti poljoprivrednog razvoja i životne sredine važnu ulogu ima obrazovanje, nauka i tehnologija zaštite životne sredine i primena tehnoloških dostignuća. Nova naučna znanja i tehnološke inovacije omogućuju veći rast potrebnih količina hrane. Razvijene zemlje osnažuju fondove za obrazovanje, istraživanje i nauku. Smatra se da ulaganje u fundamentalnu nauku nije samo trošak, već je to način da preživimo. Ideje su bitne za naučni život. Nauka nema poseban život, jer ona deli uslove i prilike svoga vremena. Održivi razvoj kome težimo jeste proces, odnosno način mirnog i globalnog rešavanja problema. U razumevanju zajedničkih potreba, biće nam potrebno znanje, nauka i tehnologija, kao i zajednička globalna etika. Ostvarivanje Ciljeva održivog razvoja zahteva mnogo novih investicija: u novu infrastrukturu u oblasti vodosnabdevanja, energetike i transporta, u nove obrazovne sisteme, zdravstvenu zaštitu i dr., kao i sve ostalo što se tiče izgradnje "budućnosti kakvu želimo" - u ljude, tehnologije, infrastrukturu i prirodni kapital. Postavlja se pitanje: ko će platiti ostvarivanje tih ciljeva? Na određen način platićemo svi održivi razvoj – preko tržišta i preko političkih institucija.

S obzirom na tehnološko zaostajanje, poljoprivreda Srbije ne može, u kratkom roku, da ostvari onoliko koliko imaju najrazvijeniji. Stoga je potrebno je da se prevaziđe tehnološka zaostalost naše poljoprivrede, jer godinama u nju nije ulagano. Ruralni razvoj, a u Srbiji su sela mrtva, ne možemo odvajati od razvoja poljoprivrede, jer neko mora da ostane na selu i da bude nosilac razvoja. Kod privatizacije, u tom procesu bi prednost trebalo da ima

korporativizacija poljoprivrednih dobara. Ne treba ulaziti u klasičnu prodaju ni poljoprivrednog zemljišta, ni poljoprivrednih preduzeća. Treba korporativizovati državna preduzeća koja i danas imamo, t.j. uvesti korporativno upravljanje koje bi odvojilo funkciju menadžmenta od funkcije vlasništva. Država bi u tim kompanijama trebalo da postane dobar vlasnik, umesto lošeg menadžera. Privatizacija nije jedini način unapređenja korporativnog upravljanja. To je neoliberalni model koji se i u svetu, posle ekonomske krize, pokazao kao potpuno pogrešan i neutemeljen, t.j. da ne može da funkcioniše. Sa druge strane, u slučaju privatizacije, a tu su i poljoprivredno zemljište i kombinati, treba imati u vidu modele strateških partnerstava, pre svega o raznim modelima javno-privatnog partnerstva, budući da bi učešće privatnog partnera u tim kompanijama obezbedilo potrebna sredstva za investiranje, ali i dodatno ubrzalo proces unapređenja korporativnog upravljanja. Neophodno je da dostignemo evropske standarde i biti u stanju da garantujemo kvalitet hrane, kao i odgovorni prema svojim resursima. Postoje veliki problemi u oblasti poljoprivrede, a to je mnogo veći - generacijski i politički problem. Treba obratiti pažnju na resurse i njihovu održivost. Problemi su: da nemamo više ni krava, ni ovaca, problem vode, klizišta, kvalitet zemljišta, i sl. Poljoprivreda već od 90-tih, nosi veliki teret naših grešaka. Nema sektora koji toliko može da se samoreprodukuje koliko to može poljoprivreda, ali ne može to da radi 25 godina. Poljoprivreda ima i socijalnu funkciju u kontekstu održivosti. S obzirom na ograničenost domaćeg budžeta, država možda neće imati para, na relativno kraći period, za povećanje podrške poljoprivredi, ali zato do tog perioda ceo sektor treba pripremiti za pretpristupne fondove EU. Potrebno je ulaganje u prerađivačke kapacitete u njihovu modernizaciju, unapređenje proizvodnje i dostizanje međunarodnih standarda u prehrambenoj industriji. Neophodno je naći dobra rešenja za unapređenje dinamične konkurentnosti srpske poljoprivrede.

Zaključak

Savremena poljoprivreda je privredna oblast koja je čvrsto povezana sa celokupnom nacionalnom privredom. Održiva poljoprivreda je ekološki održiva, ekonomski sposobna za održanje, društveno odgovorna, čuva prirodna bogatstva i služi kao osnova za buduće generacije. Kriza zahteva da se globalna ekonomija prilagodi ekološkim ograničenjima i potrebama ljudskog opstanka. Globalna ekonomija je sve više ugrožena političkim i socijalnim faktorima, i izazovi sa kojima je svet suočen zahtevaju konkretne akcije sa ciljem dostizanja održivog i uravnoteženog rasta.

Otvorenoj i globalnoj privredi potrebni su principi i pravila, koja su na nacionalnom i evropskom nivou bila uspešna u okviru ekonomskog i vrednosnog poretka socijalno-tržišne privrede, treba da se primenjuju i na globalnom nivou. Ovi principi povezuju slobodu i odgovornost u korist svih.

Svet se suočava sa izazovom: oživeti održivu agregatnu tražnju i osigurati punu zaposlenost, rekonstruisati finansijski sistem na način kako treba da funkcioniše, rekonstruisati svetsku privredu, na primer da se svuda odraze promene komparativnih prednosti i promene u tehnologiji. Globalne institucije, u sistemu UN-a, za restrukturiranje globalnog finansijskog i ekonomskog sistema, treba da sprovedu reforme globalne finansijske arhitekture, da naučnom metodologijom i multilateralno donesu opšte međunarodne principe i kodeks najbolje prakse u fiskalnoj, finansijskoj i monetarnoj politici, korporativnom upravljanju i finansijama koji bi vodili naprednom - uravnoteženom i stabilnom razvoju svetske privrede.

U vezani pitanja ishrane sve brojnijeg sveta, smatralo se da je taj problem rešen zahvaljujući velikim inovacijama u proizvodnji hrane zasnovanim na naučnim dostignućima. Međutim, određene analize ukazuju da se veliki deo čovečanstva loše hrani, kao i na potencijalne pretnje (klimatske i druge ekološke promene) u pogledu buduće sigurnosti snabdevanja hranom u svetu.

U međuzavisnosti poljoprivrede i ekologije, utvrđeno je da sam sistem proizvodnje hrane u velikoj meri doprinosi ekološkim problemima. Snabdevanje hranom u svetu destabilizuju klimatske promene i drugi ekološki problemi. Sistemi poljoprivredne proizvodnje u svetu nisu u mogućnosti da ekonomično i održivo obezbede zdravu hranu i da zadovolje potrebe stanovništva.

Proces reformi u agrarnom sektoru Srbije sa aspekta integracije u EU teku prema utvrđenim međunarodnim standardima. Ekonomske reforme u poljoprivredi (proizvodnja i distribucija hrane), prema evropskom ekonomskom i poljoprivrednom politikom, slede evropski model multifunkcionalnosti, što podrazumeva da se u proces razvoja uključuju relevantni akteri – državne institucije, lokalne zajednice, žitelji ruralnih područja. Ovakav pristup poljoprivrednom i ruralnom razvoju doprinosi integraciji u međunarodne institucije, kao i boljoj prekograničnoj saradnji u ovoj oblasti nacionalne privrede. Potrošnja ratarskih kultura u proizvodnji bioloških goriva dobija na značaju usled stalnog povećanja cena fosilnih goriva. Alternativa je model održivog razvoja, u kome je osnovno polazište korišćenje obnovljivih izvora energije.

Model održivog razvoja uključuje promenu ponašanja, svest javnosti, sistema vrednosti, političku i individualnu odgovornost i uvođenje novih sistema i tehnologija, koji mogu da smanje pritisak na životnu sredinu i doprinesu da privreda i način života postanu otporniji na ekološke promene. Održiva poljoprivredna proizvodnja i snabdevanje bezbednom hranom u svetu postaju prioritet. Zbog toga održivi sistemi proizvodnje hrane i borba protiv gladi imaju posebno mesto u post 2015 agendi, kao i u ciljevima održivog razvoja, koji treba da se ostvare.

Literatura

1. Atali, Ž. 2010. Kratka istorija budućnosti, IP Arhipelag, Beograd.
2. Douglass C. 2003. Institucije, institucionalne promjene i ekonomska uspešnost, IP MASMEDIA, Zagreb.
3. Galbraith, J.K. 1997. Dobro društvo, humani redosled, PS Grmeč, Beograd.
4. Ilić, B. 2003. Informatičko društvo i nova ekonomija, SD Publik, Beograd.
5. Ilić, B., Prača, N., 2015. Održivi razvoj u uslovima informaciono-komunikacionih tehnologija, Drugo dopunjeno izdanje, IP Etnostil, Beograd.
6. Jovašević, V. 1994. Problemi i kontradikcije tržišne privrede, Institut za spoljnu trgovinu, Beograd.
7. Kameron, R., Nil, L. 2010. Kratka ekonomska istorija sveta, IP Službeni glasnik, Beograd.
8. Kriza i razvoj, 2010, zbornik radova, Institut društvenih nauka, Beograd.
9. Kuljak, M. 2007. Korporacije i njihovi ciljevi, posebna izdanja, Zadužbina Andrejević, Beograd.
10. Haton, V., Gidens, E. 2003. Na ivici - živeti sa globalnim kapitalizmom, Plato, Beograd.
11. Mandelbaum, M. 2004. Ideje koje su osvojile svet, posebna izdanja, IP Filip Višnjić, Beograd.
12. Michel A. 1991. Kapitalizam protiv kapitalizma, Školska knjiga, Zagreb.
13. Naj, Džozef. S. 2012. Budućnost moći, Arhipelag, Beograd.
14. Osnivački ugovori Evropske unije, 2003, priredio Lopandić, D. , Kancelarija za pridruživanje Srbije i Crne Gore EU, Ministarstvo za ekonomske veze sa inostranstvom R Srbije.
15. Pejić, L., Jakšić, M. 1991. Doktrine velikih ekonomista, IP Ekopres, Beograd.
16. Robinson, J. 1990. Uvod u savremenu ekonomiku, Drugo, ispravljeno izdanje, cekade, Zagreb.
17. Saks, D. Dž. 2014. Doba održivog razvoja, Službeni glasnik, Beograd.

18. Sol, R. Dž. 2011. Propast globalizma i preoblikovanje sveta, Arhipelag, Beograd.
19. Stiglic, E. Dž. 2013. Slobodan pad, Akademska knjiga, Novi Sad.
20. Stiglitz, J.E. 2012. Cena nejednakosti: kako današnje podeljeno društvo ugrožava našu budućnost, DC. Vashington.
21. Stojanović, Ž., Cvetković, M. 2011. Tražnja za hranom i prilagođavanje agrosektora u Srbiji i regionu, u: Kontroverze ekonomskog razvoja u tranziciji, red. Cerović, B., Uvalić, M., Ekonomski fakultet, Beograd.
22. Stojanović, Ž., Gligorić, M., Marković, D. 2012. Srbija na putu EU: globalni rast cena hrane i uticaj na socijalni položaj stanovništva, u: Evropska unija i Srbija - od tranzicije do pridruživanja, red. Arandarenko, M., Vujačić, I., Ekonomski fakultet, Beograd.
23. Šumpeter, J. 2012. Teorija privrednog razvoja, JP Službeni glasnik, Beograd
24. Vasiljević, Z., Subić, J., Zakić, V. 2009. Značaj planiranja ruralne ekonomije tokom prevazilaženja ekonomske krize u Srbiji, Ekonomski vidici 2, Beograd.
25. Zakić, Z., Stojanović, Ž. 2008. Analiza mesta poljoprivrede u teoriji privrednog razvoja, u: Ekonomska politika i privredni razvoj, red. Rikalović, G., Gavrilović Jovanović B., Ekonomski fakultet, Beograd.
26. Završni dokument Samita u Rio + 20 , 2012. „The Future We Want“ (Budućnost kakvu želimo), United Nations, Njujork.
27. Nacionalna strategija održivog razvoja, (“Službeni glasnik RS”, broj 57/2008).
28. Zakon o poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije, (“Sl. glasnik RS”, br.41/2009 i 10/2013 - dr. zakon).
29. Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. godine ("Sl. glasnik RS", br. 85/2014).
30. Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine („Sl. glasnik RS”, broj 51/2010).

IMPACT OF MODERN AGRICULTURE TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF GUIDELINES

Nebojša Praća¹⁸, Miodrag Paspalj¹⁹, Dušanka Paspalj²⁰

Abstract

This paper analyzes the importance of modern agricultural production in market international order and in the national system of economic development. Agricultural policy in the world needs to respect environmental standards in order to protect the environment and human health. Modern agricultural policy seeks to achieve national food security and safety. The question that the work we're trying to answer is: is it and how in the world feasible in the modern market economy based on the prevailing "neo-classical" model of development.

This paper examines the interdependent and complex relationship of economic growth, demographic trends and agricultural production in terms of climate change and other environmental problems and possibilities of development of modern agriculture, which directly affects the sustainable and equitable development in the "polycentric" international order that is in the changes.

Keywords: agriculture, agro, agricultural policy, ecology, institutions, sustainable development, security.

Rad primljen: 27.09.2017.

Rad prihvaćen: 11.04.2017.

¹⁸ Nebojša Praća Ph.D., Associate professor, School of economics and management studies, Kragujevac, Karađorđeva no. 52, 34000 Kragujevac.

¹⁹ Miodrag Paspalj Ph.D., Full Professor, Belgrade Business School, Kraljice Marije no. 73, 11000 Beograd, E-mail: miodrag.paspalj@bbs.edu.rs

²⁰ Dušanka Paspalj, Faculty of applied management, economics and finance, Jevrejska no. 2, Belgrade, Email: office@mef.edu.rs

PRAVNO-POLITIČKA STRUKTURA DEMOKRATSKE REPUBLIKE KONGO

Žikica Bardžić²¹, Dragomir Đurić²², Uglješa Mrdić²³

Pregledni rad
UDK: 323(675)

Apstrakt

Rad na ovom članku iniciran je predstojećim "mogućim" predsedničkim izborima u ovo zemlji. Da li će se desiti prava demokratija, pa će posle dva mandata Džozef Kabila i predhodnim vremenom u ukupnom trajanju od 15 godina, prepustiti mesto predsednika drugome ili će kao i u mnogim drugim susednim i Afričkim, pa i zemljama iz ostatka sveta, da se desi da se pronađe neko "rešenje" i dobije još "koji" mandat nejasno je. Za ovo je potrebno bolje shvatanje i razumevanje istorije, stanja, situacije, razmišljanja, dejstvovanja i koječega drugog u Africi i DR Kongo. Da li će prisustvo misije UN za stabilizovanje stanja u DR Kongo - MONUSCO doprineti mirnom prelasku vlasti ili... Normalno, kao i svugde na svetu sve zavisi od interesa onih "vladara" iz "sive zone" koji najčešće o tim stvarima stvarno odlučuju.

Ključne reči: DR Kongo, Kabila, etnički rat, izbori, MONUSCO, kolonizacija, prirodna bogatstva, neuspela država

Uvod

Afrički kontinet je po mnogu čemu kontradiktoran, što svakako ima uticaja i na DR Kongo. Iako kontinent obiluje najrazličitijim vrstama bogatstava i ima sve uslove za blagostanje, on ima najviše siromašnih ljudi na svetu. Zbog najrazličitijih uslova, interesa, htenja i sl. Afrika je kontinent sa najvećim brojem „neuspeh“ država. Razlozi za takvo stanje su mnogobrojni, ali kao osnovnu činjenicu možemo uzeti da je to kontinent koji je oduvek osvajan, koloniziran i eksploatisan. Najrazličitiji kolonizatori, eksploatatori i svi ostali "atori" su vodili brigu o svojim interesima i potrebama, a ne o budućnosti ovog kontingenta i njegovih stanovnika.

²¹ Docent, dr Žikica Bardžić, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karađorđeva br. 52, Kragujevac, E-mail: direktor@vsem.edu.rs

²² Vanredni profesor, dr Dragomir Đurić, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karađorđeva br. 52, Kragujevac, Email: direktor@vsem.edu.rs

²³ Uglješa Mrdić, Ministarstvo pravde Republike Srbije, Ulica Nemanjina br. 22-26, 11000 Beograd

Ako pogledamo neutralno i teoretski, DR Kongo je jedna od najbogatijih zemalja u svetu. Zašto? Pa ima veoma povoljnu klimu, plodnu zemlju, a pored plodnosti ona je bogata jer u njoj leže dijamanti, zlato, uran, bakar, tantalit-koltan pa se može slobodno reći, skoro svaki poznati retki i vredni metal i mineral. Kao jednu od osnovnih činjenica za "podasaharske države" možemo izneti tvrdnju, da što imaju veće rudno i mineralno prirodno bogatstvo to su njeni stanovnici siromašniji.

Opšte o DR Kongu

Demokratska Republika Kongo se nalazi u Africi i to u Srednjoj Africi. Po površini je druga na kontinentu (iza Alžira), i dvanaesta zemlja u svetu.

Karakteristika je da državom dominira reka Kongo i njene pritoke. Oni zajedno čine drugi po veličini rečni sliv na svetu (iza Amazona).

Demokratska Republika Kongo izlazi i na Atlantski okean (kod ušća reke Kongo u dužini od oko 40km).

Zbog svoje površine on ima više suseda pa se graniči sa: Republikom Kongo, Centralnoafričkom Republikom, Južnim Sudanom, Ugandom, Ruandom, Burundijem, Tanzanijom, Zambijom i Angolom. Ima površinu od 2.345.400 km².

Demokratska Republika Kongo se nalazi centralno-zapadnom delu pod-Saharske Afrike. Zemlja leži na obe zemljine polulopte, i to tako da se jedna trećina zemlje nalazi na severnoj zemljinoj polulopti a druge dve trećine na južnoj zemljinoj polulopti.

Reljefno je podeljena na četiri oblasti:

Kao prva je ravnica uz obalu koja je bez drveća, ali bogata močvarama, jezerima i rekama koje postoje duž Atlanske obale ili se spuštaju sa planine Mauombe.

Druga je plodna dolina reke Niari u centralno-južnom delu koja predstavlja najplodniju oblast u državi.

Treća je centralni planinski ili plato Bateke koji razdvaja slivove reke Ogove i Niari, a koji je pokriven gustom šumom.

Četvrti je sliv reke Kongo na severu koji se sastoji od poplavljenih terena u nižem delu i suvih savana u višim.

Središnjim delom zemlje dominira veliki niski plato koji okružuje vodeni bazen reke Kongo. On je prekriven tropskom kišnom prašumom. Visoki planinski lanci se nalaze na istoku zemlje. Najveći deo rečnog basena reke Kongo nalazi se u DR Kongo.

Severno-istočni deo DR Konga čine planinski lanci. U ovom delu se još uvek dešavaju dosta slabe tektonske i vulkanske aktivnosti. Duž Velike rasedne doline na

istočnoj granici DR Konga nalaze se tri velika afrička jezera: Tanganjika, Edvardovo jezero i Albertovo jezero. Geološka i vulkanska aktivnost omogućila je da ovaj deo Konga obiluje velikom količinom rudnog bogatstva i minerala. Ovo mineralno bogatstvo je relativno lako dostupno za eksploataciju jer se nalazi na površini ili plitko u zemlji.

Bogatstvo u rudama i mineralima kao da prati i bogatstvo u raznim vrstama klima. Tako da je u predelu basena reke Kongo zastupljena topla i vlažna klima, a u južnim visoravnima hladna i suva klima.

Kao što je rečeno zemlja leži sa obe strane ekvatora. Zbog toga su godišnja doba obrnuta pa tako kišna sezona južno od ekvatora traje od maja do oktobra, a severno od ekvatora, od novembra do aprila. Duž ekvatora kišne padavine su česte tokom cele godine. Ovako obilne godišnje padavine, koje u nekim delovima zemlje dostižu količinu od 200cm po km², rezultuju drugom po veličini kišnom prašumom na svetu.

Klima je tipično tropska, i karakterišu je visoke temperature i vlažnost od oko 80% (ovakvo stanje je preko cele godine i sezona nema veliki uticaj na ove karakteristike). Prosečna količina padavina za celu zemlju iznosi oko 107cm po km². Najviše padavina ima na severu, a najmanje ka Atlantiku i jugu zemlje. Godišnja temperatura se kreće u rasponu od 17 do 33°C.

Reka Kongo svojim najvećim delom teče kroz DR Kongo. Ona je druga u svetu posle reke Amazon po prosečnom protoku vode. Zahvaljujući obilnim padavinama, reka Kongo nema veće oscilacije u količini vode tokom godine. Karakteristično je da je to najdublja reka na svetu. Pre ušća u Atlantik kod mesta Muanda, reka pravi veličanstvene Livingstonove vodopade. Sa ukupnom dužinom od 4.700km to je druga najduža reka u Africi.

Glavni grad DR Kongo je Kinšasa, i on u administrativnoj podeli egzistira kao posebna gradska oblast. U DR Kongo živi 77,5 miliona ljudi (podatak za 2015.godinu).

Najveći gradovi su Kinšasa, Mbudži Maji, Lubumbaši, Kolvezi, Hananga i Kisangani. Inače DR Kongo je podeljen na 10 oblasti i jednu gradsku oblast i to: Bandundu, Bas-Congo, Équateur, Kasai-Occidental, Kasai-Oriental, Katanga, Maniema, Nord-Kivu, Orientale, Sud-Kivu i Kinshasa (gradska oblast).

Stanovništvo, kultura, zdravstvo

U zemlji živi oko 77.5 miliona ljudi (podatak za 2015.godinu). Kongo je četvrta zemlja u Africi, a osamnaesta u svetu po broju stanovnika. Kao u kod nekih susednih zemalja stopa priraštaja je oko 2,6%. Ovako velika stopa stvara skoro

jednaku raspodelu stanovništva na grupu veoma mladih (do 14 godina) sa 44% i ostalih 56%.

Kongo kao i dobar deo Afričkih zemalja ima izražen problem rasporeda stanovništva kao posledicu kolonijalne vladavine, odnosno preseljenja velikog broja stanovništva iz ruralnih oblasti u gradove.

Pored ovoga preovlađuje vrlo neravnomerna neraspoređenost stanovništva, što je karakteristika i drugih afričkih zemalja, a posledica je kako geografskih karakteristika tako i istorijskih uslova, posebno kolonijalnog razdoblja. Po ovom, nažalost negativnom trendu, DR Kongo stoji u samom vrhu stope urbanizacije u Africi.

Etnički sastav DR Konga čini lepeza od oko 250 grupa. Situaciju čini složenijom i to da su te grupe različite po poreklu, jeziku, običajima i sl. Ipak sve ove grupe možemo po jezičkom – lingvističkom kriterijumu da svrstamo u tri grupe. Te grupe su:

- Bantu crnci (poreklom iz Nigerije, čini oko 80% stanovništva koje pokriva dve trećine teritorije),
- Sudanski crnci (ima ih oko 15 milona, uglavnom žive na severu zemlje u savani),
- Niloti (relativno malobrojni, žive pridruženi grupama iz Ugande i Sudana na severoistoku zemlje),
- Posebnu grupaciju predstavljaju Pigmeji. Ima ih oko 150.000 ali su rasuti po prašumama, a koriste jezike bantu i sudanskih crnaca.

U zemlji se govori oko 240 jezika. Zvanični jezik je francuski, a pored njega se kao zvanični koriste svahili, lingala, kikongo i čiluba.

Po pitanju vere to je hrišćanska zemlja čiju religiju ima oko 80% stanovništva. Ipak kao i svugde u svetu katoličko hrišćanstvo se i ovde deli na katolike (oko 50%), protestante (oko 20%) i Kimbanguisam (oko 10%).

Ostatak su oko 10% muslimani i 10% ostalih (hindu, tradicionalni – višebošci...)

Već je rečeno da su kolonizatori – Belgijanci izbegavali da razviju sistem školstva. Tako su sistem školovanja sveli na školovanje u organizaciji crkve, ali u takvom obimu da nije mogao da zadovolji ni potrebe privilegovanih slojeva, a kamo li da se raširio na ostalo stanovništvo.

Po dobijanju nezavisnosti posebna pažnja je posvećena stvaranju građanskog sistema obrazovanja. U nekim godinama odvajano je do 30% budžeta za ovu namenu. Kao rezultat toga je podatak da je u sistemu osnovnog obrazovanja oko 3 miliona dece, srednjeg oko 50.000, a visokog oko 15.000.

Posebna pažnja se obraća usmenoj književnosti. Tako da su narodi Konga uspjeli da pronađu i sačuvaju veliki deo kulturnog blaga Konga.

Pored usmene književnosti u basen reke Kongo je razvijena tradicionalna ili „crnačka umetnost“ (božanstva i sile su predstavljani kroz izradu maski, statua i fetiša).

Ali zajednička karakteristika, ne samo Konga već Afrike, je muzika. Ona je nosilac umetnosti i zauzima glavno mesto u društvu. Normalno u tolikoj raznolikosti etničkih grupa da su melodije, ritam i instrumenti različiti, ali svi imaju kao osnovu muziku. Muzika Konga je prepoznata i priznata u celoj Africi.

Zdravstvena situacija je veoma složena. Na to su uticali bedni uslovi života, nepostojanje osnovnih uslova za zdravstvenu zaštitu, veoma loše razvijen zdravstveni sistem, migrativna kretanja od sela ka bednim naseljima u okolini gradova, izbeglištvo, interno raseljene osobe i još mnogo drugih negativnih faktora. Po pitanju zdravstva situaciju otežava i veliki broj i rasprostranjenost tropskih i zaraznih bolesti (malarija, meningitis, tripanozomijaza – bolest spavanja, žuta groznica, tuberkuloza, ebola itd). Dok je po pitanju smrtnosti dece i novorođenčadi Kongo u samom svetskom vrhu. Čim se spomene Afrika, nezaobilazno je i pitanje "famozne" seksualno prenosive bolesti SIDA. Kongo je sa tim problemom negde u sredini u Africi sa oko 4,2% zaraženih HIV virusom.

Kongo danas posle Čada ima najveći procenat smrtnosti novorođenčadi u svetu. Preko 125.000 dece do 5 godina umire od bakterije pneumokoka. Akcijom vakcinacije dece koja je sprovedena uz međunarodnu pomoć unekoliko je umanjen ovaj problem bar oko glavnog grada Kinšase.

Kao da sve ovo gore nije dovoljno pa se na to nadovezuje i ekonomija. Tako DR Kongo spada u slabo razvijene zemlje. Korupcija je na takvom nivou da onemogućava normalno funkcionisanje zemlje. Crno tržište guši privredu i uz krijumčarenje čini bitan dodatak ovom stanju.

Bruto nacionalni dohodak se od 2001.godine sa 5,2 milijarde dolara, nekako podigao na 32,69 milijardi dolara u 2013.godini .

Ovakvom stanju je kumovala dugotrajna kolonijalna eksploatacija u sprezi sa industrijom, zasnovanom na jeftinoj radnoj snazi i skoro isključivom izvozu sirovina. Uz dugogodišnju političku nestabilnost, stalne borbe za vlast i ratne sukobe (dva velika i više desetina malih ratova i sukoba), koji su stvorili višemilionski korpus izbeglica i sa višedecenijskim ekstremno krupcionaškom i apsolutističkom vlašću diktatora Mobutua, ekonomija Konga nije ni mogla da se razvije. Tako da je ona nerealno loša slika u odnosu na prirodna, rudna i mineralna bogatstva zemlje.

Privreda Konga leži na tri temelja, to su: rude, šume i hidroelektrični potencijal. Rudarstvo i metalurgija u suštini drže privredu Konga, jer u bruto društvenom proizvodu zemlje učestvuju sa oko 25%. Taj procenat se u izvozu zemlje diže na više od 85%. Ne sme se zaboraviti da je Kongo prvi u svetu po proizvodnji industrijskih dijamanta i kobalta (preko $\frac{3}{4}$ svetske proizvodnje). Da su peti u svetu po proizvodnji bakra, sedmi po proizvodnji kalaja, jedanaesti po proizvodnji zlata, dvanaesti po proizvodnji cinka itd. Osim ovih ruda i minerala Kongo proizvodi i kadmijum, germanijum, berilijum, nikal, magnezijum, srebro, olovo, hrom, rude gvožđa i hroma kao i značajne količine uglja.

U nalazištima rudama bogatih provincija Saba, Gornji Kongo i Istočni Kasai veoma je čest slučaj da se ruda nalazi blizu površine, tako da se površinskim kopom relativno lako i jeftino vadi.

Nakon dobijanja nezavisnosti DR Kongo je pokušao da sačuva svoja rudna bogatstva tako da su sva rudna bogatstva postala vlasništvo države. Ali to nije imalo velikih uspeha, jer raznim oblastima vladaju lokalni gospodari rata podržanih od "spoljnih mentora" koji su zainteresovani za jeftino dobijanje skupih sirovina. Još uvek se robovski eksploatišu ljudi, pa čak i deca i žene. Država ne može ništa ili veoma malo da tu donese promena. Stanje je veoma loše, čak i zdravstveno tako da je Istočni Kongo jedno od tri svetska žarišta kuge.

Zlato Konga koje je ovim ljudima donelo samo zlo i koje opravdano zovu „ukletim“, veoma se efikasno prenosi van zemlje, jer su nalazišta uz granicu sa Ugandom. Otkupljeno zlato od preprodavaca se prenosi u Ugandu. U Ugandi se prave papiri i zlato postaje Ugandsko. Sve ovo se ne bi dešavalo da halapljivost "demokratskih zapadnih korporacija" ne plaća i kupuje to "ukleto" zlato. Simbioza u interesu svetskih "lešinara" da dobiju jeftino zlato i lokalnih Kongoanskih moćnika da dobiju oružje, još nije naišla na adekvatan odgovor koji bi ga prekinuo.

Pored rudnih bogatstava Kongo ima i nalazišta nafte u podmorju koje eksploatiše uz pomoć stranih (normalno američko, japansko i belgijskih naftnih kompanija).

U istočnim regijama (Buhavu - Goma) ima velikih rezervi zemnog gasa, a u jezeru Kivu i nalazišta metana.

O moći hidropotencijala ove zemlje ne treba puno trošiti reči. Dovoljno je reći reka Kongo i njene pritoke koje čine skoro 15% svetskog hidropotencijala i Kongu daju mogućnost da uživa u obilju jeftine, obnovljive i čiste energije.

DR Kongo, iako raspolaze sa gotovo polovinom tropskih šuma Centralne Afrike nije veliki proizvođač drveta. Ovo je i pozitivno i negativno. Dobro je da je vlada shvatila značaj ovog resursa, da želi da ga racionalno koristi i gazduje. Predviđa se da u narednim periodu drvo postane drugi izvozni proizvod DR Konga.

Poljoprivreda bi ovoj zemlji sa veoma povoljnim uslovima za uzgajanje skoro svih poljoprivrednih kultura, i sa skoro 80% seoskog stanovništva trebala da bude, ako ne jedan od glavnih motora, onda da obezbeđuje potpunu ishranu zemlje. Nažalost Kongo je primoran da uvozi skoro 20% svojih osnovnih prehrambenih potreba (žitarice, meso, mleko...).

Ovo je posledica nasleđene strukture poljoprivredne proizvodnje iz kolonijalnog razdoblja. Tada je prvenstveno stimulisana poljoprivredna proizvodnja plantažnog tipa, namenjena izvozu. Kongo se ovoga nije oslobodio tako da plantažni tip proizvodnje učestvuje sa oko 80% u izvozu poljoprivrednih proizvoda. Tako se DR Kongo na svetskom tržištu pojavljuje kao izvoznik kafe, palminog ulja, kaučuka, pamuka, čaja, kakoa i dr.(u izvozu učestvuju sa 15%).

Stočarstvo, koje je bilo dosta narušeno u periodu političkih sukoba, ipak se razvilo i to kao stočarstvo rančerskog tipa. Najzastupljenije je u južnim i severnim regijama savana, te planinskom masivu na istoku. Što se tiče ribarstva to je jedna od nesumnjivo razvijenih grana poljoprivrede. Ovaj podatak ne mora da zbunjuje imajući u vidu velika jezera i sliv reke Kongo.

DR Kongo spada u grupu Afričkih zemalja koje raspolažu sa velikom sirovinskom bazom i u oblasti rudnih bogatstava i u hidro potencijalu. Osim ovoga oko velikih gradova je razvijena industrija za preradu potrošnih dobara za koju se predviđaju mnogobrojni projekti realizacije. Na prvi pogled iako sve izgleda u redu, kada se pogleda raspored po teritoriji može se zaključiti da se oko 75% industrije nalazi u dva regiona, a da je ostatak države skoro potpuno poljoprivredan. Takođe, bazna industrija za preradu metala, koncentrisana je u regiji Sabe gde su i glavna nalazišta. Ipak ovo je oblast koja se najbrže razvija (godišnja stopa rasta industrijske proizvodnje je dva puta veća od stope rasta ukupne privrede).

Najvažnije grane su metalurgija, proizvodnja električne energije, prehrambena industrija, industrija tekstila, prerada metala, drvna industrija, industrija građevinskog materijala i metaloprerađivačka industrija.

Kapaciteti hemijske industrije, industrije gume, industrije za montažu vozila i rafiniranje nafte zadovoljavaju domaće potrebe.

Ovakvih uspeha u industrijalizaciji ne bi bilo da nije bilo stranih investicija. Osnovni cilj industrijalizacije zemlje je da se smanji ili potpuno ukine uvoz hrane i potrošnih dobara i da DR Kongo od izvoznika sirovina postane i izvoznik finalnih proizvoda.

Kao i ostale afričke zemlje, DR Kongo ima saobraćajnu infrastrukturu koja ne odgovara potrebama nacionalne privrede. Najvećim delom izgrađena u kolonijalnom periodu (prvenstveno železnice i putevi), transportna mreža nalazila se u funkciji stranih interesa, osiguravajući što efikasniji transport prirodnog

bogatstva iz unutrašnjosti na obale Atlantskog i Indijskog okeana. To preusmerenje i diversifikacija se želi postići izgradnjom železničke pruge Ilebo-Kinšasa (dužina oko 3.500 km, koja povezuje Sahariju na zambijskoj granici sa lukom Banana na Atlantskom okeanu). Proširenjem luke Banana i povezivanjem sa lukom Matadi, očekuje se otvaranje mogućnosti korišćenja luka i samim tim i oslobađanja privrede od inostrane zavisnosti.

Za razliku od kompnenog i vodenog saobraćaja, vazdušni saobraćaj je dosta razvijen. Zemlja ima 34 aerodroma i veliku modernu vazdušnu flotu.

Kao i mnogo šta u privredi Konga tako i izvoz prate problemi. Oni se ogledaju u tome da se izvoze uglavnom usko specifični proizvodi što se vidi kroz podatak da sa skoro 85% u izvozu učestvuju proizvodi rudarske industrije. Kako je svetsko tržište metala i minerala osetljivo i podložno čestim i naglim negativnim kretanjima to je i izvoz Konga u mnogome zavistan i nesiguran. Ostatak izvoza pripada poljoprivrednim proizvodima i to kafi, palminom ulju, uljanim pogačama, drvu, kaučuku... Na industrijske proizvode otpada minornih 1% izvoza i to rečito govori o neizbalansiranom izvozu. Kao posledica ove neizbalansiranosti u strukturi uvoza uglavnom učestvuju gotovi proizvodi. Glavni region iz kog se uvozi je Evropa.

Kongo ima odličnu polaznu osnovu za razvoj turizma koji je takođe prioritetan u celokupnom privrednom razvoju. Pri tom se ovoj grani daje selektivni karakter prvenstveno iz ekoloških razloga.

Istorija

Istraživanja arheologa su potvrdila stavove da je teritorija današnje države DR Kongo, a posebno regije Saba i Kasai, jedna od najstarijih zona na kojoj se razvila ljudska civilizacija. Naučno je potvrđeno da su ovi prostori bili naseljeni još u praistoriji. Plemena Bantu su tokom perioda do 1.000-te godine naše ere, migrirali sa teritorija današnje Nigerije i Sudana na teritoriju današnjih država Kongo i Angola. Dolaskom i naseljavanjem ovih područja, novodošla plemena mešala su se sa autohtonim stanovništvom, Pigmejima i Bušmanima, formirajući razna plemenska kraljevstva.

Kongoanski ratovi

U najvećem ratu u modernoj afričkoj istoriji, direktno je učestvovalo osam afričkih zemalja i oko 25 naoružanih grupa. Zaključno sa 2008. godinom kao posledica rata je stradalo 5.400.000 ljudi, većinom od bolesti i gladovanja. Sa ovim podacima Drugi kongoanski rat je postao najsmrtonosniji konflikt od Drugog svetskog rata do tada. Milioni ljudi su napustili svoje domove, a mnogi su izbegli u susedne države.

Prvi kongoanski rat je trajao od kraja 1996. do 1997. godine. Njime je sa vlasti svrgnut zairski predsednik Mobutu Sese Seko

Uzrok za ovaj rat je bila izbeglička kriza nastala posle genocida u Ruandi. U istočni Zair je 1994. godine, stiglo oko 2 miliona Hutu izbeglica koji su bežali od osвете Tutsija. Njih su napadali Tutsiji iz Ruande i Tutsiji iz Zaira (Banjamulenge). Hutu ekstremiste iz političkih razloga je podržavao Mobutuo. Vlada Ruande, (dominiraju Tutsi), šalje naoružanje etničkim Tutsima (Banjamulenge) u istočnom Zairu. Za ovu intervenciju javno ih je optužila Vlada Zaira i ista je ovaj čin osudila, ali nije imala moć da mu se vojno usprotivi.

Tako se krajem 1996. godine pojavljuje ujedinjeni pokret AFDL pod vođstvom Lorana Kabile. Ovaj pokret su podržavale Uganda, Ruanda i Angola. Vođa pobunjenika, Loran Kabila, bio je dugogodišnji protivnik Mobutuovog režima, a podržavao je stavove Patrisa Lumumbe.

Uz veliku i aktivnu podršku Ruande, Ugande i Angole, Kabilina vojska je brzo stigla do prestonice Kinšase. U toku tog napredovanja iz unutrašnjosti Kongoa su dolazili izveštaji o masakrima i brutalnim zločinima pobunjenika. Osnovni zahtev Kabile je bio pad vlade. Mobutu je morao da pobjegne iz zemlje i septembra 1997.godine umire u Maroku. Koristeći taj događaj, Loran Kabila se proglašava za novog predsednika države i naređuje uvođenje reda u zemlji. Kao jedan od prvih poteza je bio promena imena zemlje u Demokratska Republika Kongo umesto Mubutuovog Zair.

Ovakav Kongo je bila država sa ogromnim dugovima, bez privrede i bez političke stabilnosti. Prisustvo velikog broja stranih vojnika, nedostatak političke stabilnosti i interesi spoljnih sila, stvarali su idealne uslove za izbijanje Drugog kongoanskog rata.

Drugi kongoanski rat (Afrički svetski rat ili Veliki rat Afrike) trajao je od 1998. do 2003.godine.

Razlog za rat je bio ostanak vojnika iz Ruande (koji su ratovali su na strani Kabile), u Kongu bez namere da se vrate u Ruandu. Kada su se stekli uslovi Kabila se zahvalio stranim trupama (Ugandanima i Ruandancima) na pomoći i naredio njihovo povlačenje. Uznemireni ovim postupkom (pod plaštom gubljenja sigurnosti) narod Banjamulenge na istoku Konga se ponovo pobunio. Ruanda i Uganda su im odmah poslale "pomoć". Vrlo brzo su ovladali velikim delom istočnog Konga. U ovo ratu je ponovljena podela naroda Hutu i Tutsi. Tako su na strani vlade DR Konga ratovali pripadnici plemena Huti, a na suprotnoj – pobunjeničkoj strani su bili Tutsi.

Pobunjenici su brzo napredovali i do kraja avgusta su ugrozili Kinšasu. Tada se u rat na strani DR Konga uključuju i daju vojnu i logističku podršku Namibija, Zimbabve, Angola, Sudan i Čad. U januaru 1999. godine je sklopljeno primirje između Ruande, Ugande, Angole, Namibije i Zimbabvea. Kao što se moglo

očekivati ugovoren prekid sukoba i demilitarizacija nisu ispoštovani. Ujedinjene nacije su februara 2000. godine u Kongo uputile mirovnu misiju MONUK (MONUC). I pored ove aktivnosti i direktnog mešanja UN, borbe (doduše sporadične) su se nastavile.

Sredinom januara 2001. godine izvršen je atentat na Lorana Kabilu. On je podlegao ranama iz ovog atentata dva dana kasnije. Tada parlament Konga, jednoglasno za novog predsednika bira Kabilinog sina Džozefa Kabilu.

Džozef Kabila je uz posredstvo UN u februaru iste godine, dogovorio povlačenje snaga Ruande i Ugande.

DR Kongo i Ruanda su potpisali mirovni sporazum na leto 2002. godine. Njime je bilo predviđeno povlačenje snaga Ruande iz Konga (20.000 vojnika) i razoružavanje Hutu milicije u istočnom Kongu. Po ovome potpisan je i mirovni ugovor sa Ugandom na jesen iste godine.

Nakon stabilizovanja političkog i vojnog stanja i povlačenja stranih snaga Kongoanske političke frakcije su u krajem 2002. godine potpisale sporazum o prelaznoj vladi i održavanju demokratskih izbora. Ovo je označilo i kraj Drugog kongoanskog rata.

Vlada Konga je uglavnom uz pomoć donacija uspjela da koliko-toliko stabilizuje stanje u zemlji.

Sporazumom političkih strana 2003. godine, stvaraju se uslovi za demokratske izbore (koji su održani 2006. godine), a uz izbore dogovorena je i buduća administrativna decentralizacija.

Kršenje, nepoštovanje ljudskih prava i uloga međunarodne zajednice

Možemo sa sigurnošću potvrditi, da je DR Kongo jedna od vodećih zemalja u svetu po kršenju i nepoštovanju ljudskih prava.

Svi ovi vojni sukobi i borba za vlast čiji je početak označilo sticanje nezavisnosti DR Konga, praćena je najvećim egzodusom izbeglica, do tada ikada, zabeleženim u istoriji čovečanstva. Takođe izuzetno veliko stradanje civila gde se procene kreću do više miliona mrtvih (što od borbi, što od bolesti i gladi), stotine hiljada raseljenih i izbeglica rezultat su ovakvih agresivnih i dugih ratnih sukoba. Crno svetlo na ovaj podatak baca i činjenica da ni jedna strana u sukobu nije prezala od masovnih kršenja ljudskih prava i međunarodnog humanitarnog prava.

Pripadnici naoružanih pobunjeničkih grupa i vladinih snaga bezbednosti rutinski su činili mučenja i zlostavljanja, posebno prema političkim protivnicima. Korišćene su razne metode mučenja kao što su premlaćivanja, povrede izazvane nožem, silovanja i vešanja ljudi na javnim mestima. U većini zatvora i objekata zatočeništva vladali

su surovi uslovi, pri čemu su zatvorenike podvrgavali svirepom, nečovečnom ili ponižavajućem postupanju. Bilo je izveštaja da su zatvorenici redovno umirali od neuhranjenosti i kao posledica nelečenja od raznih bolesti.

Još jedna humanitarna kriza u severoistočnom regionu Orijentalne pokrajine koja je bila u toku 2009. godine pokazala je svu brutalnost ratova i oružanih sukoba u Kongu. Tada iz Ugande dolaze pripadnici Lord's Resistance Army (LRA), koji sprovode vojne akcije u Demokratskoj Republici Kongo, Sudanu i Ugandi, i izvršavaju brutalne napade na civile. Takođe, LRA se optužuje za smrt preko 1.200 ljudi i kidnapovanje više od 600 dece.

Vojni sudovi su u toku 2008. godine osudili na smrt najmanje 50 ljudi, uključujući civile. Međutim, izvršenja kazni nije bilo, bar prema izveštajima organizacije Amnesty International.

Ovakvo crno stanje je pojačavala procena da je i pored relativnog mira u 2008. godini, još uvek bilo od 3.000 do 4.000 dece u redovima raznih naoružanih grupa.

U ovom delu ne sme se zaboraviti jedan veoma važan događaj, odnosno sukob između Vladinih snaga i ruandske Hutu milicije - Demokratske snage za oslobođenje Ruande (FDLR) u 2009. godini kada je izvršen jedan od najmasovnijih posleratnih zločina.

Najveći deo pomenutih sukoba je skoncentrisan u četiri provincije: Severena Kivu, Južna Kivu, Ekvarorijalna i Orijentalne provincije.

Kancelarija Visokog komesara za ljudska prava (OHCHR) je 01.10.2010. godine objavila detaljan izveštaj o brutalnom kršenju ljudskih prava i kršenjima odredbi međunarodnog humanitarnog prava na teritoriji Demokratske Republike Kongo u periodu od marta 1993. do juna 2003. godine. Ovaj izveštaj je vlada Ruande je pokušala, na sreću bezuspešno, da pre objavljivanja bude promenjen. Razlog za to je što su neke od najtežih zločina dokumentovali članovi Ruandske Patriotske armije (RPA), i njihovi saveznici u Kongu Savez demokratskih snaga za oslobođenje Konga (AFDL), koji su zločine i počinili. Opisi iz izveštaja navode na pomisao i mogući predmet eventualno počinjenog genocida.

I danas u Kongu, od posledica bolesti i gladi umire oko 45.000 ljudi mesečno. Izveštaji ukazuju da su skoro polovina umrlih, deca ispod 5 godina.

Međunarodna zajednica ni u periodu ratova, a ni do danas nije našla odgovor na katastrofu u Kongu. Savet bezbednosti Ujedinjenih nacija i generalni sekretar UN su često osuđivali kršenja ljudskih prava i humanitarnu katastrofu koja je zadesila lokalno stanovništvo. Ali se od toga nije otišlo dalje. Iako je međunarodna zajednica stalno iskazivala podršku za političke i diplomatske napore u okončanju rata, nisu

preduzeti nikakvi efikasni koraci koji bi zahtevali odgovornost za ratne zločine i zločine protiv čovečnosti koji su počinjeni u Kongu.

Pored svega DR Kongo je zemlja koja služi i kao izvor, a i kao odredište trgovine ljudima. Najvećim delom trgovina ljudima je interna i muškarci, žene i deca iz istočne pokrajine prodaju se u ostalim delovima zemlje u svrhu prinudnog rada i prisilne prostitucije. Osim toga jedan deo trgovine ljudima se obavlja van granica zemlje. Većinu ove trgovine vode naoružane bande, ali dokazi nevladinih organizacija ukazuju da su u trgovinu umešane i vladine snage.

I dan danas se u rudnicima istočnog Konga još uvek odvija nečuvena eksploatacija stanovnika, posebno dece, žrtava sukoba, koji masovno stradaju od nasilja, gladi i bolesti. Ovi robovi služe da još više obogate lokalne „gospodare rata“, uz njihove mentore iz okruženja. Grabež za bogatstva iz rudnika stabilizovala je krizu, jer ona pruža sve uslove za nemerljivo bogaćenje naoružanih donosilaca odluka – u šta spada i dostupnost bezbrojnog roblja-rudara, koji su izgubili sve, izuzev golih života

Vlada DR Konga ne ulaže veće napore za eliminaciju trgovine ljudima. Do sada nije pokazala skoro nikakav napredak u procesuiranju i kažnjavanju počinilaca trgovine ljudima ili u podizanju svesti javnosti o pogubnosti trgovine ljudima.

Politički sistem i izbori

Od sticanja nezavisnosti politiku u DR Kongo obeležavaju stalne unutrašnje političke krize i previranja, autoritarni diktatorski režimi, brojni vojni sukobi i krize. Kao da to nije dosta već se u politički život DR Konga mešaju i aktivno učestvuju susedne zemalje, velike sile i međunarodna zajednica.

Osnovni i najviši pravni akt zemlje je ustav. Ustav DR Konga, koji je nakon velikih peripetija i sprovedenog referenduma (sa velikim problemima i iz ogromnu pomoć međunarodne zajednice) usvojen i proglašen 2006.godine, definiše DR Kongo kao sekularnu, demokratsku državu sa polu-predsedničkim sistemom vlasti.

Predsednik se bira na neposrednim, slobodnim i fer izborima na mandat od pet godina, sa mogućnošću jednog reizbora. On imenuje premijera i svoj kabinet.

Zakonodavnu vlast realizuje dvodomni Parlament, koji se sastoji od gornjeg doma (Senat čiji se članovi biraju od strane provincijskih parlamenata) i donjeg doma (Narodna skupština čiji se članovi biraju neposredno na izborima).

Realizacijom izbora 2011. godine i izborom Džozefa Kabile za predsednika po drugi put, nastavljen je kontinuitet "nekontinuiteta". Naime država nije uspostavila potreban nivo demokratije i vladavine prava. Podela vlasti postoji samo u teoriji. Praktično nema nezavisnog sudstva, a doneti zakoni se uglavnom ne sprovode. Sve državne institucije su u velikoj meri korumpirane i nepouzidane (po tom pitanju se

ništa ne menja već decenijama). Rukovodeća mesta u državnim institucijama i preduzećima zauzimaju stranačke ličnosti koje rade za stranu, a i za svoju korist.

Vlada ne kontroliše celu teritoriju (posebno istok zemlje) pa je teritorijalni suverenitet države ugrožen. U zemlji, od samog sticanja nezavisnosti, postoje brojne pobunjeničke grupe koje dovode u pitanje legitimnost države ili iskazuju svoje secesionističke zahteve.

Prema kategorizacijama uspešnosti jedne države i svih realnih činioaca, može se slobodno reći da je DR Kongo trenutno u kategoriji "neuspela država".

Od sticanja nezavisnosti u Kongu nikada nije izvršena miran prenos vlasti. Prvi slobodni parlamentarni i predsednički izbori u DR Kongo su održani 2006.godine. Za predsednika je u drugom krugu izabran Džozef Kabila, dotadašnji predsednik .

Na izborima 2011. godine koji su sprovedeni uz tehničku pomoć UN za predsednika je ponovo izabran Kabila.

U mesecu martu 2016. godine Izborna komisija DR Konga je izdala saopštenje, da planirani izbori u decembru neće moći da se održe. Kao razlog je navedeno da birački spiskovi ne postoje, i da je za pripremu biračkih spiskova potrebno najmanje 16 meseci, odnosno da se ne mogu pripremiti pre jula meseca 2017.godine. Tada je predsednik izborne komisije gospodin Nanngaa izjavio: „Pred nama u Kongu je danas pitanje kako da pomirimo problem izbornog ciklusa ... sa tehničkim problemima sa kojima se suočavamo.“

To je bio signal da vladajuća koalicija na čelu sa predsednikom Džozefom Kabilom, priprema teren da se izbori planirani za kraj godine ne održe. Pretpostavka je bila da će se odraditi scenario kakav je bio u nekim susednim zemljama gde su odlaganjem izbora stvarani uslovi (kroz institucije vlasti pa čak i zakonodavnog menjanja ustava kroz sproveden referendum) za produžetak vladavine. Na ovaj način su dotadašnji predsednici Burundija i Republike Kongo stvorili uslove da se ponovo izaberu, iako na ponovni izbor nisu imali prava.

Opozicione stranke su burno reagovala i pozvale na štajk, kada je u maju mesecu Ustavni sud doneo presudu da Kabila može da ostane na vlasti, ako se ne održe planirani izbori, sve dok se ne izvrše ponovni izbori i izabere njegov naslednik.

Odmah potom je Vlada DR Konga saopštila da teži da održi lokalne i pokrajinske izbore pre predsedničkih izbora. Po nekim mišljenjima političkih analitičara, lako može da se desi da se Kabilin naslednik ili sam Kabila izaberu za predsednika tek 2018. ili čak 2019.godine.

Katolička crkva se javno usprotivila ovoj ideji i izjavila da želi da SAD utiču na Džozefa Kabilu i da mu zabrane da se kandiduje za treći predsednički mandat. Imajući u vidu da je više od 40% stanovništva DR Konga katoličke veroispovesti,

onda ovaj poziv ima veliku težinu. Crkva je pozvala stranke i političare na vlasti, da ponovo procene ispravnost odluke da se predsednički izbori održe 2017.godine, odnosno možda čak do aprila 2018.godine .

Sve ovo je dovelo do masovnih nemira u Kinšasi koji su održani 19.09.2016. godine. Na njima je ponovo kao i u protestima u avgustu bilo na desetine poginulih, a kancelarije šest opozicionih stranaka su spaljene.

Šef kancelarije UN za ljudska prava optužio je snage bezbednosti za upotrebu "prekomerne sile" protiv demonстранata, a SAD su uvele sankcije za dvojcu visoko pozicioniranih pripadnika snaga bezbednosti.

Maman Sambo Sidikou, šef misije UN u Kongu, rekao je u Savetu bezbednosti UN da je zemlja u "ustavnoj krizi, sa produbljivanjem političke polarizacije i da ne postoji rešenje na vidiku". "Akteri ove krize koji se pojavljuju sa svih strana, sve su više i više voljni da pribegnu nasilju u ostvarivanju svojih ciljeva, dok se prostor za konstruktivnu političku aktivnost još više smanjio. Ako se nastavi ovim putem, verujem da je nasilje velikih razmera neizbežno."

Sa druge strane predsednik Kabila je rekao da će poštovati ustav. Njegovi savetnici zvanično insistiraju na stavu, da Kabila ne želi da menja ustav da bi se ponovo kandidovao, kao što su to uradili predsednici Ruande i Republike Kongo. Imajući u vidu dosadašnje poteze, preostaje da se vidi koje su njegove stvarne namere u budućnosti.

Sve ovo govori da se situacija u ovoj državi pa i u celom regionu lako može da eksplodira. Imajući u vidu široko učešće mnogih grupa i zemalja u Drugom Kongoanskom ratu i njihove neugašene potrebe i htenja, pogoršanje bezbednosne situacije može da ima nesagledive posledice po bezbednost i ekonomsku situaciju i na dobrom delu Afričkog kontinenta.

Možda je jedna od osnovnih stvari koja može zadržati ovo stanje do sledećih izbora, a da ne dođe do velikih sukoba je činjenica da se lokalnim gospodarima rata u ovoj situaciji ne isplati da zamene svoju nemilosrdnu eksploataciju i bogaćenje za nesigurnost stanja u ratu. Tako da se može desiti da ono što donosi teško zlo narodu Konga, u ovoj situaciji možda može da pomogne da se izbegne veliki rat.

I pored evidentnih problema DR Kongo se nije odrekla međunarodne saradnje. Ona je član više međunarodnih političkih i privrednih organizacija počev od UN (Ujedinjene nacije) pa AKP (Grupa država Afrike, Kariba i Pacifika), AU (Afrička Unija), BAD (Afrička razvojna banka), AEC (Afrički ekonomsko udruženje), COMESA (Zajedničko tržište za istočnu i južnu Afriku), G33 (Udruženje zemalja u razvoju), SADC (Južnoafričko razvojno udruženje) i još više manje važnih i regionalnih organizovanja.

Zaključak

Demokratska Republika Kongo kao jedna od najvećih zemalja na kontinetu sa površinom od nešto više od 2,3 milona km², ni izbliza nije takav ni politički ni ekonomski činilac kakav bi trebala da bude.

Zemlja se graniči sa Angolom, Burundijem, Centralnom Afričkom Republikom, Republikom Kongo, Ruandom, Sudanom, Tanzanijom, Ugandom i Zambijom. I sve te zemlje u većoj ili manjoj meri imaju aspiracije prema površini ili bogatstvima ove zemlje.

Demokratska Republika Kongo je država sa blizu 78 miliona stanovnika i sa velikom stopom prirodnog priraštaja, koja je dovela do rapidnog uvećanja broja stanovnika.

Nakon oslobođenja od Belgijske kolonijalne vlasti, došlo je do naglog razvoja školstva na svim nivoima tako da je danas preko 70% stanovništva školovano ili obuhvaćeno školstvom.

Po ekonomskom potencijalu DR Kongo je jedna od najbogatijih afričkih pa i svetskih zemalja, sa ogromnim rudnim blagom, posebno plemenitim metalima, uranijumom i dijamantima. Oko 60% površine zemlje je pod šumama sa retkim i veoma cenjenim biljnim i životinjskim vrstama, kao i ogromnim vodenim potencijalom reka i jezera, posebno reke Kongo. Međutim, i pored ovakvog bogatstva u prirodnim resursima, njeni stanovnici spadaju među najsiromašnije na svetu.

I pored započinjanja demokratskog procesa i relativno uspešno sprovedenih demokratskih izbora 2006. i 2011. godine, a uz pomoć misija UN i EU, vlada DR Kongo nije uspostavila potreban nivo demokratije i vladavine prava. Nastojanja aktuelne vlasti za uspostavljanje vladavine prava i demokratije su uglavnom deklarativna, a nestabilnost države i slabost vlade i dalje omogućavaju nastavak sukoba i kršenja ljudskih prava u zemlji. Politiku zemlje pored brojnih unutrašnjih problema obeležava i dalje snažan uticaj susednih zemalja u politički život DR Kongo. Tu je kao nezobilazna i velika misija UN u DR Kongo - MONUSCO radi stabilizacije stanja i pomoći u izgradnji demokratskih institucija.

Ruanda, koja je danas izuzetno nepopularna među stanovnicima Konga, ima i dalje veliki uticaj na Kongo.

Bezbednosna situacija u DR Kongo je u velikoj meri zavisna od uticaja SAD kao "svetskog policajca", evropskih zemalja gde se posebno ističe Belgija, ali i od susednih zemalja od kojih dolaze direktne pretnje po bezbednost delova Konga. Ogromno prirodno bogatstvo i skoro neograničeni resursi, stavljaju Kongo pred velike bezbednosne probleme. Interesi lokalnih vladara "eksploatacije ljudi i

prorode" čine bezbednost jednim od skoro nerešivih problema u bezbednosnom smislu. Mnogobrojni ratovi, međunarodni sukobi i kriminal, konstantno razaraju zemlju i primoravaju stanovništvo na raseljavanje.

Što se tiče demokratije ova država je veoma daleko od tog pojma. To je vidljivo i iz situacije oko izbora koji su trebali da se organizuju krajem 2016. godine, a biće veliko je pitanje kada će se uopšte organizovati. Predsednik Kabila sa svojom strankom i interesima predvodi listu onih koji bi trebali da doprinesu demokratiji, ali u stvari donose realizaciju samo svojih a i tuđih interesa, profita i zarade. Pitanje izbora može lako da se pretvori u novi ratni požar, koji može da definitivno uništi ovu veliku zemlju kakvu poznajemo danas. Sve dok su interesi pojedinaca i grupe iznad svih interesa zemlje i društva za očekivati je da se desi ovakva nesreća ne samo narodu Konga nego i bilo kom narodu i državi u svetu.

I dalje su na delu najveći zločini, kriminal neviđenih razmera i korupcija koja je prisutna na svakom koraku. Ako tražimo uzrok za takvo stanje, sigurno ne moramo ići daleko u istoriju. U njegovoj dugoj istoriji, evropski trgovci crnim robljem su istrebljivali čitava sela, uz obalu reke Konga. Nasilje i nemoć bile su osnovne odrednice života naroda Konga. Od 1908. godine belgijska kraljevska kuća je najbrutalnije počela pljačkati Kongo. Nažalost, uticaj belgijskog kolonijalizma i način kako su tretirali lokalno stanovništvo, postala je norma ponašanja ljudi u ovoj državi.

Sve ovo bi možda bilo manje teško za rešenje, da Ujedinjene nacije ne pokazuju iznenađujuće veliku nemoć da se prihvate konačnog rešavanja kongoanske tragedije. To se vidi i inače kroz misiju UN i rad Međunarodnog krivičnog suda. Čak ni do danas ne postoji jasna strategija UN i međunarodne zajednice za DR Kongo, što se vidi i kroz nemoć jedne od najvećih misija UN u svetu.

Ako se uzmu kao reperi sve osnovne karakteristike neuspešne države DR Kongo ih veoma uspešno ispunjava. Tako da ga karakterišu: Vrlo slabe državne institucije; Narušena infrastruktura; Korupcija zastupljena u svim sferama društva; Nedostatak hrane za većinu stanovništva; Slaba bezbednost i sloboda kretanja, naročito izvan gradskih centara i ugrožen suverenitet prisustvom brojnih pobunjeničkih grupa, naročito na istoku države.

Teško će se regulisati ovakva kriza u DR Kongu ako on kao država i svi njegovi stanovnici (uz iskrenu i nesumnjivo veliku pomoć međunarodne zajednice), ne pronađu svoje rešenje. Neke stvari bi se nesumnjivo morale uraditi u bilo kom slučaju ako se želi bilo kakav napredak. Tako da bi trebalo:

- Izvršiti konsolidacija demokratskih institucija kroz prave demokratske izbore, decentralizovati i regionalno urediti vlast.

- Uz pomoć i posredovanje UN organizovati stalan dijalog između sukobljenih strana o spornim pitanjima.
- Obezbediti dalje prisustvo međunarodnih snaga uz postepeno prenošenje nadležnosti na lokalne institucije.
- Sprečiti šverc oružja i nekontrolisanog ulaska emigranata kroz bolju kontrolu granica.
- Izgraditi mehanizam za razoružanje stanovništva kroz otkup ili na neki drugi stimulativan način.
- Smanjiti nezaposlenost i siromaštvo davanjem koncesija na korišćenje prirodnih bogatstava svetskim kompanijama. Deo sredstava ulagati u infrastrukturu, zdravstvo i školovanje.

Literatura

1. Dimčevska A., Kecmanović S., Mašanović M. 2006. Rat, kuga i eksploatacija u DR Kongo. NVO BEOSUPPORT, Beograd.
2. Ćirjaković Zoran. Demokratska Republika Kongo – Život ispod dna. NIN, 2006.
3. African Economic Outlook, AfDB/OECD, 2008.
4. Johnson, D. 2009. Kongo-Ratovi, korupcija i umetnost preživljavanja, Berlin.
5. Demokratska Republika Kongo – Izveštaj o zemlji tražilaca azila. Centar za pomoć i zaštitu tražilaca azila - Asylum protection center. 2010.
6. CIA World factbook. Democratic Republic of the Congo – Economy. Pristupljeno 15.10.2016.godine. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/>.
7. Wikipedia - Democratic Republic of the Congo – Geography. Pristupljeno 26.10.2016.godine. <http://en.wikipedia.org/wiki>.
8. Sajt Ujedinjenih Nacija. Pristupljeno 21. novembra 2011. <http://monusco.unmissions.org/>
9. United Nations General Assembly - Human Rights Council - Report of the Special Rapporteur on extrajudicial, summary or arbitrary executions, Philip Alston: Addendum - Mission to the Democratic Republic of the Congo – objavljeno 01. juna 2010.godine. <http://www.reliefweb.int/rw/rwb.nsf/db900sid/EGUA-862PV6> i http://www.ohchr.org/Documents/Countries/CD/DRC_MAPPING_REPORT_FINAL_EN.pdf
10. <http://www.aljazeera.com/news/2016/08/dr-congo-opposition-rejects-talks-election-160821050327293.html>, pristupljeno 10.11.2016.g
11. <https://www.ft.com/content/d8df6e14-93ad-11e6-a1dc-bdf38d484582>, pristupljeno 20.11.2016.

LOW-POLITICAL STRUCTURE OF THE DEMOCRATIC REPUBLIC OF CONGO: PAST, PRESENT AND FUTURE

Žikica Bardžić²⁴, Dragomir Đurić²⁵, Uglješa Mrdić²⁶

Abstract

Work on this article was initiated by the upcoming "possible" presidential elections in this country. Will it happen right democracy, so after two terms as Joseph Kabila and the previous time in the total duration of 15 years, left the post of President to another, or if, as in many other neighboring and African, as well as countries from the rest of the world to happen to find a "solution" and gain more "who" mandate is unclear. This requires a better understanding and understanding of the history, condition, situation, thinking of engagement and stuff another in Africa and the DRC. Will the presence of the UN Mission for the stabilization of the situation in DR Congo - MONUSCO contribute to a peaceful transition of power or ... Normally, as everywhere in the world all depends on the interests of those "ruler" from "gray areas" which usually of these things really decide.

Keywords: DRC, Kabila, ethnic war, elections, MONUSCO, colonization, Natural resources, failed states

Rad primljen: 24.01.2017.

Rad prihvaćen: 11.03.2017.

²⁴ Žikica Bardžić Ph.D., Assistant professor, School of economics and management studies, Karađorđeva no. 52, Kragujevac, E-mail: direktor@vsem.edu.rs

²⁵ Dragomir Đurić Ph.D., Associate professor, School of economics and management studies, Karađorđeva no. 52, Kragujevac, Email: direktor@vsem.edu.rs

²⁶ Uglješa Mrdić, Ministry of law, Republic of Serbia, Nemanjina no. 22-26, 11000 Beograd

OCENJIVANJE I PREDVIĐANJE POTREBA POTROŠAČA

Duško Jovanović²⁷, Nikola Milenković²⁸, Radovan Damjanović²⁹

Pregledni rad
UDK: 005.346
658.8

Apstrakt

Tajna uspešnog poslovanja je u tome da znamo ko su korisnici određenog proizvoda ili usluge, i da se zna šta oni očekuju od organizacije. Razumevanje potreba korisnika je ključan faktor u njihovom zadržavanju, kao i sticanju novih korisnika u procesu ostvarivanja većeg udela na tržištu i maksimizacije profita, što je krajnji cilj svake organizacije. Dakle, shvatanje potreba korisnika vodi do uspešne ponude proizvoda i usluga koje zadovoljavaju taj osećaj potrebe, i ako organizacija unapred uspe da pogodi šta korisnicima treba, oni će imati utisak da se o njima brine i da organizacija misli da su oni njima značajni. Kako bi saznali šta je potrebno korisnicima, moraju se predvideti i planirati njihove potrebe.

Ključne reči: poslovanje, korisnici, potrebe, predviđanje, ocenjivanje.

Uvod

Kvalitet je verovatno jedan od najkontraverznijih pojmova u današnjem životu. Može se upotrebiti u kontekstu pouzdanosti pri upotrebi, ponekad označava ono što je izrađeno od posebnih materijala, obrađeno na poseban način, uz visok stepen pažnje i uloženi napor. Često, u marketinške svrhe, pojam kvaliteta dovodi se u vezu sa sofisticiranošću, elegancijom, ponekad luksuzom. Neki kažu da je kvalitet ono što god želimo, pod uslovom da smo u poziciji da to i sprovedemo u delo. Bez obzira na nedoumicu sa kojom se srećemo pri pokušaju definisanja kvaliteta jedno je tačno i toga se treba pridržavati: kvalitet nije apsolutna veličina, naprotiv, relativna je.³⁰

²⁷ Vanredni profesor, dr Duško Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Karađorđeva 52, Kragujevac, E-mail: direktor@vsem.edu.rs

²⁸ Nikola Milenković, M.Sc., elektrotehnike, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Karađorđeva 52, Kragujevac, E-mail: direktor@vsem.edu.rs

²⁹ Docent, dr Radovan Damjanović, Vojna akademija, Uprava za logistiku, Generalštaba Vojske Srbije, Ulica Gardijska br. 7, Beograd

³⁰ Jovan Filipović, "Osnove kvaliteta". FON 2005.

U praksi ‘Kvalitet’ je ono što kupcu pruža potpuno zadovoljstvo. Neke potrebe kupaca su sofisticirane, druge mnogo manje, ali svi će oceniti kvalitet onoga što kupuju na osnovu toga kako su njihove potrebe i očekivanja zadovoljene, uključujući i cenu koju treba da plate. Ovo se odnosi na svakog kupca, bez obzira da li je on domaćin, industrijski kupac ili predstavlja lokalnu vlast ili opredeljenje vlade.

Ne postoji takva stvar kao što je apsolutni kvalitet. To je mnogo stvari za mnogo različitih ljudi. Veoma značajna tačka je prvo utvrditi ko su naši kupci i tada šta oni očekuju od nas kao “kvalitetan” proizvod ili usluga. To je veoma značajna tačka u upravljanju kvalitetom. Svaki proizvod može se opisati upotrebom specifičnih termina vezanih za njihove zahteve za performansama, pouzdanost, bezbednosti, boju, ukus, miris itd., a sve to se može detaljno opisati u formalnim specifikacijama i prema njima se mogu donositi objektivni sudovi.³¹

Standard SRPS ISO 9001:2008 definiše kvalitet kao nivo do kojeg skup svojstvenih karakteristika proizvoda, usluge ili procesa ispunjava zahteve i premašuje očekivanja korisnika. Prema novom, savremenom shvatanju kvaliteta, svi poslovi se mogu i moraju meriti. Po mnogima je kvalitet neopipljiv, pa prema tome i nemerljiv. Činjenica je da se i za poslove, za koje se kaže da su nemerljivi, vrši gradacija zaposlenih, od onih koji ih dobro realizuju, do onih koji nikako ne zadovoljavaju. Kvalitet se, ako ne može drugačije, može precizno meriti uz pomoć najstarije i najpoštovanije mere - hladnoćom čvrstog novca. Kvalitet se može meriti cenom kvaliteta, koji se javlja kao trošak neudovoljavanja zahtevima kupaca, odnosno koji nastaje kada se procesi proizvodnje ili usluga loše realizuju.

Standard SRPS ISO 9001:2008 fokusira i koristi ono što je opisano u ISO 9000:2008 kao “osam principa upravljanja kvalitetom” i slično sa karakteristikama koje su istaknute u Pristupu Totalnog kvaliteta kao jedan od principa navodi usmerenje na korisnika. U ovom radu će biti objašnjeni pojmovi i principi vezani za ocenjivanje i predviđanje potreba korisnika.

Ocenjivanje i predviđanje potreba korisnika

U današnjem vremenu savremenog poslovanja korisnici proizvoda i usluga su bolje informisani i imaju sve veće zahteve. Lojalnost korisnika se ne može smatrati bogom danom i gubitak korisnika, što se ponekad naziva odliv korisnika (engl. customer churn), je tema koja danas zaokuplja većinu

³¹ Nigel Bauer & Associates, “The assessment of quality management systems”, 2003.

poslovnih ljudi. Kaže se da sticanje novog korisnika može da dostigne trošak do deset puta veći nego zadržavanje postojećeg.³²

Potreba je neusklađenost ili razlika (raskorak) između onoga što postoji tj. trenutnog stanja neke grupe ili situacije i onoga što bi trebalo da postoji, odnosno željenog stanja. Potreba je odraz postojanja izvesnog problema koji zahteva intervenciju, problema koji treba rešavati. Ideja je da se kroz procenu potreba utvrde ovi raskoraci, da se analiziraju njihova priroda i uzroci i odrede prioriteti budućih postupaka.

U praksi se često predviđanje i planiranje poistovećuju iako između njih postoje ogromne razlike. Predviđanje prethodi planiranju, ali i svako predviđanje samo po sebi zahteva određeno planiranje. Proces planiranja podrazumeva preuzimanje konkretnih akcija, a sami planovi se baziraju na validnom konceptu i metodi. Postupak naučnog predviđanja zahteva timski rad, prolazi kroz nekoliko faza i podela. Predviđanje i planiranje su nerazdvojni, usmereni na budućnost i na njima treba da se zasniva proces upravljanja i poslovanje jedne organizacije.

Planiranje podrazumeva preuzimanje konkretnih akcija, koje određuju ponašanje organizacije i vode ga do konkretnog cilja, u ovom smislu razumevanje potreba korisnika i preduzimanje akcija za zadovoljenje tih potreba. Predviđanje, nasuprot planiranju, predstavlja istraživanje, koje rezultira širi krug mogućih opcija tj. mogućih budućnosti, odnosno mogućih potreba koje treba zadovoljiti. U predviđanju uvek koristimo kategoriju moguće budućnosti zato što je budućnost neizvesna, a samim tim i potrebe korisnika su u budućnosti neizvesne i promenjive. Predviđanjem mogućih potreba ta neizvesnost se ne može ukinuti, ali se zato može smanjiti.

Predviđanje u svom istraživanju operiše sa informacijama o prošlosti, sadašnjosti i o budućnosti. Planiranje je, međutim, kreativna faza, jer vrednuje moguće budućnosti i bira iz svog ugla odgovarajuću alternativu. Planiranje je način da se dođe do željenog stanja u budućnosti u određenom vremenskom roku, tj. saznanje o potrebama korisnika i iskorištavanje tih informacija za zadovoljenje istih. Svako planiranje započinje postavljanjem jasnih ciljeva, odlukom o tome šta se želi postići i do kog željenog stanja stići. Nakon definisanja ciljeva koji su sastavni deo planiranja, odabiraju se i druge planske odluke koje doprinose realizaciji ciljeva. Drugim rečima, ciljevi se pretvaraju u zadatke, a ovi u akciju.³³

³²http://www.poslovnapolitika.com/index.php?option=com_content&task=view&id=292&Itemid=59

³³ Todorović J., Đuričin D., Janošević S. (2000) „Strategijski menadžment“ Institut za tržišna

Da bi se dobila realna predviđanja, pre svega treba obratiti pažnju na izbor informacija za predviđanje, koje moraju biti tačne i relevantne. Predviđanje je generator ulaznih informacija, tj. onih koji dolaze iz okruženja, tj. koje dobijemo od korisnika. Kod metoda i tehnika predviđanja treba izvršiti dobru selekciju, a kod posmatranih varijabli napraviti dobar izbor. Na kraju predviđanja, dobijene rezultate treba kritički sagledati. Dobrom informisanošću smanjuje se mogućnost donošenja pogrešne odluke koja može rezultirati velikim gubicima za organizaciju, s obzirom da se nisu prepoznala prave potrebe koje treba zadovoljiti. Svaka doneta odluka ima svoje posledice, a u ovom smislu one mogu biti u nekim slučajevima pogubne za organizaciju kada se, na primer, vrši projektovanje i planiranje novog proizvoda ili usluge.

Svako ljudsko biće oseća potrebu za nečim, da li je to potreba za ljubavlju, potreba za drugim ljudima, ličnim identitetom ili materijalnim stvarima. Kada su u pitanju materijalne stvari, tu ima više faktora. Svaki korisnik, tj. kupac, pri samom odabiru bilo proizvoda ili usluge, razmatra različite aspekte i specifikacije onoga što kupuje. Cilj svake organizacije je da predvidi i protumači njihove potrebe kako bi ih odvučlo od konkurencije i privuklo svojim proizvodima, kao i da izvrši ocenu zadovoljenja njihovih potreba, čime sama organizacija proverava koliko je dobro predvidela njihove potrebe.

U današnjem dinamičkom visokotehnoškom poslovnom okruženju, korisnici traže šira, prikladnija rešenja njihovih problema. Traže integrisana rešenja koja nude pravu kombinaciju proizvoda i usluga da bi zadovoljili svoje potrebe. Ova rešenja su često izvan onih koja tipično nudi proizvod ili usluga. Stoga, korisnici cene ova rešenja na svoj način i definišu vrednost ponude u okviru sveukupnog rešavanja njihovih problema.

Ocena potreba korisnika treba da proceni korisnikove “izazove”, probleme, želje i potrebe na osnovu direktnog inputa korisnika.

Input dobijen od korisnika:

- Daje kvalitativni pregled šansi,
- Identifikuje segmente visokih šansi sa korisničkim poimanjem vrednosti,
- Identifikuje značajne konkurente i njihove strategije,
- Identifikuje moguće strateške partnere,
- Razvija ciljane marketinške programe bazirane na kriterijumima opravdanosti ključnih korisnika, zahtevima zadovoljenja korisnika,
- Stvara bazu podataka koja može da se koristi za ciljanje specifičnih korisnika ili specifičnih segmenata.

Sve ovo će u pogledu performansi povećati:

- Racio dobitka/gubitka,
- Produktivnost prodaje,
- Prodaju,
- Zadovoljstvo i lojalnost kupaca,
- Udeo na tržištu.³⁴

Ključ uspešne procene potrebe korisnika je sakupljanje kompletnih i preciznih podataka i informacija koji se tiču ciljne populacije. Postoji sedam osnovnih metoda procene koji mogu da se koriste za skupljanje podataka i informacija. Svaka od njih ima svoje prednosti i ograničenja. U zavisnosti od vremena i drugih logističkih parametara možda se neće moći iskoristiti prva izabrana metoda. Često treba koristiti više od jedne metode kako bi se prikupile potrebne informacije. Osnovne metode koje se mogu koristiti za procenu potreba korisnika su:

- Posmatranje;
- Intervju;
- Fokus grupe;
- Usmeni nadzor;
- Upitnici;
- Postojeći podaci;
- Testovi.³⁵

Na početku organizacija treba sebi da postavi niz pitanja kako bi sistematizovala ceo proces procene potreba korisnika i sebi postavila jasan cilj. Neka od njih bi trebalo da budu:

- Šta je potrebno da se zna o korisnicima?
- Zašto želi da ima ta saznanja?
- Kako će se dobijene informacije koristiti?
- Gde se mogu naći informacije koje su potrebne za dobijanje odgovora?
- Kako se te informacije mogu dobiti?
- Koji korisni izvori informacija već postoje?
- Kako se podaci koji se dobiju mogu organizovati, analizirati, prezentovati i iskoristiti?
- Koji ljudi treba da obave prikupljanje informacija? Zašto i kako?³⁶

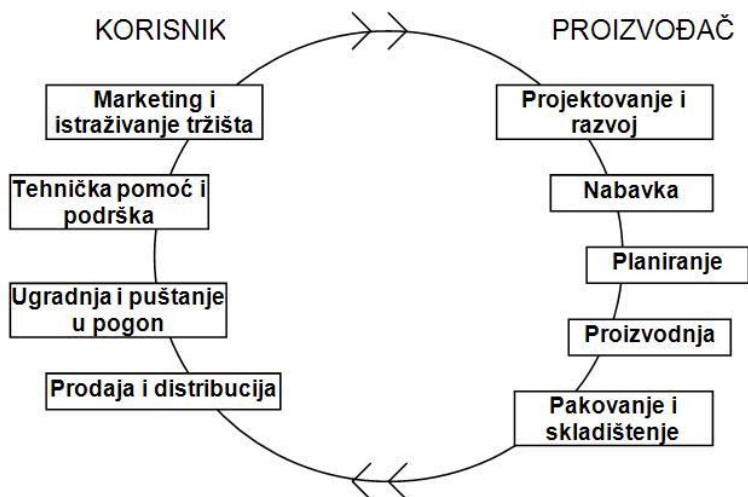
³⁴ <http://www.insight-group.com/detail.asp?id=69>

³⁵ <http://search.csc.noaa.gov/needs-assessment>

³⁶ <http://comdev.mt.gov/includes/CDBG/Needsassessment/EXHA.pdf>

Kada je u pitanju proizvod, između ostalog treba vodi računa o sledećim karakterističnim elementima:

1. **Planiranje proizvoda** – započinje identifikacijom potreba potrošača, utvrđivanjem svojstava proizvoda koji će zadovoljiti potrebe potrošača i istovremeno donositi dobit.
2. **Inženjering proizvoda** – polazi od postojećeg rešenja tehnologije izrade i u skladu sa zahtevima sagledava mogućnosti novih rešenja za proizvod koji bi zadovoljili te zahteve.
3. **Primenjeni inženjering** – podrazumeva unapređenje prodaje ili zadovoljenje specifičnih zahteva kupaca, krojeći proizvod prema tim uočenim zahtevima.
4. **Inženjering usluga na terenu i servisa** – odnosi se na razvoj sistema i procesa za podršku izgradnji na terenu, instaliranju i popravci, servisiranju proizvoda. Ovde spadaju i izrada uputstava i dokumentacije, kao i obuka ljudi za rad sa proizvodom.



Slika 1. Petlja kvaliteta za proizvod³⁷

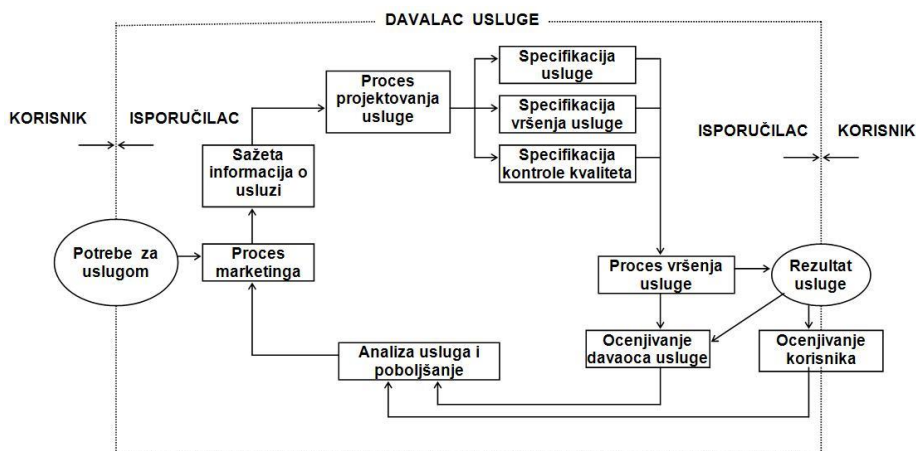
Pored samih karakteristika proizvoda koje zadovoljavaju korisnikove potrebe, potrebno je obratiti pažnju na mnoge druge faktore, od kojih se neki direktno tiču organizacije, a samo posredno kupca, ali i pored toga su vezani za sveobuhvatno korisnikovo blagostanje korišćenja proizvoda. Organizacija za vreme procesa projektovanja proizvoda rešava problem dizajna i njegove

³⁷ <http://www.forum.ftn.ns.ac.yu/index.php?act=Attach&type=post&id=2436>

konstrukcije. To je složen proces koji uključuje brojne faktore o kojima se vodi računa.

Ekonomska opravdanost – dizajn i konstrukcija proizvoda u skladu sa ekonomskom opravdanošću znače da se kod traganja za najboljim rešenjem uvek imaju u vidu ekonomski faktori. Dobrim dizajnom i konstrukcijom proizvoda se mogu značajno smanjiti troškovi proizvoda.

Pouzdanost – pouzdanost sistema ili neke njegove komponente se može tumačiti kao verovatnoća da će sistem funkcionisati kako je projektovan u datom periodu vremena. Za proizvod to je projekcija životnog veka proizvoda u kome će on služiti prema projektovanim karakteristikama. Životni vek zavisi od: dizajna, kvaliteta izrade, uslova pod kojima se koristi i slučajnih okolnosti.



Slika 2. Petlja kvaliteta za uslugu³⁸

Održavanje – još u fazi dizajna i konstrukcije je potrebno da se odredi optimalno rešenje za što efikasniju popravku. Cilj je da se nađu rešenja za proizvod, tako da se može održavati u operativnom stanju uz najmanje angažovanje dodatnih resursa. Postignuti stepen mogućnosti održavanja proizvoda se izražava kao srednje vreme neophodno za popravku proizvoda

Pojednostavljenje proizvoda – predstavlja smanjenje varijeteta proizvoda, kao i smanjivanje kompleksnosti konstrukcije. Primenom ABC analize utvrđuje se odnos između vrste proizvoda i količine i realizovane vrednosti prodaje. Koristi se kao osnova za selekciju optimalnog programa.

³⁸ <http://www.forum.ftn.ns.ac.yu/index.php?act=Attach&type=post&id=2436>

Jednostavnost u korišćenju – nastoji da unapredi sigurnost, udobnost i efikasnost delovanja ljudi koji koriste proizvod. Vodi se računa o smanjenju težine, smanjenje potrebnog napora za normalno korišćenje proizvoda.

Diverzifikacija proizvoda – predstavlja zahtev za povećanjem različitosti i uvođenje novih proizvodnih linija, tipova i modela. Diverzifikacija se posmatra u tri osnovna pravca: horizontalna, vertikalna (unapred i unazad) i paralelna diverzifikacija.

Tržište – analiza i segmentacija su u skladu sa zahtevima koji se postavljaju pred konstruktore proizvoda. Nivo kvaliteta i zahtevi koje postavljaju kupci na ciljnim tržištima uslovljavaju i konkretna rešenja nivoa kvaliteta proizvoda ili usluge koja se pruža.

Zaštita čovekovog okruženja – sve više postaje kritički faktor. Naglašava se značaj ispitivanja faktora zaštite u svim fazama nastanka, korišćenja i prestanka korišćenja proizvoda. Javlja se poseban zahtev u vidu principa dizajna i konstrukcija za recikliranje, težnja je da se sirovine i materijali koriste i nakon ispunjenja životnog veka proizvoda.

Zaključak

Obimno istraživanje navika kupaca, pokazalo je da na živote ljudi utiče svet oko njih. Nove ustanovljene lične vrednosti koje većina ispitanika smatra najvažnijim u 21. veku jesu: avanturizam, promena uloga polova, autentičnost, ekološka prosvetćenost, mešanje uticaja, zabava, individualnost, težnja za uspehom, štednja, bezbednost, jednostavnost i mladost. Saznanje da su baš ove vrednosti primarne čoveku modernog vremena veoma su važne u samom pristupu povezivanja kupca i proizvoda.

S obzirom na činjenicu da je prosečan čovek prezasićen svakodnevnim poslovnim obavezama, on želi da se, u časovima koji su predviđeni za odmor što sadržajnije i bolje zabavi i relaksira. Veliki porast korisnika visoke tehnologije polako je počeo da briše i onako tanku granicu između vremena provedenog na poslu i kod kuće.

Primetan je i trend po kome sve veći broj ljudi od svog doma pravi neku vrstu oaze u kojoj može da provede kvalitetno slobodno vreme. Kućne teretane, mali kućni aparati koji olakšavaju proces kuvanja i pripremanja hrane, lepo dizajniran i funkcionalan nameštaj samo su neki od proizvoda koje ljudi kupuju kako bi svoje slobodne trenutke sa najdražim osobama učinilo što prijatnijim i ekonomičnijim.

Danas, za razliku od prošlih dekada, prosečan konzumer želi da čuje preporuku za svaki proizvod koji kupuje, pa mu sama reklama nije više dovoljna. Baš zato, današnji proizvođač stavlja akcenat na kvalitet i dizajn više nego ranije. Tako su najcenjenije vrednosti proizvoda danas ekološka nota i prorodnost, ukus, održivost, dok sam brend iza sebe treba da ima neku "priču". 21. vek je svakako doba koje jako ceni individualizam i unikatnost u svakom pogledu, pa se ova vrednost odnosi i na same proizvode i njihovu prodaju.³⁹

Veoma je primenjivo i nadasve neophodno predvideti i oceniti potrebe današnjih zahtevnih korisnika, jer je to glavni preduslov da bilo koja organizacija koja pruža usluge ili nudi neki proizvod opstane na tržištu.

Evidentno je da ceo proces sa gledišta kvaliteta mora da bude u sinergiji sa marketinškim procesima, jer alati, metode i tehnike upravljanja kvalitetom, zajedno sa metodama koji se koriste u marketingu čine pravi način na koji se mogu prikupiti validni podaci i informacije o potrebama, željama i htenjima korisnika.

Zaključak koji se može izvesti iz predstavljenih primera, zajedno sa faktorima koji deluju na ceo proces ocene i predviđanja potreba kupaca, je da svaka organizacija mora, u okviru svojih rutinskih aktivnosti, uključiti i proces ocene i predviđanja korisnikovih potreba, zajedno sa njihovim planiranjem, kako bi na najbolji mogući način pružila korisniku, ne samo ono što on želi, već i ono čega on nije svestan da mu je potrebno.

Na taj način organizacija će premašiti očekivanja svojih korisnika, izaći će kao pobednik u borbi sa konkurencijom, i privući će nove korisnike svojih proizvoda ili usluga, garantujući time svoj opstanak na tržištu.

Literatura

1. Filipović, J. 2005. "Osnove kvaliteta". FON.
2. Bauer, N. et al. 2003. "The assessment of quality management systems".
3. http://www.poslovnapolitika.com/index.php?option=com_content&task=view&id=292&Itemid=59
4. Todorović, J., Đuričin, D., Janošević, S. 2000. „Strategijski menadžment“ Institut za tržišna istraživanja, Beograd.
5. <http://www.insight-group.com/detail.asp?id=69>
6. <http://search.csc.noaa.gov/needs-assessment>
7. <http://comdev.mt.gov/includes/CDBG/Needsassessment/EXHA.pdf>
8. <http://www.postfest.ptt.rs/savetovanje98/Janojlic98.html>
9. http://www.postfest.ptt.rs/savetovanje98/Stojiljkovic_popovic_veljkovic.html

³⁹ <http://www.pcpres.info/info/worldnews/kriza-sta-kupci-stvarno-zele/>

10. <http://www.cet.co.rs/CETcitaliste/CitalisteTekstovi/412.pdf>
11. www.phoneplusmag.com/articles/391feat2.html
12. www.growthink.com/feasibility-study/methodology/customer-needs
13. www.medtechignite.com/resources/Customer_Needs_Assessment.ppt
14. 16.www.broward.k1.fl.us/strategicplanning/StrategicPlan/SPInfo_Directions/Needs%20Assessment.pdf
15. www.surveyconsole.com/needs-assessment-questionnaire.html
16. www.competitiveedge.com/customer_survey.htm
17. www.i-mediagenesis.com/needs-assessment.html
18. www.unodc.org/docs/treatment//needs_assessment.pdf

EVALUATION AND ANTICIPATE THE CUSTOMERS

Duško Jovanović⁴⁰, Nikola Milenković⁴¹, Radovan Damnjanović⁴²

Abstract

The secret of successful business is to know when they clani particular product or service, and to know what they expect from the organization. Understanding user needs is a key factor in their retention, as well as acquiring new customers in the process of achieving greater market share and maksimimizacije profit, which is the ultimate goal of any organization. Thus, understanding the needs of users leads to successful products and services that meet the needs of this feeling, and if the organization forward successfully to guess what users need, they will have the impression that looks after them and that the organization thinks they are important to them. To find out what is required by users, must anticipate and plan for their needs.

Keywords: *business, customers, needs, forecasting, assessment.*

Rad primljen: 22.01.2017

Rad prihvaćen: 12.04.2017.

⁴⁰ Duško Jovanović Ph.D., Associate Professor, School of economics and management studies, Karađorđeva no. 52, Kragujevac, E-mail: direktor@vsem.edu.rs

⁴¹ Nikola Milenković, M.Sc., School of economics and management studies, Karađorđeva no. 52, Kragujevac, E-mail: direktor@vsem.edu.rs

⁴² Radovan Damnjanović Ph.D., Assistant Professor, Military Academy, Logistic department of the General Staff in Serbian Military, Gardijska no. 7, Belgrade.

STRUKTURA KAPITALA KAO DETERMINANTA

VREDNOSTI PREDUZEĆA

Nikola Milanović⁴³, Slobodan Andžić⁴⁴, Mirko Butulija⁴⁵

Stručni rad
UDK: 330.14
005.52:330.133.7

Apstrakt

Profit predstavlja osnovni cilj svakog proizvodnog preduzeća. Da bi neko preduzeće moglo da proizvede proizvod, ili pruži uslugu, ono mora raspolagati određenim kapitalom. Postoje dve vrste kapitala i potrebno je utvrditi pravi odnos između njih, kako taj odnos utiče na poslovanje preduzeća, njegov profit i njegovu vrednost. To će biti naš cilj u ovom radu. Izvršićemo analizu jednog proizvodnog preduzeća. Na osnovu njegovih finansijskih izveštaja, a koristeći se metodom poređenja, upoređićemo ključne parametre koji će nam omogućiti da stignemo do potrebnih informacija i postavljenog cilja.

Ključne reči: preduzeće, sopstveni kapital, pozajmljeni kapital, finansijski rizik, dobitak, stopa prinosa.

Uvod

U kapitalističkom periodu, gde se trenutno nalazi privreda naše zemlje i gde preovladava pretežno bankocentrično tržište, gotovo je nemoguće zamisliti poslovanje preduzeća bez pozajmljenih izvora, odnosno bez kredita. Osnovni cilj menadžmenta preduzeća jeste ponaći optimalan odnos sopstvenih i pozajmljenih izvora finansiranja koja će uticati na maksimiziranje profita. Naš zadatak biće da istražimo u kojoj meri odnos između sopstvenog i pozajmljenog kapitala utiče na poslovanje preduzeća i njegovu tržišnu vrednost?

⁴³ Nikola Milanović, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Beograd, Generala Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, E-mail: office@va.mod.gov.rs

⁴⁴ Profesor, dr Slobodan Andžić, Beogradska poslovna škola, Ulica Kraljice Marije br. 76, Beograd, E-mail: s.andzic@bbs.edu.rs

⁴⁵ Mirko Butulija, AMS Osiguranje, Beograd, Ulica Ruzveltova br. 16

Kapital preduzeća

Preduzeće predstavlja osnovnu poslovnu jedinicu svakog privrednog sistema. Ona se osnivaju radi obavljanja određene delatnosti. Da bi preduzeća mogla da obavljaju funkciju zbog kojih su osnovana, ona moraju da raspoložu određenim sredstvima, odnosno kapitalom. Najčešće se ta sredstva javljaju u novčanom obliku, tako da se obezbeđenje sredstava koja su potrebna za osnivanje preduzeća najčešće javljaju kao pribavljenje novčanih sredstava. (Milojević 2010:198)

Na osnovu porekla novčanih sredstava, kapital možemo posmatrati kroz sopstvene izvore kapitala i pozajmljene izvore kapitala. Sopstveni kapital predstavlja kapital koji pripada samo preduzeću, odnosno njihovim vlasnicima. Oni se sastoje iz osnovnog kapitala, rezervi i neraspoređene dobiti. U zavisnosti od organizacije preduzeća osnovni kapital može biti: akcijski, društveni, državni u obliku udela i u obliku uloga.

Struktura kapitala preduzeća

Osim izbora načina finansiranja preduzeća, finansijski menadžment definiše i strukturu finansiranja preduzeća. Organski sastav kapitala u preduzeću je zapravo odnos sopstvenog i tuđeg kapitala, izražena je u pasivi bilansa stanja i ožacava se kao finansijska struktura preduzeća. (Milojević 2010:198)

Elementi strukture kapitala su:

- Sopstveni kapital
- Dugoročni pozajmljeni kapital

Sopstveni kapital preduzeća čini kapital od emisije običnih akcija i akumulirani dobitak. Treba imati u vidu da je sopstveni kapital uži pojam od sopstvenih izvora koji obuhvataju i izdvajanja na ime amortizacije. Naknade na ime amortizacije ne predstavljaju povećanje poslovnih sredstava koje nužno prati povećanje neke od pozicija bilansa stanja.

Kapital od emisije običnih akcija se formira emisijom i prodajom običnih akcija na tržištu hartija od vrednosti i smatra se sopstvenim trajnim izvorom finansiranja preduzeća. Akcije imaju svoju nominalnu vrednost koja se utvrđuje ugovorom o osnivanju preduzeća, odnosno odlukom akcionara. Broj prodatih i uplaćenih akcija opredeljuje knjigovodstvenu vrednost akcijskog kapitala koji se javlja u pasivi bilansa stanja preduzeća.

Akumulirani dobitak se može definisati kao sopstveni kapital preduzeća koji je nastao reinvestiranjem dela neto dobiti u poslovanje preduzeća. U preduzeću

koje vodi računa o svom rastu, ukupan iznos neto dobitka ne može biti isplaćen akcionarima u vidu dividendi. Jedan njegov deo mora biti zadržan i reinvestiran u poslovanje kao interni izvor, a u cilju finansiranja deljeg rasta i razvoja preduzeća. Finansijski menadžeri moraju oceniti finansijske efekte različitih faktora koji su relevantni sa aspekta raspodele neto dobitka na deo koji će biti akumuliran i deo koji treba da se isplati akcionarima u vidu dividende. Uzimajući u obzir dejstvo različitih faktora, organi upravljanja treba da usvoje određenu politiku raspodele, odnosno politiku akumulacija.

Ekonomski je neracionalno očekivati da preduzeće svoj rast i razvoj može finansirati isključivo angažovanjem sopstvenih izvora. Stoga, kada se radi o finansiranju kapitalnih ulaganja preduzeće se oslanja i na pozajmljene izvore finansiranja koji zajedno sa sopstvenim izvorima čine strukturu kapitala. Dugoročni kapital predstavlja sve vrste dugova preduzeća koji imaju rok dospeća duži od jedne godine. Za razliku od sopstvenog izvora kapitala, gde ne postoji obaveza vraćanja, dugoročni dug predstavlja obavezu koju preduzeće mora izmiriti u određenom roku i pod određenim uslovima koji su utvrđeni ugovorom između zajmodavca i zajmoprimca. Dugoročne dugove preduzeće angažuje kroz direktne kredite sa davaocima kredita, ili posrednim putem kroz prodaju dugoročnih hartija od vrednosti (obveznica).

Kriterijumi koji diktiraju izbor između raspoloživih izvora, sopstvenih i pozajmljenih, su brojni i veoma često se nalaze u međusobnom konfliktu, što određivanje željene finansijske strukture preduzeća čini izuzetno kompleksnim problemom. Izuzetan značaj odluka iz ovog domena nalaže potrebu da se svaka raspoloživa alternativa vezana za finansiranje preduzeća detaljno analizira sa aspekta troškova preduzeća i dugoročnih implikacija na finansijski status i rast preduzeća.

Komponovanje strukture kapitala praktično i teorijski je vrlo složen problem s obzirom da preduzeća posloju u uslovima rizika, kako poslovnog tako i finansijskog. Stepenn rizika diktira nivo očekivanih prinosa. Ako je rizik veći, prinos će biti veći, i obrnuto. Kvalitet tih očekivanih prinosa se izražava u obliku neto poslovnog dobitka kao prinosa na ukupna sredstva i neto dobitka kao prinosa na sopstvena sredstva. Cilj preduzeća je da minimizira ukupan rizik, odnosno da teži ka nekoj optimalnoj finansijskoj strukturi. U tu svrhu se koristi aparatura finansijskog leveridža (o kojem ćemo kasnije nešto više govoriti) kojom se traži adekvatna mešavina duga i akcijskog kapitala koja će doprineti smanjenju finansijskog rizika. Veoma često se postavlja pitanje da li postoji poseban stepenn finansijskog leveridža pri kome tržišna vrednost preduzeća može biti veća nego na drugim stepenima leveridža. To pretpostavlja da se istraži kako promene u stepenu leveridža utiču na cene i

tržišne vrednosti pojedinih izvora finansiranja duga i akcijskog kapitala, zatim kako promene u cenama pojedinih izvora finansiranja utiču na prosečnu cenu kapitala, odnosno na promenu tržišne vrednosti preduzeća.

Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala takođe utiče i na obezbeđenje: rentabilnosti, sigurnosti, elastičnosti i nezavisnosti preduzeća.

Finansijski rizik i finansijski leveridž

Preduzeća su u toku svoje poslovne aktivnosti izložena riziku, poslovnom i finansijskom. Ukoliko preduzeće u strukturi izvora finansiranja ima i pozajmljene izvore, ono posluje u uslovima finansijskog rizika. Iz poslovnog dobitka moraju se pokriti nastali rashodi na ime kamate, koji su fiksni na postojećem obimu proizvodnje. Usled intenzivnije promene poslovnog dobitka zbog promene obima prodaje, treba očekivati veću promenu dobitka pre oporezivanja i neto dobitka nego što je promena poslovnog dobitka. Ta promena se meri preko faktora finansijskog leveridža. Finansijski leveridž se može definisati na više načina. U prvom redu on se može definisati kao odnos duga i sopstvenih izvora. Zatim kao relativni odnos tržišne vrednosti čistog duga i tržišne vrednosti ukupnog kapitala, i kao relativni odnos efektivnih rashoda na ime kamate i poslovnog dobitka koji preduzeće ostvaruje angažovanjem i korišćenjem ukupnih poslovnih sredstava. Na ovakav način finansijski leveridž se definiše radi razmatranja cene kapitala i optimalne finansijske strukture preduzeća. (Ivanišević 2011:)

$$\text{Faktor finansijskog leveridža} = \text{Pd}/(\text{Pd}-\text{I})$$

Pd- poslovni dobitak

I- kamata

Ukoliko u strukturi izvora finansiranja učestvuje i dug, treba očekivati da će stopa prinosa na sopstvena sredstva biti veća od stope prinosa na ukupno angažovana sredstva tj treba očekivati pozitivne efekte finansiranja iz pozajmljenih izvora. Ovi pozitivni efekti će se pojaviti samo u slučaju ako je kamatna stopa na pozajmljena sredstva niža od stope prinosa na ukupno angažovana sredstva. Ovde se radi o fiksnim finansijskim rashodima na ime kamate na dugove koji aktiviraju dejstvo finansijskog leveridža.

Koliko će biti povećanje neto dobitka, zavisi od strukture izvora finansiranja, odnosno od veličine duga i apsolutne razlike između kamatne stope i stope prinosa na ukupno angažovana poslovna sredstva.

Efekti finansijskog leveridža mogu biti pozitivni i negativni. Pozitivan efekat finansijskog leveridža se ostvaruje kada stopa prinosa na ukupna sredstva bude

viša od prosečne kamatne stope, što dalje utiče da stopa prinosa na sopstvena sredstva bude viša od stope prinosa na ukupna sredstva.

Negativni efekti finansijskog leveridža će se javiti u slučaju kada je poslovni dobitak manji od rashoda ne ime kamate. Ukoliko se javi poslovni gubitak onda se faktor finansijskog leveridža ne može utvrditi. Ako bi stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva bila jednaka prosečnoj kamatnoj stopi na pozajmljena sredstva, odnosno dugove, tada ne bi bilo ni pozitivnih ni negativnih efekata finansijskog leveridža, odnosno preduzeće će u tom slučaju ostvariti tačku indiferencije finansiranja. U ovom slučaju promena strukture kapitala ne bi imala efekta na stopu prinosa na sopstvena sredstva, a samim tim ni na tržišnu vrednost preduzeća.

Analiza finansijskih izveštaja preduzeća

Važnost strukture kapitala u preduzeću, odnosno odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala, i njegov uticaj na tržišnu vrednost preduzeća najbolje se može prikazati analizom finansijskih izveštaja. U našoj analizi iskoristićemo finansijske izveštaje privrednog društva Koncern "BAMBI-BANAT" a.d., Beograd.

Komponovanje strukture kapitala predstavlja veoma složen proces i zbog toga moramo da analiziramo finansijske izveštaje određenog broja godina kako bismo uporedili odnos između sopstvenog i pozajmljenog kapitala i kako se on menjao iz godine u godinu. Uporedićemo finansijske izveštaje od 2010. do 2014. godine.

Tabela 1. Podaci iz finansijskih izveštaja

<i>Vrednost kapitala izražena u hiljadama dinara</i>	GODINE				
	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Sopstveni kapital	3.379.630	3.523.639	4.246.450	5.099.691	6.481.137
Pozajmljeni kapital	3.322.195	3.230.341	4.035.125	3.188.558	3.086.483
Ukupni kapital	6.701.825	6.753.980	8.281.575	8.288.249	9.567.620
Odnos SK i PK	50,5:49,5	52:48	51:49	62:38	68:32
Poslovni dobitak	1.338.993	1.111.731.	1.574.717	1.869.353	1.937.597
Neto dobitak	556.003	897.929	1.098.494	1.718.238	1.725.793
Rashodi na ime kamata	89.035	120.434	88.480	85.093	62.512
Faktor finansijskog leveridža	1,07%	1,12%	1,06%	1,05%	1,03%
Stopa prinosa na ukupna sredstva	19,98%	16,46%	19,02%	22,55%	20,25%

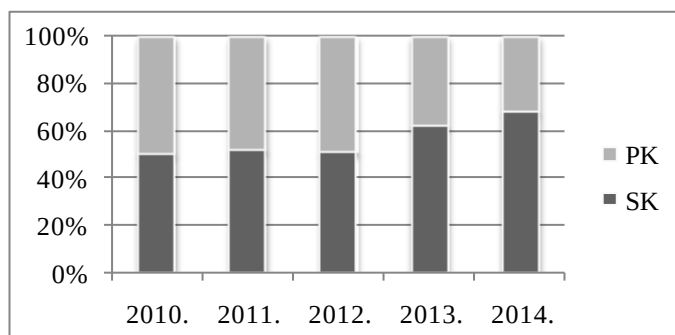
Stopa prinosa na sopstvena sredstva	16,45%	25,48%	25,87%	33,76%	26,62%
-------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Izvor: Agencija za privredne registre www.apr.gov.rs

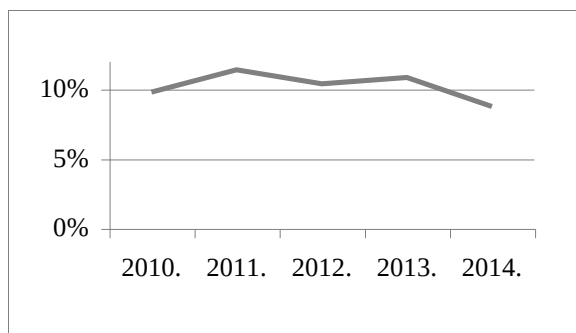
Sopstveni i pozajmljeni kapital

Na osnovu podataka o odnosu kapitala, koji smo dobili iz finansijskih izveštaja, primećujemo promene u strukturi kapitala iz godine u godinu. U prvoj godini posmatranja odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala bio je gotovo izjednačen (50,5:49,5). U 2011. godini odnos kapitala povećava se u korist sopstvenog kapitala zbog toga što kamatna stopa raste i preduzeće nema ekonomske koristi od korišćenja pozajmljenih izvora, već se oslanja na sopstvene izvore finansiranja. U 2012. godini kamatna stopa opada za 1%. Preduzeće povećava iznos sopstvenog kapitala za 20,5%, ali takođe i dodatno zadužuje zbog povoljnije kamatne stope, stoga odnos između sopstvenog i pozajmljenog kapitala neznatno smanjuje. U trećoj posmatranoj godini odnos između sopstvenih i pozajmljenih izvora značajno se menja. Ukupni kapital ostaje isti, iznos sopstvenog kapitala povećava se za 20%, a za isto toliko procenata se smanjuje pozajmljeni kapital. Razlog možemo videti u kamatnoj stopi (grafik 2) koja ponovo beleži rast. Zbog tih fluktuacija kamatne stope preduzeće ne želi da povećava finansijski rizik i posledica toga ogleda se u većem pomeranju strukture kapitala ka sopstvenim izvorima. Na kraju, odnos između ova dva pokazatelja iznosi 62:38 u korist sopstvenih izvora finansiranja. Poslednja posmatrana godina nastavlja trend prethodne godine. Povećava se ukupni kapital za 15,5% i ceo iznos ovog povećanja pripisuje se sopstvenom kapitalu, a pri tom se pozajmljeni kapital smanjuje za 4% u odnosu na prethodnu godinu, povećava se odnos u korist sopstvenog kapitala i on u 2014. godini iznosi 68:32 u korist sopstvenog kapitala.

Grafik 1. Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala

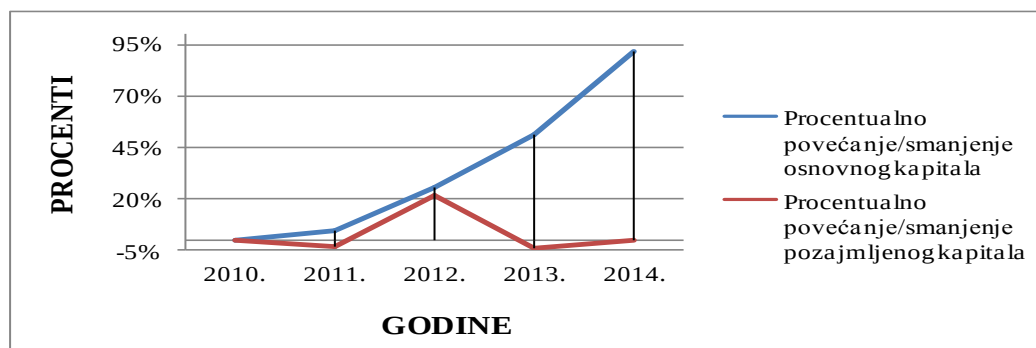


Grafik 2. Kretanje prosečne godišnje kamatne stope.



Ako bi prvu posmatranu godinu, odnosno 2010., uzeli kao baznu, možemo iz Grafika 2. videti koliko se količina osnovnog i pozajmljenog kapitala menjala u odnosu na baznu godinu.

Grafik 3. Kretanje sopstvenog i pozajmljenog kapitala u odnosu na baznu godinu



Preduzeće je za pet posmatranih godina svake godine uvećavalo svoje sopstvene izvore finansiranja i iz grafika možemo videti kako su se te stope kretale. Najveća stopa je u poslednjoj posmatranoj godini, odnosno u 2014. godini, a ona iznosi 91,77%. Ako uporedimo ovaj grafikon sa grafikom 1 videćemo da je godina sa najvećim učešćem sopstvenog kapitala u ukupnom kapitalu ujedno i godina sa najvećom stopom rasta sopstvenog kapitala.

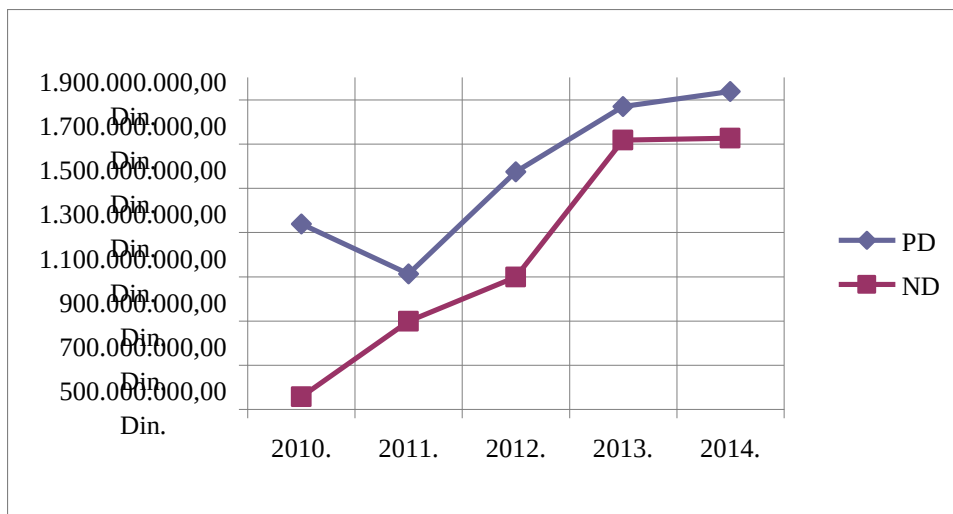
Kod pozajmljenog kapitala imamo malo drugačije promene u stopama nego što je to slučaj kod sopstvenog kapitala. Od bazne godine količina kapitala polako se smanjuje i samo se u 2012. godini naglo povećava, zbog toga što tu imamo pad kamatne stope, ali onda već u sledećoj, 2013. naglo opada i nastavlja taj trend opadanja pozajmljenih izvora finansiranja preduzeća.

U odnosu na kretanje sopstvenog kapitala, gde je najveća stopa bila u poslednjoj godini, ovde je drugačije. Preduzeće je vrlo malo smanjilo učešće pozajmljenog kapitala u ukupnom u poslednjoj godini, ali je zato značajno povećalo udeo sopstvenog kapitala, što je rezultiralo da odnos između sopstvenog i pozajmljenog kapitala u 2014. godini bude 68:32 u korist sopstvenog kapitala.

Poslovni i neto dobitak

Na grafikonu 4. nalaze se krivulje koje prikazuju kretanje poslovnog i neto dobitka od 2010. do 2014. godine. Poslovni dobitak u 2011. godini beleži pad od 17%, a neto dobitak rast od 61,5% u odnosu na prethodnu godinu. Neto dobitak je povećan, a uzrok toga ogleda se u povećanju kamatne stope. Ona je uticala na smanjenje pozajmljenih izvora finansiranja, a samim tim i smanjenje rashoda na ime kamate.

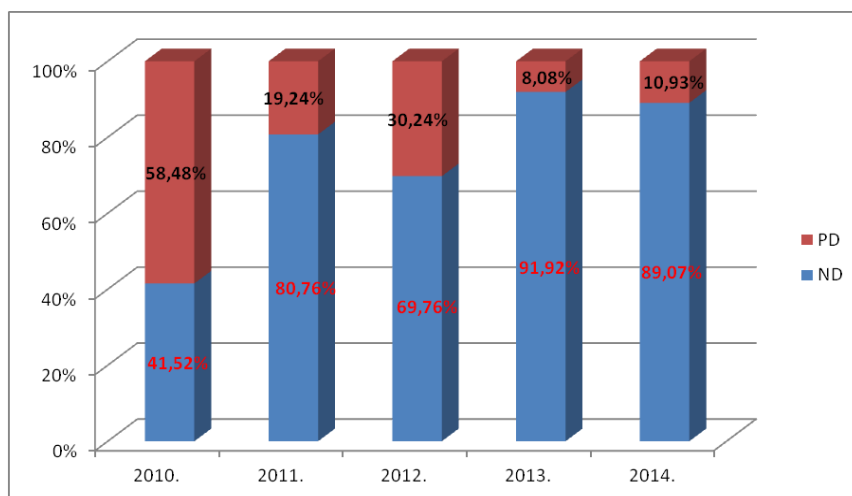
Grafik 4. Kretanje poslovnog i neto dobitka



Preduzeće je još povećalo i učešće sopstvenih izvora finansiranja što je dovelo do rasta neto dobitka usled pada poslovnog dobitka. Od 2011. do 2014. godine i poslovni i neto dobitak beleže rast, što je rezultat stalnog uvećanja ukupnog kapitala i u njemu udeo sopstvenog kapitala. Preduzeće smanjuje svoje obaveze na ime kamate i ostvaruje sve veću neto dobit.

Veoma je značajna i struktura poslovnog dobitka tj. koliki njegov deo čini neto dobitak, jer to je ono što predstavlja uspešnost poslovanja jedne profitne organizacije. Taj odnos možemo videti na grafikonu 5.

Grafik 5. Učešće neto dobitka u poslovnom dobitku



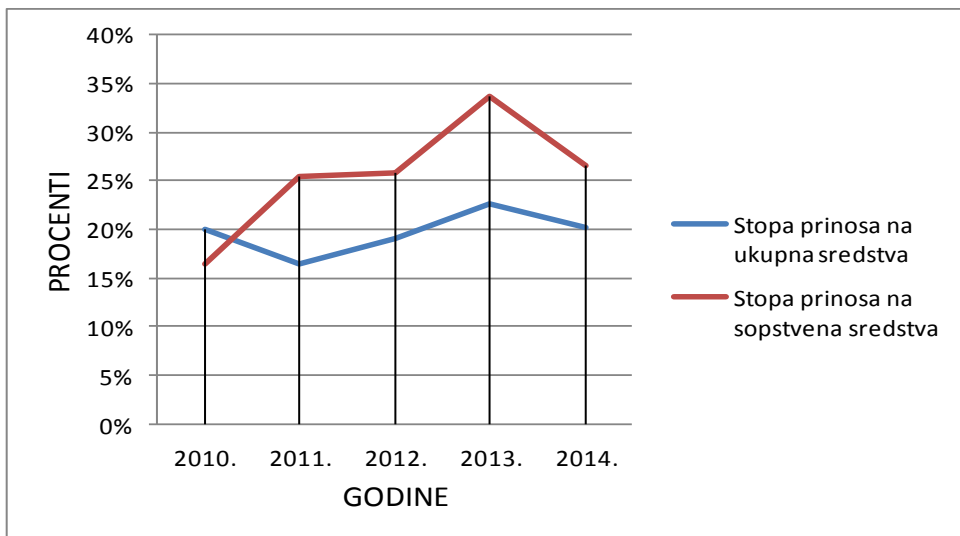
Stopa prinosa na ukupna i sopstvena sredstva

Stope prinosa predstavljaju pokazatelj koji dovodi u vezu kapital i dobitak. Stopa prinosa na ukupna sredstva stavlja u odnos poslovni dobitak i ukupni kapital, a stopa prinosa na sopstvena sredstva neto dobitak i sopstvene izvore finansiranja.

Iz tabele 1. vidimo da u strukturi preduzeća postoji dug na ime kamate i treba očekivati da stopa prinosa na sopstvena sredstva bude veća od stope na ukupna sredstva.

Na grafikonu 8. prikazano je kretanje stope prinosa na ukupna i na sopstvena sredstva. Primećujemo da je stopa prinosa na ukupna sredstva samo u prvoj godini veća od stope prinosa na sopstvena sredstva. U toj godini je učešće pozajmljenih izvora veliko, gotovo je izjednačen odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala. Od 2011. do 2013. godine obe veličine beleže rast, s tim što je stopa na ukupna sredstva manja od stope prinosa na sopstvena sredstva. Najveća razlika između ove dve stope je u 2013. godini, a ona iznosi 11,21%. U toj godini je razlika u odnosu, između sopstvenog i pozajmljenog kapitala 62:38. U petoj posmatranoj godini obe veličine beleže pad, zbog toga što kapital beleži veći rast od dobiti, a stope prinosa proporcionalno zavise od dobitka, a obrnuto proporcionalno od kapitala. Samim smanjenjem odnosa između stopa smanjuje se i faktor finansijskog leveridža, koji je u ovoj, poslednjoj godini, najniži i iznosi 1,03%.

Grafik 6. Kretanje stopa prinosa na ukupna i sopstvena sredstva



Vrednost akcija preduzeća na tržištu

Na slici 1. na levoj vertikalnoj lestvici nalazi se vrednost pojedinačne akcije preduzeća, a na desnoj vertikalnoj lestvici nivo izdatih akcija u periodu od 2012. do 2014. godine.

U tabeli 1. videli smo da ukupno uložena sredstva beleže konstantan rast iz godine u godinu, raste procenat učešća sopstvenog kapitala u ukupnom, a i neto dobitka, koji se odrazio na tržišnu vrednost akcija, odnosno na tržišnu vrednost samog preduzeća.

Slika 1. prikazuje da je vrednost akcije u 2012. godini iznosila 22.000 din. u tom periodu je odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala bio gotovo izjednačen. U 2013. godini vrednost akcija raste i svoj maksimum dostiže 15.09. kada je iznosila 45.000 din. Povećanje tržišne vrednosti akcije je posledica povećanja neto dobitka, a povećanje neto dobitka je bila posledica promene strukture kapitala. U 2014. godini tržišna vrednost akcija dostiže svoj maksimum, jer je u toj godini bio najveći neto dobitak i najveće učešće sopstvenog kapitala u ukupnom kapitalu. Vrednost akcije 23.01. iznosila je 68.000din, a učešće sopstvenog kapitala u ukupnom je poraslo na 68%.

Slika 1. Tržišna vrednost akcija preduzeća BAMBI



Na dan 01.11.2016. godine tržišna vrednost akcije iznosi 64.003 din, broj izdatih akcija 313.547. Na osnovu ova dva pokazatelja može se izračunati ukupna tržišna kapitalizacija preduzeća i ona iznosi 20.067.948.641 dinara.

Zaključak

Privredni subjekat za svoje poslovanje mora uvek imati određena sredstva, a sopstveni izvori kapitala nekada nisu dovoljni da pokriju njegove potrebe, ono mora koristiti i dodatne, odnosno pozajmljene izvore. Pozajmljivanjem kapitala preduzeće plaća određenu kamatu kao naknadu za korišćenje tuđih sredstava. Osnovni pozajmljeni izvori kapitala su: kratkoročni i dugoročni krediti, emitovanje kreditnih hartija od vrednosti i tekuće obaveze.

Preduzeće smanjuje dugove, povećava sopstveni kapital i to se odražava na veće učešće neto dobitka u poslovnom rezultatu.

Literatura:

1. Ivanišević, M. 2011. Poslovne finansije, Ekonomski fakultet, Beograd,
2. Milojević, I. 2010. Računovodstvo, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, Beograd
3. Krasulja, D., i Ivanišević, M. 2007. Poslovne finansije, Ekonomski fakultet, Beograd.
4. www.predavanjaets.wordpress.com (Pristupljeno sajtu 25.11.2015.)

5. www.belex.rs (Pristupljeno sajtu 27.11.2015.)
6. www.apr.gov.rs (Pristupljeno sajtu 27.11.2015.)
7. www.paragraf.rs/statistika/21_stat_arh.htm (Pristupljeno sajtu 26.11.2016.)

CAPITAL STRUCTURE AS A DETERMINANT OF COMPANY VALUE

Nikola Milanović⁴⁶, Slobodan Andžić⁴⁷, Mirko Butulija⁴⁸

Apstrakt

Profit represents the goal of every producing company. In order for a company to be able to produce a product or provide a service it must have certain capital at its disposal. There are two types of capital and it's necessary to determin their relations, how it affects the business, its profit and value. We will perform an analysis of one production company. Based on its financial reports and using the method of comparison, we will compare key parameters that will enable us to achieve the necessary information and achieved goal.

Key words: company, own capital, borrowed capital, financial risk, return rate.

⁴⁶ Nikola Milanović, Defense University, Military Academy, Belgrade, Generala Pavla Jurišića Šturma no. 33, Beograd, E-mail: office@va.mod.gov.rs

⁴⁷ Slobodan Andžić Ph.D., Full Professor, Belgrade Business School, Kraljice Marije no. 76, Belgrade, E-mail: s.andzic@bbs.edu.rs

⁴⁸ Mirko Butulija, AMS insurance, Belgrade, Ruzveltova no. 16

PRIMENA KVANTITATIVNIH METODA U PREDVIĐANJU POSLOVANJA PRIVREDNIH DRUŠTAVA

Slobodan Stanojević⁴⁹, Nenad Đorđević⁵⁰, Dejan Volf⁵¹

Pregledni rad
UDK: 005.521:334.7
005.311.12:519.85

Apstrakt

Predikcija poslovanja privrede Srbije je od velike važnosti za investicione aktivnosti, koje su generator rasta i razvoja ekonomije jedne zemlje. Zvanično obelodanjeni podaci o rezultatima poslovanja privrede Srbije su potrebna i dovoljna osnova za sušastvenu analizu finansijskih izveštaja u domenu predikcije, kao i detektovanja potencijalnih gubitaka versus dobitaka u privredi. U prilogu je izvršena analiza ključnih salda računa bilansa uspeha, koji prediktivno detektuju privredna društva na gubitke ili dobitke, primenom vetačke inteligencije tj. mašinskog učenja (Data Mininga). Kvantitativna analiza putem mašinskog učenja se odnosi na bilanse uspeha i stanja, preciznije respektivnih salda računa bilansa uspeha na reprezentativnom uzorku od oko 600 privrednih društava, koja su podvrgnuta analizi sa singnifikantnim rezultatima apsolutne tačnosti.

Ključne reči: finansijski izveštaji, poslovanje, mašinsko učenje, stablo odlučivanja, selekcija atributa

Uvod

Zvanično obelodanjeno saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji za period od 2010. do 2012. godine ukazuju na dramatičan pad ukupne domaće ekonomske aktivnosti praćene smanjenjem industrijske proizvodnje, dalji rast spoljnotrgovinskog deficita, mali rast izvoza, snažnu inflaciju, hronični nedostatak neophodne akumulacije, finansiranje nepokrivene potrošnje i investicija kroz zaduživanje (Koteri, Lester, 2012). Uporedni pokazatelji sa

⁴⁹ Vanredni profesor, dr Slobodan Stanojević, Visoka škola modernog biznisa, Beograd, Terazije br. 27, 11000 Beograd, E-mail: slobodan.stanojevic@mbs.edu.rs

⁵⁰ Nenad Đorđević, SO Đorđević, TC Medaković, Braće Smić br. 23a, Beograd

⁵¹ Dejan Volf, Univerzitet Privredna akademija, Novi Sad, Ulica Cvečarska br. 2

odabranom grupom zemalja još jasnije ukazuju na slabljenje privrede. Naime, Srbija je u grupi zemalja sa najvišom stopom nezaposlenosti, a prednjači u Evropi sa najvećom kumulativnom stopom inflacije i najmanjom stopom ukupnih investicija. Gubici Srpske privrede beleže rast 12.260 od miliona eura u 2010. godini preko projektovanog gubitka do 4.716 miliona eura 2012. godini.

U prilogu ćemo pokušati da na osnovu finansijskog izveštaja (bilans uspeha) za period od 2010. do 2012. godine izvršimo predikciju finansijskih rezultata, preciznije gubitaka nasuprot dobitaka putem detektovanja ključnih salda računa bilansa uspeha.

1. Podaci

Predikciju putem detektovanja ključnih atributa, koji indiciraju gubitak ili dobitak u analizi poslovnih rezultata, kako smo napred napomenuli vršimo primenom mašinskog učenja (Data Mining - DM metoda), a na osnovu odabranog uzorka finansijskih izveštaja: bilans uspeha, i to na relevantnim atributima poslovanja: saldima računa bilansa uspeha za dinamički period od 2010. do 2012. godine. Podaci o elementima finansijskih rezultata saldima računa su korišćeni iz zvanično obelodanjenog Saopštenja o poslovanju privrede Republike Srbije, koje je objavila Republička agencija za privredne registre na svom sajtu (Stanojević, Kaludjerović, Brzaković, Stanojević, 2015).

2. Varijable

Varijable - atributi sa kojima smo u ovoj analizi operisali su iskazani putem salda računa bilansa uspeha kao što su selektirana salda račun bilansa uspeha (Tabela 1.) na osnovu kojih se vrši prediktovanje (predviđanje).

Tabela 1: Indikatori selektiranih salda računa bilansa uspeha

Atributi selektirana salda bilansa uspeha	
1. Selektirana salda računa bilansa uspeha	12. FINANSIJSKI PRIHODI
2. Prihodi od prodaje	13. FINANSIJSKI RASHODI
3. Prihodi od aktiviranja ucinaka	14. OSTALI PRIHODI
4. Povećanje vrednosti zaliha ucinaka	15. OSTALI RASHODI
	16. NETO DOBITAK POSLOVANJA

5. smanjenje vrednosti zaliha ucinaka 6. Ostali poslovni prihodi 7. Nabavna vredost prodate robe 8. Troškovi materijala 9. Troškovi zarada I naknada 10. Troškovi amortizacije I rezervisanja 11. Ostali poslovni rashodi	KOJE SE OBUSTAVLJA 17. NETO GUBITAK POSLOVANJA KOJE SE OBUSTAVLJA 18. Poreski rashod perioda 19. Odloženi poreski rashodi perioda 20. Odloženi poreski prihodi perioda 21. Isplacena licna primanja poslodavcu 22. Ciljni atribut (Target): dobitaš ili gubitaš
---	---

Privrednih društava kao gubitaša ili dobitaša. U ovom prilogu su primenjena tri najčešće primenjivana metoda Data Mining, i to Stablo odlučivanja (Decision Tree, DT) i metod selekcije atributa (Feature Selection).

3. Primena kvantitativnih metoda (DATA MINING)

Data Mining je kvantitativna metoda iterativnog procesa otkrivanja relacija izmedju atributa, koji su predmet ispitivanja. Suština DM jeste da scenario istraživačkog procesa ne polazi od unapred definisanih hipoteza koje konstituišu “tražene” rezultate. Smatrali smo da je ovakva metodološka konstrukcija domena primene DM od značaja za predikciju determinisanja dobitaša vs gubitaša tj. finansijske klasifikacije na privredne subjekte koji su gubitaši od onih koji nisu. Primenu DM metoda smo usmerili na postupak utvrđivanje određenih salda računa bilansa uspeha koji signifikatno detektuju društva gubitaša od društva dobitaša.

U domenu primene DM identifikovanje dobitaša vs gubitaša u finansijskim izveštajima je tipičan problem klasifikacije, koji sadrži dve procedure. U prvoj, model se uči primenom obučavajućeg uzorka (nadgledano učenje), dok se u drugom vrši klasifikacija na one koji pripadaju determinisanom skupu ili ne pripadaju kao završna faza validacija tačnosti rezultata uzorka.

3.1. Metod učenja stabala odlučivanja (Decision Trees- DT)

Učenje stabala odlučivanja je proces kreiranja diskriminacione funkcije u obliku stabla odlučivanja (Breiman, Friedman, Olshen, Stone, 1984). Stablo se kreira rekursivno, od vrha (korena) prema listovima, tako da svaki čvor stabla predstavlja logički test vrednosti nekog atributa iz opisa problema, a listovi predstavljaju klasu u koju se primer klasifikuje. Prilikom kreiranja, izbor

atributa za svaki čvor vrši se heurističkim metodima, na osnovu ocene kvaliteta diskriminacije (pod)skupa primera iz obučavajućeg skupa, preostalih za diskriminaciju u posmatranom čvoru (leaves). Iako stablo može perfektno da klasifikuje sve primere iz obučavajućeg skupa, to ne predstavlja garanciju visoke tačnosti na novim primerima, jer su često preterano podešena (overfits) prema obučavajućim primerima, pa se vrši pojednostavljenje, čime se dobijaju manja stabla, koja su istovremeno i tačnija i razumljivija. U našoj analizi smo koristili poznati algoritama učenja stabala odlučivanja i to C4.5 (Efstathios, Charalambos, Yannis M, 2007), koji su raspoloživi u okviru sistema WEKA (University of Waikato) (Chercassky, Mučier, 2007) u svrhu selektiranja povezanih atributa. Glavna prednost Stabla odlučivanja jeste da pruža značajan način predstavljanja znanja putem ekstrakcije IF–THEN klasifikacionih pravila (classification rules).

3.2. Metode selekcija atributa (Relief)

Formiranje adekvatnog modela vrši se na osnovu predznanja o problemu i često se svodi na izbor odgovarajućeg skupa atributa. Postojanje irelevantnih i redundantnih (nebitnih, izlišnih) atributa u modelu problema negativno utiče na performanse većine metoda induktivnog učenja, pa se takvi atributi često uklanjaju iz razmatranja postupkom prethodne ili ugrađene selekcije atributa (feature selection). Optimalan skup atributa sadrži sve relevantne attribute, dok se redundantni i irelevantni atributi obično izuzimaju iz razmatranja, iako slabo relevantni redundantni atributi potencijalno sadrže informacije, koje mogu da utiču na poboljšanje klasifikacionih performansi u praksi (Written, Frank, 2005). U prilogu će se neki metodi prethodne selekcije atributa ugrađeni u sistem WEKA (Haussler, 1990) koristiti za dodatnu proveru značajnosti (importance) pojedinih atributa iz modela problema.

4. Rezultati analize

Kao što smo napred napomenuli primenili smo tri alternativna modela. Prvo, stablo odlučivanja primenom WEKE (University of Waikato), Tanagre (Ricco RAKOTOMALALA) i Sipina Research Edition software – učenje stabala C45(Kohavi, 1995). Model je gradjen sa intervalom poverenja (confidence interval) 0,05. Koristili smo ceo uzorak kao obučavajući skup. Dobijeno je stablo odlučivanja, tj. sledeće struktura IF–THEN klasifikacionih pravila.

Model je testirana u odnosu na obučavajući skup i ispravno je klasifikovao dobitaše sa 96% tačnosti i gubitaše sa takodje 94% tačnosti.

Kao što vidimo na Slici 1. Algoritam je iznašao povezujući (splitter) atribut Poreski rashod perioda.

- Poreski rashod perioda < 460,5000
 - Nabavna vredost prodane robe < 5,0896 then KLASA = **DOBITAK** (100,00 % of 26 examples)
 - Nabavna vredost prodane robe >= 5,0896
 - Prihodi od aktiviranja ucinaka < 10552,2217 then KLASA = **GUBITAK** (92,89 % of 211 examples)
 - Prihodi od aktiviranja ucinaka >= 10552,2217
 - Troškovi amortizacije i rezervisanja < 131089,3438 then KLASA = **DOBITAK** (100,00 % of 36 examples)
 - Troškovi amortizacije i rezervisanja >= 131089,3438 then KLASA = **GUBITAK** (89,69 % of 97 examples)
 - Poreski rashod perioda >= 460,5000 then KLASA = **DOBITAK** (93,91 % of 230 examples)
-

Stabla odlučivanja za broj čvorova-leaves (12) sa stopom greške od 4%

U slučaju 12 čvorova dobijeni potkrepljuju rezultate primene metoda selekcije atributa Relief, jer se pojavljuju kao ključni atributi oni koji su tom metodom selektirani (vidi 4.2).

Slika 2: Stablo odlučivanja sa 12 čvorova (leaves)

- Poreski rashod perioda < 460,5000
 - **Nabavna vredost prodane robe** < 5,0900 then KLASA = **DOBITAK** (100,00 % of 26 examples)
 - Nabavna vredost prodane robe >= 5,0900
 - **Prihodi od aktiviranja ucinaka** < 10552,2207
 - OSTALI PRIHODI < 225792,0000
 - FINANSIJSKI PRIHODI < 98286,5000 then KLASA = **GUBITAK** (100,00 % of 157 examples)
 - FINANSIJSKI PRIHODI >= 98286,5000
 - Troškovi zarada i naknada < 15803,7148 then KLASA = **DOBITAK** (57,14 % of 14 examples)

- Troškovi zarada I naknada >= 15803,7148 then KLASA = **GUBITAK** (100,00 % of 22 examples)
 - OSTALI PRIHODI >= 225792,0000 then KLASA = **GUBITAK** (61,11 % of 18 examples)
- **Prihodi od aktiviranja ucinaka** >= 10552,2207
 - Troškovi amortizacije I rezervisanja < 131089,3438 then KLASA = **DOBITAK** (100,00 % of 36 examples)
 - Troškovi amortizacije i rezervisanja >= 131089,3438
 - Prihodi od aktiviranja ucinaka < 40603,3672 then KLASA = **GUBITAK** (100,00 % of 45 examples)
 - **Prihodi od aktiviranja ucinaka** >= 40603,3672
 - FINANSIJSKI RASHODI < 1339622,0000
 - FINANSIJSKI PRIHODI < 205354,5000 then KLASA = **GUBITAK** (90,48 % of 21 examples)
 - FINANSIJSKI PRIHODI >= 205354,5000 then KLASA = **DOBITAK** (66,67 % of 12 examples)
 - FINANSIJSKI RASHODI >= 1339622,0000 then KLASA = **GUBITAK** (100,00 % of 19 examples)
- Poreski rashod perioda >= 460,5000
 - smanjenje vrednosti zaliha ucinaka < 105040,0781 then KLASA = **DOBITAK** (97,24 % of 217 examples)
 - smanjenje vrednosti zaliha ucinaka >= 105040,0781 then KLASA = **GUBITAK** (66,67 % of 12 examples)

Preciznije, stablo odlučivanja je identifikovalo sa tačnošću od 96% (za 8 čvorova) i 94%(za 12 čvorova) da je klasifikacija na dobitaše i gubitaše bazirana na poreskim rashodima perioda, čija je struktura IF – THAN opredeljena atributima – saldima računa bilansa uspeha, kada je u pitanju prva i druga iteracija (osim što je druga iteracija sa 12 čvorova razudjenija na više atributa), i to: nabavna vrednost prodane robe koji ako su manji od 5,0896 iniciraju gubitak, ali ako su veći onda uključuju i islov da prihodi učinaka ako su manji od 10552,2217 iniciraju gubitak. Ako su veći od e cifre onda uključuju i islov da troškovi amortizacije i rezervisanja budu veći od 131089,3438 tada iniciraju dobitak da ako su veći od datog iznosa iniciraju gubitak. Sa druge strane ako su poreski rashodi perioda veći od 460,500 inicira

se dobitak čak u 230 slučajeva tj. 93,91%. Poreski prihodi perioda je ključni saldio računa za opredeljenje gubitaka versus dobitaka, uvažavajući da atributi pomenuti u rezultatima su po težini daljeg opredeljenja gubitaka i dobitaka takodje odlučnog značaja. Dalja simulacija sa smanjenjem broja čvorova dovodi do pozicioniranja i atributa povećanja vrednosti zaliha kao značajnog za predviđanje gubitaka vs dobitaka.

4.2. Rezultati primena metoda selekcije atributa

Rezultati WEKA selekcija atributa (2 klase). Različitim metodima pretraživanja i ocenjivanja podskupova atributa, pronalazi se najbolji podskup, koji daje najtačnija pravila (stabla). Neki od metoda za pojedinačne attribute daju i numeričke ocene.

Metod Relieff (ocenjuje se svaki atribut ponaosob), dao je sledeće rezultate:

Selekcija ulaznih atributa

Selektirano od 20 svega 4 ključna Ranked atributa po težinama doprinosa (Weight)

N	Attribute	Weight
1	Nabavna vredost prodane robe	0,021192
2	Smanjenje vrednosti zaliha učinaka	0,008632
3	Prihodi od aktiviranja učinaka	0,007958
4	Povećanje vrednosti zaliha učinaka	0,006025

Metodom Relieff je ocenjeno da su najvažniji atributi hijerarhijski poredjani: Nabavna vredost prodane robe, Smanjenje vrednosti zaliha učinaka, Prihodi od aktiviranja učinaka, Povećanje vrednosti zaliha učinaka, svi ostali atributi imaju

vrednost ispod 0,002 učešća na skali važnosti atributa. Neslaganje u važnosti faktora proističe iz izbora broja čvorova prilikom obrade podataka putem Stabla odlučivanja koje je određeno sa 15. U slučaju kada se taj broj smanji dolazi do izražaja rezultati, koji su dobijeni metodom selekcije atributa.

Zaključak

Primena metoda mašinskog učenja ili pronalaženja utopljenog znanja, ili implicitno znanje (Data Mining) u domenu analize finansijskih izveštaja nije bio čest predmet istraživanja na našim prostorima. Data Mining metode bez sumnje imaju moćne klasifikacione i prediktivne mogućnosti i mogu poslužiti za utvrđivanje potencijalnih gubitaka vs dobitaka, posebno kod donošenja odluke o investicionim aktivnostima.

Cilj našeg istraživanja jeste ispitivanje korisnosti metoda Data Mining u postupku predikcije i detektovanja ključnih salda računa bilansa uspeha javno publikovanih finansijskih izveštaja (bilansa stanja i bilansa uspeha). Primenili smo tri metode metodu Stabla odlučivanja i metodu indukcionih pravila, kao i metodu selekcije atributa.

Rezultati istraživanja potvrđuju naše pretpostavke da javno obelodanjeni finansijski izveštaji sadrže ključne indikatore za gubitke versus dobitke. Sa primenjenim podacima postignuta je velika tačnost preciznije, DM metoda se pokazala dominantnom i sa velikim procentom tačnosti. Naša istraživanja ukazuju da značajnost t predikcije u postupku kvalifikacije ključnih atributa – salda računa bilansa uspeha u našem slučaju jeste od 96% do 94% tačnosti. Naravno za potrebe istraživanja moguće je simulovati i manji i veći broj čvorova, ali se broj ključnih faktora povećava, što unekoliko obezvređuje istraživanje. U našem slučaju prediktivna analiza je ukazala da je dominantna atribut poreski rashod perioda, praćen hijerarhijskom značajnošću ostalih salda računa bilansa uspeha što pokazuju konkretni rezultati analize selekcije atributa.

Naravno, primena mašinskog učenja nije ograničena samo na predikciju i klasifikaciju, njena suštinska odrednica jeste da stvara precizne uslove za postavku adekvatnih hipoteza, jer metodološki ne podleže unapred traženim rezultatima, koji u značajnoj meri usmeravaju naučne napore, već iz uzorka,

koji može biti i oskudan stvara potpuno signifikatne uslove za postavku pravih, a ne traženih hipoteza, što će biti predmet narednih potpunijih istraživanja.

Literatura

1. Breiman L., Friedman J.H., Olshen R.A., Stone C.J. 1984. Classification and Regression Trees, Wadsworth, Belmont.
2. Chercassky V., Mučier F.M. 2007. Learning from Data: Concept, Theory and Methods, 2ed, Jogn Wiley –IEEE Press.
3. Efstathios K., Charalambos S., Yannis M, 2007, Data Mining techniques for the detection of fraudulent financial statements, Expert System with Application (32): 995-1003.
4. Farlov S. 1984. Self-Organizing methods in Modeling: GMDH type Algorithm, Taylor and Francis.
5. Forsyth R. 1989. Machine Learning: Principles and technics, London: Chapman and Hall.
6. Gilad-Bachrach, Navot, Fishby, „Large margin principles for feature selection“, In Guvon, Gunn, Sikraves, Zadeh. 2006. Feature extraction, foundations and applications, Springer-Verlag.
7. Gilad-Bachrach, Navot, Fishby. 2004. Margin based feature selection - theory and algorithms“, In Proc. 21st ICML.
8. Han J., & Camber, M. 2000. Data mining concepts and techniques, San Diego, USA: Morgan Kaufman.
9. Hart A., 1989. Machine induction as a form of knowledge acquisition in knowledge engineering“, in Forsyth. R, ed. Machine Learning: Principles and techniques, Chapman and Hall, London.
10. Haussler D. 1990. Probably approximately correct learning. In Proc. of the 8 th National Conference on Artificial Intelligence, pp. 1101-1108, Morgan Kaufmann.
11. IMF World Economic Outlook Database, 2013, WB DataBank.
12. Kantardzic M. 2013. Data mining: concepts, models, methods, and algorithms. Wiley-IEEE Press.
13. Kohavi R. 1995. A Study of Cross-validation and Bootstrap for Accuracy Estimation and Model Selection, in Proc. of International Joint Conference on Artificial Intelligence.
14. Koteri S., Lester R. 2012. The Role of Accounting in the Financial Crisis: Lessons For The Future, Accounting Horizons Vol. 26. No.2 2012, pp. 335-352.

15. Quinlan R.J., Cameron-Jonas R.R. 1995. Introduction of Logic Programs:FOIL and Related Systems, in New Generation Computing, (13): 287-312.
16. Stanojević Lj., Kaludjerović N., Brzaković T., Stanojević S. 2015. Detecting Hidden Losses in the Financial Statements – Case of Serbia, International Journal of Business and Social Science, 6(4): 125-132.
17. Written I.H., Frank, E. 2005. Data Mining: Practical machine learning tools and techniques, 2 end edition, Morgan Kaufman, San Francisco.

APPLYING THE MACHINE LEARNING METHOD IN PREDICTING BUSINESS WINNERS VS. LOSERS THROUGH FINANCIAL REPORTS

Slobodan Stanojević⁵², Nenad Đorđević⁵³, Dejan Volf⁵⁴

Abstract

Predicting the management of Serbia's economy is of great importance for investment activities which generate growth and development of a country. Official public data on the results of Serbia's economy management are a necessary and sufficient basis for a fundamental analysis of financial reports in the field of prediction, as well as detecting potential losers vs. winners in the economy. The article performs an analysis of key ratio indicators that detect in a predictive fashion business losers or winners by applying artificial intelligence or machine learning (Data Mining). Quantitative analysis by way of machine learning is applied on balance sheets and income statements, more accurately from a representative sample of about 600 companies which are analyzed with significant results of absolute accuracy.

Keywords: *financial reports, winners vs. losers, prediction, ratio indicators, machine learning*

Rad primljen: 18.09.2016.

Rad prihvaćen: 12.02.2017.

⁵² Slobodan Stanojević Ph.D., Associate Professor, Modern Business School, Terazije no. 27, 11000Belgrade, E-mail: slobodan.stanojevic@mbs.edu.rs

⁵³ Nenad Đorđević, SO Đorđević, Shopping Mall Medaković, Braće Srdić no. 23a, Belgrade.

⁵⁴ Dejan Volf, University Business Accademy, Novi Sad, Cvečarska no. 2

KARAKTER PLANIRANJA KAO FUNKCIJE MENADŽMENTA

Miroslav Čavlin⁵⁵, Rade Žugić⁵⁶, Vladimir Prebiračević⁵⁷

Pregledni rad
UDK: 005.311.6
005.511

Apstrakt

Planiranje je proces donošenja upravljačkih odluka, kojom se smanjuje ili otklanja neizvesnost buduće aktivnosti i sistem održava u dopuštenim (tolerantnim) okvirima funkcionalnosti u budućem periodu. Planiranjem se subjekat planiranja priprema na rizike negativnog uticaja okruženja, na to da se oni svedu na najmanju meru i da organizacija uspešno realizuje ciljeve. Reč je o racionalnom, analitičkom, sistematičnom i integralnom procesu. Planiranjem se vrši dekompozicija ciljeva i određuju zadaci određenim licima, ili organima, jedinicama – ustanovama i uslovi za njihovo izvršenje. Planiranje je povezano sa budućnošću. Menadžeri i planeri njime žele da smanje stepen rizika i neizvesnosti i u meri, koliko je to moguće, da je kontrolišu.

Ključne reči: menadžment, funkcija, planiranje.

Uvod

Da bi se kvalitetno planiralo neophodno je poznavati teoriju planiranja, savremene metode, tehnike, softver i opremu za podršku planiranju, posao koji se planira odnosno podsisteme i procese složenog sistema, uticajne faktore i elemente situacije (u sistemu i okruženju) i njihove moguće konstelacije u predviđenoj budućnosti. Za dobro planiranje potreban je odgovarajući broj, vrsta i kvalitet podataka. Saznanja iz prakse pokazuju da se teorijske osnove planiranja moraju izučavati u većoj meri i više poznavati i da se planiranje ne sme posmatrati kao parcijalna rutinska delatnost u trenutku nužnosti, već kao stalan proces kreativnog rešavanja problema.

Planiranje u organizacionim sistemima je vrlo značajno za uspešnost poslovanja funkcionisanja i razvoja sistema, a njegove slabosti se brzo uočavaju i dugoročno utiču na sistem. Planiranje je inicijalna i vrlo bitna upravljačka funkcija u organizacionim sistemima. Vršiti se zbog neodređenosti, neizvesnosti i promena prisutnih u organizacionim sistemima i

⁵⁵ Docent, dr Miroslav Čavlin, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Cvećarska br. 2, Novi Sad, Republika Srbija, E-mail: m.cavlin@gmail.com

⁵⁶ Vanredni profesor, dr Rade Žugić, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, Karađorđeva br. 52.

⁵⁷ Vladimir Prebiračević, Sekretarijat za energetiku, građevinarstvo i saobraćaj AP Vojvodine, Bulebar Mihaila Pupina br. 16, 21000 Novi Sad

okruženju i zbog uticaja konkurencije. Kvalitetnim planiranjem se izbegava da sistem dođe u neželjeno stanje, a ako ipak dođe da posledice budu što manje i da se što pre saniraju. Takođe, planiranjem se stvaraju uslovi da se potencijalne šanse u sistemu što bolje iskoriste.

1. Planiranje u organizacionim sistemima

Planiranjem se bave pojedinci i organizovane grupe, a najbolje je ako se planiranje vrši timski. Poznavanje teorijskih osnova planiranja je potrebno svim subjektima upravljanja i rukovođenja. Planiranje mora biti zastupljeno u svim fazama životnog ciklusa organizacionih sistema.

Da bi se kvalitetno planiralo neophodno je poznavati teoriju planiranja, savremene metode, tehnike, softver i opremu za podršku planiranju, posao koji se planira odnosno podsisteme i procese složenog sistema, uticajne faktore i elemente situacije (u sistemu i okruženju) i njihove moguće konstelacije u predviđenoj budućnosti. Za dobro planiranje potreban je odgovarajući broj, vrsta i kvalitet podataka. Saznanja iz prakse pokazuju da se teorijske osnove planiranja moraju izučavati u većoj meri i više poznavati i da se planiranje ne sme posmatrati kao parcijalna rutinska delatnost u trenutku nužnosti, već kao stalan proces kreativnog rešavanja problema.

U novijoj teoriji i praksi planiranje nije dovoljno istraživano, a takođe ni definisano, ni sa organizacionog ni sa tehnološkog aspekta. Samim tim i mogućnosti za unapređenje planiranja su nedovoljno razmatrane u našoj teoriji i praksi. Određeni indikatori trenutnog stanja koje je, u dobroj meri, posledica neadekvatnog planiranja, potrebe prakse, zahtevi vremena i savremeni upravljački trendovi, ukazuju na potrebu da se ovaj važan segment organizacionih sistema više rasvetli i unapredi, u organizacionoj i u tehnološkoj sferi.

Aspekti i faze planiranja su zajednički (isti) kod planiranja bilo kog složenog posla u organizacionim sistemima, dok su sadržaji planiranja, obim, forma i sadržaj planskih instrumenata uslovljeni misijom i namenom konkretnog organizacionog sistema i vrstom posla kojim se bavi. Takođe, nivo upravljačkih odluka opredeljuje sadržaj, obim i formu planskih instrumenata.

Planiranje se ne može istraživati i u praksi sprovoditi ako se ne poznaju bitna obeležja planiranja kao funkcije u organizacionim sistemima i bitna obeležja planiranja kao procesa.

Kvalitetne pripreme za planiranje su vrlo važan preduslov za njegovu uspešnu realizaciju što zahteva da i planiranje bude planirano.

Izbor adekvatnih ciljeva koje treba dostići, donošenje optimalnih odluka o rezultatima koje treba ostvariti i zadacima koje treba realizovati uz optimalno angažovanje resursa te

adekvatno prezentovanje ciljeva i odluka zainteresovanim subjektima su nešto što će se sve više, pod uticajem javnosti, tražiti od menadžmenta, stručnih službi i planskih organa u organizacionim sistemima. Pod pojmom organizacija planiranja podrazumevaju se postupci izrade i usvajanja planova u celini i njegovih sastavnih elemenata; organi koji vrše planiranje i dokumenti na kojima se iskazuju planske vrednosti i analizira njihovo ostvarenje. Organizacija planiranja (postupci, organi i dokumenta) dosta su zavisni od karaktera sistema u kojem se planiranje obavlja i sistemom rukovođenja u konkretnom organizacionom sistemu. Izrada planova je deo posla kroz koji stručni organi obezbeđuju neophodne podatke (analize, programi, bilanci i projekti planova) koji služe kao osnova za donošenje odluka od strane nadležnih organa (Erić, 2002).

Često se pod metodologijom planiranja predviđa celokupan postupak planiranja čime se organizacija planiranja i metode izrade plana u dobroj meri poistovećuju. Metode izrade plana obuhvataju sve kvalitativne i kvantitativne analitičke metode i tehnike koje se pri tome upotrebljavaju što govori da organizacija planiranja širi pojam od metodologije planiranja.

Organizacija planiranja treba da omogući u što većoj meri zadovoljenje sledećih principa (Barrow, Barrow, Brown, 2001):

- da se što veći broj zadataka izvršava po planu;
- da se metode planiranja biraju zavisno od karaktera zadataka koji se planiraju;
- da se obezbedi integralno (kompleksno) sagledavanje razvoja svih elemenata planiranog sistema, bez obzira na stepen detaljisanja planova;
- da se obezbedi kontinualan tok odvijanja funkcije planiranja i stalno postojanje planova za određeni vremenski domet;
- da se sve planske aktivnosti organizuju tako da se nastoje postići maksimalni efekti funkcionisanja sistema uz minimalna ulaganja u njegov razvoj i izdržavanje;
- da se obezbede povratne informacije o stanju izvršenja plana, analiza postignutih uspeha pri izvršenju zadataka i efikasno preduzmu intervencije pri odstupanju stvarnog od planiranog stanja

Uspešno funkcionisanje organizacije planiranja zahteva:

- precizno definisanje nadležnosti organa na svim nivoima rukovođenja u odnosu na izradu, usvajanje i izvršenje plana;
- adekvatan informacioni sistem (prikupljanje, obrada, prenošenje i korišćenje podataka)

Organizaciju planiranja u svakom sistemu treba izgraditi tako da se na svakom hijerarhijskom nivou organizacije i upravljanja obezbedi i funkcija planiranja što predstavlja savremeni pristup organizaciji planiranja zasnovan na teoriji planiranja na više nivoa.

Savremeno organizovan sistem planiranja zahteva pridržavanje određenih principa a posebno (Chen, Hasan, 2008):

- princip naučnosti u planiranju kojim se obezbeđuju stvaralačka uloga plana u organizaciji života i razvoja sistema u kojem se on radi. Praktična realizacija ovog principa zahteva naučno postavljanje planskih zadataka i iznalaženje najpovoljnijih (blizu optimalnih) načina njihovog izvršenja;
- princip realnosti u planiranju sastoji se u tome da se planiraju zadaci u skladu sa realnim mogućnostima njegovog izvršenja. Svako odstupanje od plana u bilo kom smeru, preko dozvoljene tolerancije je negativno i predstavlja rad bez plana;
- princip kompleksnosti sastoji se u potrebi integralnog sagledavanja svih elemenata i njihove međusobne zavisnosti. Time se obezbeđuje skladan razvoj svih delova sistema čiji se razvoj planira;
- princip aktivnog angažovanja u procesu planiranja sastoji se u što širem uključivanju svih organizacionih struktura i funkcionalnih linija u u svim fazama izrade i realizacije planova.

1.1. Principi planiranja

Planiranje podrazumeva primenu određenih principa kao osnove za obezbeđenje efikasnosti i efektivnosti sistema u dostizanju ciljeva. Na uvažavanje principa se, osim planskim postavkama, mora uticati i tokom realizacije planskih zadataka.

Kvalitetno planiranje podrazumeva pripremu, neposredan rad na planiranju, izbor tehnika i metoda planiranja koje treba da budu usklađene sa prirodom problema koji se rešava. Za izvršenje zadataka bira se oblik organizovanja koji će obezbediti veću racionalnost, hijerarhijsko dekomponovanje i postupno rešavanje složenih problema i naučno određivanje varijanti rešenja.

Korišćenje naučnih metoda, tehnika, informatičke opreme i softvera pri planiranju obezbeđuje objektivnost planiranja, maksimalno iskorištavanje planibilnosti aktivnosti i kvantifikaciju ciljeva.

Poželjno je da planovi budu formulisani u pismenoj formi. Tokom planiranja sistem, pojave i procesi posmatraju se kroz čitav životni ciklus uz obuhvat svih činilaca koji utiču na dostizanje cilja i uključivanje glavnog rukovodstva u (tinski) rad na planiranju.

Planiranje se obavlja osloncem na postojeća znanja, uglavnom predstavljena u pisanoj formi (podaci za upotrebu) i osloncem na iskustvo, pri čemu se uvažavaju istorijski razvoj objekta - pojave posmatranja (primena kvantitativnih metoda), ali i moguće turbulentno ponašanje u sistemu i okruženju (primena kvalitativnih metoda: metode scenarija i dr.). Faze, aspekti i dimenzije sistema - problema se prilikom planiranja uvažavaju u meri koja će obezbediti obuhvat svih činilaca koji utiču na dostizanje cilja (Erić, 2002).

Kroz planiranje se sagledava mogućnost sprovođenja planova (orijentisanost plana na akciju), instrumenti i način provere ostvarenja planskih zadataka. Planiranjem se stvaraju uslovi za obezbeđenje kontrolnih informacija o dinamici i stanju izvršenja plana.

Planovi kao instrumenti planskih odluka moraju biti tako formalno i sadržajno oblikovani da se mogu jednostavno i brzo menjati u toku planskog perioda u skladu sa promenama uslova funkcionisanja sistema i izvršavanja zadataka i trebaju sadržati potpune, istinite i korisne informacije, potrebne dubine i stepena detaljizacije. Forma i sadržaj planova trebaju biti što više tipizirani, u skladu sa jedinstvenim sistemom upravljačke dokumentacije u organizaciji. Bitni stručni prilozi uz planske instrumente moraju se vizuelno fiksirati (napisati, nacrtati, slikati).

Uključivanjem u izradu plana onih koji planove sprovode i onih koji upravljaju njihovom realizacijom, sagledavaju se sve potrebe, mogućnosti i želje i smanjuje se broj subjekata i objekata koji učestvuju u lancu informacionih i materijalnih tokova i povećava stepen motivacije za sprovođenje plana.

Svako plansko rešenje mora da predvidi neophodno rezervno vreme i resurse za izvršenje hitnih zadataka i poslova koji neizbežno iskrsavaju u realnom sistemu, a koji se ne mogu sagledati u početnim fazama planiranja - upravljačka vremenska rezerva. Normative vremena i resursa prilikom planiranja treba maksimalno koristiti. Detaljizacija planskih rešenja zavisi od vrste plana i upravljačkog nivoa na kome se plan radi.

2. Vrste planova u organizacionim sistemima

Klasifikacija planova u organizacionim sistemima se može vršiti u odnosu različite kriterijume. Neki od kriterijuma na osnovu kojih se vrši klasifikacija su (Honig, 2004):

- vremenski period za koji se izrađuje (horizont planiranja): dugoročni, srednjoročni i kratkoročni;
- nivo organizacione celine koji vrši planiranje i dalekosežnost posledica usvojenih - donetih planova: stratejski, operativni i taktički;
- vrsta sistema koji tretiraju: tehnički i organizacioni;

- fazu životnog ciklusa sistema na koju se odnosi: mirnodopski planovi, planovi za krizne situacije, planovi za postupanje u vanrednom stanju, planovi za postupanje u stanju neposredne ratne opasnosti, ratni planovi;
- objektni ciljevi sistema: planovi upotrebe, planovi razvoja, planovi rada;
- po ovom kriterijumu planovi se mogu deliti s obzirom na radove - na konkretne - tekuće operativne poslove kojima se stvaraju uslovi za ostvarenje nemenskih ciljeva;
- sadržaj koji tretiraju: planovi ponašanja, planovi budućih stanja i uslovi potrebni za ostvarenje planiranih stanja i ponašanja sistema;
- objekat na koji se odnosi - obim i nivo sistema na koji se odnosi: plan u celini, planovi organizacionih celina, pojedinačni - lični;
- elementi koji se planiraju: materijalna sredstva (plan materijala), radna snaga (plan radne snage), finansijska sredstva (plan troškova, plan investicija), informacione potrebe, energetske potrebe, prostor, vreme, proizvodi, radovi i usluge, mere i postupci;
- obim aktivnosti čiju realizaciju plan reguliše: osnovni i dopunski;
- karakteristike plana: kvalitativni, kvantitativni itd.

Predviđanje budućeg stanja organizacionog sistema predstavlja se, kroz osnovne planove, kao stanje rezultata rada (razvoja, upotrebe, obuke, proizvodnje, radova i usluga) sistema u određenom vremenskom periodu, izraženo odnosom izlaza i ulaza u sistem.

Predviđanje budućeg ponašanja sistema predstavlja se operativnim planovima kroz preseke niza stanja sistema u vremenu, koja su direktni izraz akata ponašanja. Ovi planovi su izraz željenog ponašanja organizacionog sistema u dinamici, a rade se za kraće vremenske periode (najčešće za mesec dana), jer zahtevaju viši stepen preciznosti, za razliku od osnovnih planova, koje je teško odrediti za duži vremenski period.

Predviđanje potrebnih uslova, kao nužnih pretpostavki za ostvarenje planiranih stanja i ponašanja sistema, podrazumeva planiranje potrebnog rada, radne snage (rukovodioci i izvršiooci), materijalnih i finansijskih sredstava.

S obzirom na horizont planiranja moguće su sledeće etape (faze) razvijanja planova (Jonsson, Kjellsdotter, Rudberg, 2007):

- predviđanje,
- perspektivno planiranje
- srednjoročno planiranje,
- operativno planiranje i
- terminiranje.

Rad na predviđanju i donošenju perspektivnih planova se u praksi odvija na različite načine, u zavisnosti od konkretnog organizacionog sistema dok je postupak rada na donošenju osnovnih planova najčešće ustaljen i razrađen u izvestan broj faza koje se smenjuju po izvesnom logičnom redosledu (Đuričin, Janošević, Kalićanin, 2016):

- prikupljanje, selekcija, klasifikacija i analiza informacija (o stanjima, ponašanjima ili potrebnim uslovima za ostvarenje planiranih stanja i ponašanja sistema u proteklim planskim periodima) od interesa za granu i sistem višeg nivoa kome posmatrani organizacioni sistem pripada;
- sagledavanje trenutnog stanja u sistemu;
- pribavljanje, selekcija, klasifikacija i analiza informacija o objektivnim pretpostavkama, subjektivnim faktorima i elementima situacije koji će da deluju u planskom periodu za koji se vrši aktivnost planiranja;
- proveravanje realnih uslova za ostvarenje ciljeva koji se definišu i postavljaju aktom planiranja kao zadatak;
- izrada projekta plana (razvijanje planova);
- povezivanje plana s drugim organizacionim planovima između kojih postoji međuzavisnost i njihovo uravnoteženje;
- lansiranje (distribucija) planova;
- unošenje završnih korekcija u planove i konačno donošenje planova odnosno izrada planskih instrumenata;
- kontrola donošenja planova i
- praćenje i kontrola realizacije planova.

3. Funkcija planiranja u organizacionim sistemima

Planiranje u organizacionim sistemima je jedna od najvažnijih funkcija upravljačkog procesa. Funkcija planiranja obuhvata aktivnosti usmerene na (Majstorović, Andrejić, 2008):

- donošenje odluka o ciljevima koji se žele postići;
- utvrđivanje politike za ostvarenje željenih ciljeva;
- izbor strategije za ostvarenje ciljeva;
- izrada planova, kao upravljačkih instrumenata, za realizaciju ciljeva.

Sadržaj funkcije planiranja u organizacionim sistemima se svodi na aktivnosti menadžmenta i na aktivnosti planskih organa. Za realizaciju obe vrste aktivnosti odgovoran je menadžment organizacije. Osnovu za planiranje u organizacionim sistemima predstavljaju (Mirčevski, Jovanović, Mijatović, 2011):

- formulisani ciljevi organizacije za predstojeći period i kriterijumi za ciljna rešenja;
- jasno definisanje pokazatelja uspešnosti sistema u procesu dostizanja ciljeva;
- informacije o ostvarenju zadataka (plana) u proteklim periodima i trenutnom stanju sistema u trenutku planiranja;
- informacije (tehnička, logistička, operativna i druga dokumentacija) o raspoloživim uslovima za predstojeće aktivnosti (ograničenja);
- razrađeni scenario budućnosti u kojoj će se sistem naći tokom dostizanja cilja.

Zahtevi koji se postavljaju pred planiranje kao delatnost i tehnike planiranja koje zadovoljavaju potrebe organizacije svode se na tri opšte postavke: celovito, kontinuirano i metodološki ujednačeno.

Funkcija planiranja se zasniva na kriterijumima koje uslovljava okruženje (u periodu u kom se planira) sa svim njegovim zakonitostima i manifestacijama kao i ograničenjima koja proističu iz samog sistema (kadrovska, materijalna, finansijska, prostorna, vremenska, informaciona, energetske prirode idr.). Iz navedenih razloga planiranje se zasniva na informacijama koje se dobijaju od organa koji se bave pojedinim funkcijama odnosno aspektima sistema.

Sadržaj funkcije planiranja u organizacionim sistemima podrazumeva aktivnosti upravljačkih i planskih, organa te aktivnosti stručnih službi.

Poslovi upravljačkih organa (menadžmenta) obuhvataju sledeće aktivnosti, vezane za planiranje: utvrđivanje misije, vizije, ciljeva, težišta, prioriteta i standarda; izbor politike za ostvarenje ciljeva; izbor strategije za ostvarenje ciljeva; definisanje zadataka nosilaca pojedinih funkcija izvršenja; definisanje planskih kriterijuma i ograničenja; definisanje bezbednosne zaštite procesa planiranja i planova; praćenje realizacije planiranih ciljeva radi uspostavljanja ravnoteže između planiranih rezultata i promenjenih uslova za ostvarenje plana i analiza realizacije planova (Stankov, Roganović, Marjanski-Lazić, 2015).

Planski organi su odgovorni da odluke o ciljevima, merama i akcijama za ostvarenje ciljeva stručno artikulišu, oblikuju i iskažu kroz odgovarajući dokumenat - plan kao instrumenat funkcije planiranja. Primenom naučnih metoda, tehnika i savremene informatičke i druge opreme, te uvažavanjem principa poslovanja, planski organi izrađuju određene dokumente (planske instrumente - planove) koji sadrže obrazloženja i kvantifikacije planiranih rezultata i uslova za njihovo ostvarivanje.

Stručne službe rade na analizi problema i na razvijanju više varijanti rešenja. Ostale organe u sistemu snabdevaju stručnim analizama, podacima, dokumentacijom, informacijama o činjenicama, pojavama i tendencijama koje su neophodne za donošenje načelnih odluka o

poslovnoj politici sistema. Stručne službe nemaju ovlaštenja ni direktnu odgovornost za donošenje odluka. Njihova odgovornost je indirektno prirode jer odgovaraju za ispravnost i stručnost dokumentacije koja služi kao osnova za donošenje odluka u procesu planiranja.

Planiranje kao proces rešavanja organizacionih problema karakterišu sledeći aspekti: organizacioni, metodološki, komunikacioni, međuljudski i funkcionalni (sadržajni). Ovladavanje navedenim aspektima, u potpunosti, znatno doprinosi kvalitetu planiranja.

4. Tehnike, metode i softveri za podršku funkcije planiranja

Postoje brojne metode, tehnike i softver koji se mogu koristiti pri planiranju u organizacionim sistemima. U konkretnoj situaciji treba ih pravilno izabrati prema predmetu, svrsi, zadatim ciljevima i raspoloživim činjenicama. Njihovom primenom znatno se doprinosi efikasnosti i efektivnosti planiranja ali i realizacije planiranih poslova.

Poznatiji softveri za podršku pojedinih faza procesa planiranja poslova projektne prirode su (Šulová, 2009):

- MICROSOFT EXCEL – namenjen za rad sa bazama podataka (kreiranje, upravljanje, ažuriranje). Omogućava izradu raznih tabela i grafikona zasnovanih na podacima iz radnim tabela, rad sa bazama podataka u tabelarnom obliku, različite operacije nad tabelarnim podacima i kreiranje različitih vrsta i formi izveštaja (tabelarna forma, ciklogrami, histogrami, kumulativni prikazi...);
- ACCESS - namenjen je za rad sa bazama podataka (kreiranje, upravljanje, ažuriranje). Omogućava korišćenje automatizovane aplikacije baze podataka iz interaktivne baze podataka. U njemu je ugrađena zbirka korisnih "alatki" koje olakšavaju pravljenje pojedinih komponenti baze podataka: tabele za smeštaj podataka, upiti, obrasci i izveštaji. Posebne mogućnosti softvera u oblasti automatizacije baze podataka jesu kreiranje modula i makroa;
- POLICU/GOAL PERCENTAGING - namenjen za rešavanje problema višekriterijumskog odlučivanja;
- IFPS/Personal (Interactive Personal Financial Planning System) – namenjen za potrebe interaktivnog finansijskog planiranja ali omogućava primenu i u drugim oblastima. Omogućava analizu osetljivosti, analizu "šta-ako" i analizu dostizanja cilja;
- COAL PROGRAMING - koristi se za rešavanje problema ciljnog linearnog programiranja;
- MODSIN III - objektno orijentisan modularan simulacioni jezik, blok strukture i opšte namene, sa mogućnostima za vizuelnu prezentaciju simulacija. Namenjen je za upotrebu u izradi velikih procesno baziranih modela simulacije izolovanih događaja putem modularnih i objektno orjentisanih tehnika razvoja. Kao izlaz može dati izvršni

program sa simulacionim eksperimentom. Jezik je građen otvoreno tako da se može proširivati sa modulima za baze podataka, posebno za građenje distribuiranih simulacionih igara idr. modulima;

- VKR - programski paket namenjen za rešavanje problema višekriterijumskog odlučivanja. Softver sadrži sledeće metode: MISEL, Elektre I i II, IKOR, Promethee I, II i III, MENOR, TOPSIS;
- VP - EHPERT - namenjen je za implementaciju ekspertnih sistema. Omogućava korišćenje postojeće i pravljenje nove baze znanja;
- EHPERT CHOISE - pogodan je za rešavanje problema višeatributnog odlučivanja gde se javlja više konfliktnih i konkurentnih kriterijuma i više alternativa. Omogućava analizu "šta-ako", analizu osetljivosti rešenja i određivanje indeksa konzistentnosti donosioca odluke. Softver predstavlja simbiozu matematičke metode Analitičkih Hijerarhijskih procesa i elemenata ekspertnog sistema u obliku generatora SPO. Može se koristiti za modeliranje i rešavanje različitih vrsta problema, kod grupnog odlučivanja i odlučivanja sa većim brojem kriterijuma i alternativa;
- CA SPJ - namenjen je za planiranje, praćenje i upravljanje projektima. Omogućava rad sa velikim brojem aktivnosti determinističkog i stohastičkog karaktera, izradu kalendara aktivnosti i resursa, raspored poslova prema prioritetu aktivnosti i resursa i istovremeni rad sa više projekata;
- MICROSOFT PROJECT - namenjen je za planiranje, praćenje i upravljanje projektima, sa aktivnostima stohastičkog i determinističkog karaktera. Omogućava rad sa standardnim kalendarima aktivnosti i resursa i formiranje kalendara po vlastitoj želji. Pruža mogućnost rada sa ograničenjima, definisanje različitih odnosa među povezanim zadacima i predhođenje i odlaganje povezanih zadataka – aktivnosti. Omogućava veliki broj operacija nad unetim podacima (traženje, pretraživanje, ažuriranje, filtriranje, sortiranje) i omogućava istovremeni rad sa više projekata;
- PROGRAMSKI PAKET PRIMAVERA - koristi se za planiranje, praćenje i upravljanje projektima.

Raspoložive činjenice, složenost i vrsta problema znatno uslovljavaju izbor metode ili softvera za podršku planiranja.

Zaključak

Da bi planiranje, uopšte, bilo delotvorno i služilo svrsi neophodno je: pravilno definisati mesto i ulogu planiranja kao procesne i područne funkcije u okviru upravljanja, sagledati faze planiranja, definisati i obezbediti informacionu osnovu upravljanja i planiranja, sagledati kibernetičke aspekte upravljanja realizacijom planova, osmisliti organizaciju

upravljanja složenim programima i definisati pravilan odnos rukovodioca i planskog organa.

Sve informacije potrebne za planiranje retko kada će biti dostupne što planiranje čini ograničenim i zahteva fleksibilan i elastičan pristup organizaciji planiranja, sagledavanje parcijalnih rešenja i njihovu optimizaciju sa aspekta krajnjeg cilja. U procesu iznalaženja planskih rešenja vršiti analizu prošlosti, ocenu sadašnjosti i predviđanje budućnosti, uz prihvatanje verovatnoće kao mere preciznosti predvićanja budućih stanja. Korišćenje pri planiranju razvijene (stvorene) baze znanja, ugrađivanje pravih informacija u planove i isticanje težišta i prioriteta u planskim rešenjima, proces planiranja čini racionalnim.

Literatura

1. Barrow C., Barrow P., Brown, R. 2001. The business plan workbook. London: Kogan Page, 4th ed.
2. Chen C., Hasan N. 2008. How to succeed with supply chain planning. Supply Chain Management Review, (12): 30-36.
3. Erić D. 2002. Uvod u menadžment, CID Ekonomski fakultet, Beograd
4. Grupa autora. 2012. Preduzetništvo i menadžment, Zavod za udžbenike, Beograd.
5. Honig B. 2004. Institutional forces and the written business plan. Journal of Management, 30(1): 29-48.
6. Jonsson P., Kjellsdotter L., Rudberg, M. 2007. Applying advanced planning systems for supply chain planning: three case studies. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 37(10): 816-834.
7. Đuričin D., Janošević S., Kalićanin S. 2016. Menadžment i strategija, CID Ekonomski fakultet, Beograd.
8. Majstorović A., Andrejić M. 2008. Modern Management in the Defense System, Management, No. 47-48 (13): 19-26.
9. Mirčevski M., Jovanović D., Mijatović R. 2011. Glavni pravci razvoja menadžmenta, ODITOR, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, 2: 32-42.
10. Šulová D. 2009. Methods of planning and scheduling in enterprise information systems and their application in a production process management. Zlín, Czech Republic: Tomas Bata University in Zlín.
11. Stankov B., Roganović M., Marjanski-Lazić S. 2015. Investors' perspective and needs in the process of developing a business plan. Škola biznisa, 2: 80-96.

CHARACTER OF PLANNING AS MANAGEMENT FEATURES

Miroslav Čavlin⁵⁸, Rade Žugić⁵⁹, Vladimir Prebiračević⁶⁰

Abstract

Planning is the process of making management decisions, which reduces or eliminates the uncertainty of future activities and the system is maintained within acceptable (tolerable) framework functionality in the future. Planning is subject to the planning prepared to risk the negative impact of the environment, that they can be reduced to a minimum and that the organization successfully implemented goals. It is a rational, analytical, systematic and integrated process. Planning is done decomposition of goals and tasks determined by certain persons or bodies, units - facilities and conditions for their execution. Planning is linked to the future. Managers and planners want it to reduce the degree of risk and uncertainty, and to the extent, as far as possible to control it.

Key words: *management functions, planning.*

Rad primljen: 21.01.2017.

Rad prihvaćen: 12.04.2017.

⁵⁸ Miroslav Čavlin Ph.D., Faculty of economics and engineering management, Cvećarska no. 2, Novi Sad, Republic of Serbia, E-mail: m.cavlin@gmail.com.

⁵⁹ Rade Žugić Ph.D., Associate Professor, School of economics and management studies, Karadorđeva no. 52., Kragujevac, Serbia.

⁶⁰ Vladimir Prebiračević, Sekretarijat za energetiku, građevinarstvo i saobraćaj of Vojvodina, Mihaila Pupina Boulevard no. 16, 21000 Novi Sad

VREDNOVANJE RIZIKA U FINANSIJSKOM MENADŽMENTU

Radovan Klincov⁶¹, Aleksandar Majstorović⁶², Jova Miloradić⁶³

Pregledni rad
UDK: 658.14/.17
005.334

Rezime

Ekonomije sa dominantnim privatnim vlasništvom i razvijenim tržišnim institucijama grade svoj prosperitet na ciljnoj funkciji preduzeća u obliku maksimizacije profita. Finansijski položaj preduzeća predstavlja najznačajniji pokazatelj finansijskog zdravlja koji govori o mogućnostima kojima raspolaže preduzeće u datom momentu posmatranja. Stvaranje vrednosti preduzeća podrazumeva istovremeno stvaranje konkurentne prednosti i vrednovanje ekonomskih efekata.

Ključne reči: menadžment, vrednost, sredstva, rizik, finansijski položaj.

JEL: G11, G32.

Uvod

Između ekonomskih pojava uspostavljaju se različite vrste zavisnosti. U ovom projektu ćemo ih razdvojiti na funkcionalne i stohastičke. Predmet istraživanja biće gotovinski tokovi ulaganja i doprinos stohastičke komponente rizika vrednosti preduzeća. Metodološki dominira analitička i deskriptivna metoda.

Menadžment u postupku ocene ulaganja sagledava šta se događa iza projekcije gotovinskih tokova i procenjuje raspoložive šanse za eventualne modifikacije. Svrha diskusije u ovom delu se odnosi na upozorenje, da primena pravila neto sadašnje vrednosti ne znači završetak menadžment procesa u momentu donošenja odluke o izboru ulaganja. U ovom istraživanju ćemo analizirati uticaj stohastičkog rizika u kreiranju vrednosti preduzeća, pogotovu ako se ovim rizikom upravlja na neodgovarajući način. S tim u vezi, polazna hipoteza je da adekvatno kompenzovanje rizika ima pozitivno dejstvo i na nova ulaganja i smanjuje antagonizam akcionara i ostalih poverilaca preduzeća.

⁶¹ Redovni profesor, dr Radovan Klincov, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, Jovana Dučića 23a, Bosna i Hercegovina, E-mail: direktorups@univerzitetps.com

⁶² Redovni profesor, dr Aleksandar Majstorović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, Karađorđeva 52

⁶³ Vanredni profesor, dr Jova Miloradić, Fakultetu za poslovnu ekonomiju, Univerzitet Edukons, Novi Sad.

1. Analiza rizika ulaganja

Smanjivanje ukupnog rizika povećava gotovinske tokove, a time i vrednost preduzeća, što zahteva integrisani pristup upravljanja rizikom u preduzeću.⁶⁴ Potrebno je utvrditi uticaj i efekte kompenzovanja rizika na vrednost preduzeća.⁶⁵

Stohastički rizik ulaganja se uobičajeno izražava pomoću očekivane vrednosti gotovinskog toka ($\overline{CF_t}$) i mere disperzije kao što su standardna devijacija (σ_t), varijansa (σ_t^2) i koeficijent varijacije (SV). Ovakav način merenja rizika ulaganja involvira problem, koji se ogleda u vremenskoj dimenziji, jer sa protokom vremena mogu da se menjaju ne samo očekivane vrednosti gotovinskog toka nego i distribucije verovatnoće. Moguće rešenje ovog problema je u pristupu pomoću drveta verovatnoće.⁶⁶

Ovaj model omogućava da se umesto jedne neto sadašnje vrednosti sakupe informacije o celokupnoj distribuciji verovatnoće NSV (neto sadašnje vrednosti) u posmatranom intervalu.⁶⁷ Pri tome se diskontovanje gotovinskih tokova vrši stopom koja ne sadrži rizik, a u cilju studiranja samog rizika. Stopa koja ne sadrži rizik se koristi samo za izolaciju vremenske vrednosti novca. Zbog toga pozitivna očekivana vrednost neto sadašnje vrednosti ne može se koristiti kao jasan signal za prihvatanje ulaganja, jer ne predstavlja ekvivalent kreiranoj vrednosti preduzeća.

Analiza osetljivosti započinje sa situacijom osnovnog slučaja. Ova situacija sadrži projektovane ili očekivane vrednosti promenljivih koje su značajne za izračunavanje NSV ulaganja. Pragmatično, to mogu da budu prodaja po jedinici, prodajne cene, fiksni i varijabilni troškovi i sl. Očekivane vrednosti ovih promenljivih su vrednosti osnovnog slučaja, a izračunata neto sadašnja vrednost se naziva NSV osnovnog slučaja.

Suština analize osetljivosti je u tome da svaka promenljiva varira za određeni procenat iznad i ispod svoje očekivane vrednosti, pri ostalim neizmenjenim pretpostavkama, a potom sledi izračunavanje nove NSV. Analiza sadrži i ograničenja,

⁶⁴ Van Home J, Wachowicz J, 2007. *Fundamentals of financing management*, Data status, Beograd

⁶⁵ Rizik ulaganja se definiše kao varijabilitet njegovih gotovinskih tokova u odnosu na očekivane vrednosti. Što je veći varijabilitet, to su investicije rizičnije i obrnuto.

⁶⁶ Reč je o grafičkoj ili tabelarnoj prezentaciji struje mogućih gotovinskih tokova koje generiše projekt.

⁶⁷ Vučićević, R. 2003. *Teorija verovatnoće sa osnovama teorije masovnog opsluživanja*, Vojna akademija, Beograd

koje se ogledaju u tome da projektni rizik zavisi od dva faktora: osetljivosti NSV projekta na promene ključnih promenljivih i raspona verovatnih vrednosti ovih promenljivih koje se ogleda u njihovim distribucijama verovatnoće. Analiza scenarija uzima u razmatranje oba pomenuta faktora⁶⁸.

Projekcija ključnih promenljivih za izračunavanje NSV ulaganja se vrši u tri varijante: "loša", "dobra", i "najverovatnija". Ovakav metod sadrži dva ozbiljna nedostatka, jer razmatra samo nekoliko diskretnih vrednosti za NSV iako je broj mogućnosti praktično beskonačan i pretpostavlja da se da su promenljive u perfektnoj pozitivnoj korelaciji. Zbog toga scenario analiza pre naglašava ekstreme - najgori slučaj za NSV je suviše nizak, a za najbolji slučaj je suviše visok.

Najpopularnija analitička tehnika za proveru izgleda diverzifikovanih grupa poslovnih jedinica konstruiše matricu poslovnog portfolija (business portfolio matrix) kao dvodimenzionalni grafički portret komparativnog položaja različitih poslova. Prva matrica poslovnog portfolija, uvedena od Boston Consulting Group (BCG)⁶⁹, konstruisana je kao četveropoljna matrica sa osama čija su obeležja ili parametri: stopa rasta tržišta (industrije) i relativni tržišni udeo. Kod ove matrice u osnovi se radi o jednodimenzionalnom pristupu po kojem svaku osu opisuje jedan parametar. GE-matricu kao 9-poljnu razvio je General Electric uz pomoć McKinsey & Company. Kod GE-matrice radi se o višedimenzionalnom pristupu, jer umesto jednog parametra, svaku osu opisuju agregati parametara, koji u ovom slučaju opisuju složena obeležja: konkurentna snaga i atraktivnost tržišta.

Grafički portret komparativnog položaja može se oblikovati pomoću četvoropoljne matrice (Four-cell matrix, Vier Matrix-Felder) ili devetopoljne matrice (Nine-cell matrix, Neun Matrix-Felder) koje se razvijaju podelom ukupne skale osi na dva ili tri jednaka dela celine ose na kojima su zapisana kvantitativno ili kvalitativno iskazana obeležja.

Analitički utvrđene vrednosti na ordinati i apscisi stvaraju koordinate koje pojavu (proizvod, strateški poslovne jedinice) alociraju u neko od četiri ili devet polja. U razmatranju pristupa analizi strateškog položaja preduzeća konstatovano je postojanje jednodimenzionalnih i višedimenzionalnih procedura. Prve se povezuju s BCG matricom, a druge s GE-matricom poslovnog portfelja. Kako se ocenjuje da su pojedinačni parametri iz jednodimenzionalnog pristupa elementi agregata parametara

⁶⁸ Brigham, E., and Gapenski L. 1994. *Financial Management*, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando

⁶⁹ Tintor J. 2001. *Analiza poslovanja preduzeća*, Ekonomski fakultet, Osijek

u višedimenzionalnom pristupu smatra se logičnim početi prezentacijom s jednodimenzionalnim pristupom. Postupak se može pokazati sledećim primerom.

Poslovna jedinica deluje u tržišnoj niši s prosečnom stopom rasta tržišta od 10% i raspolaže sledećim podacima o ukupnoj prodaji i prodaji najvećih konkurenata i podacima o veličini i stopama rasta prodaje za svaki proizvod, i to:

Tabela 1. Stanje prodaje proizvoda strategijskih poslovnih jedinica (SPJ)

Proizvod	Vrednost prodatih proizvoda			Udeo u ukupnoj prodaji (%)	Relativna veličina prema glavnom konkurentu	Stopa rasta vlastite prodaje (%)
	SPJ	Glavni konkurent	Ukupno tržište			
1	2	3	4	5 (2:4)	6 (2:3)	7
A	800	1.000	2.000	40	0,80	12
B	2.000	2.000	4.500	44	1,00	5
V	400	800	2.700	15	0,50	13
G	500	900	5.000	10	0,56	5
D	800	2.000	4.000	20	0,40	12
Đ	6.000	1.500	7.800	77	4,00	8

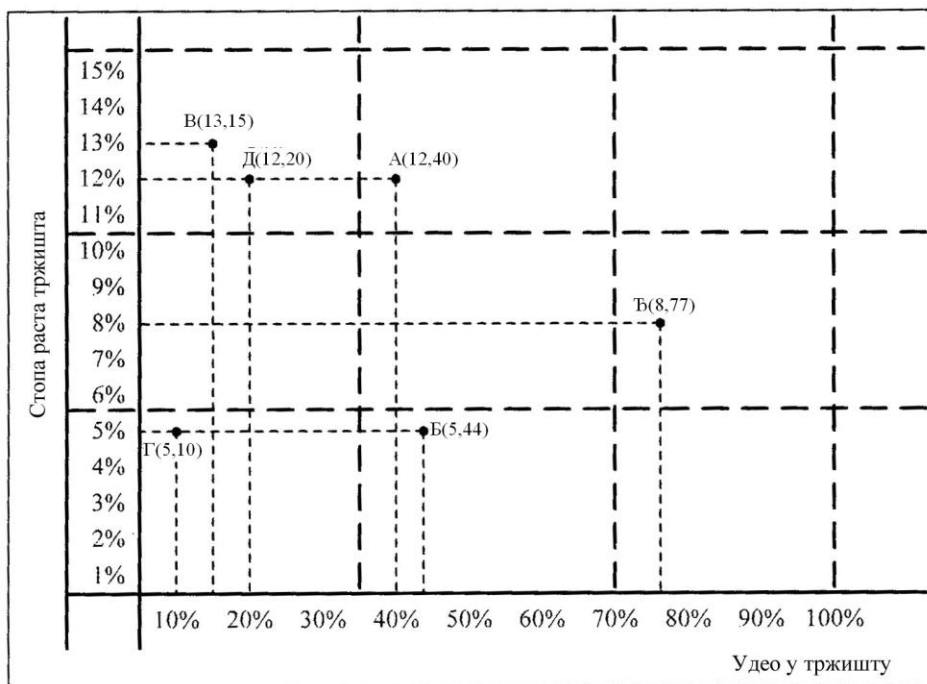
Izvor: Izrada autora

BCG-matrica konstruiše se kao grafički prikaz koji kombinuje dva jednostavna parametra, u ovom slučaju to su:

1. Stopa tržišnog rasta s procenom 15 % povećanja ukupne prodaje na ukupnom tržištu i pojedinačnim stopama rasta za svaki proizvod (Kolona 7) analizirane SPJ (strategijske poslovne jedinice) pa je podela na ordinati tome saglasna, i
2. Udeo u tržištu kao odnos prodaje pojedinog proizvoda SPJ i ukupne prodaje istovrsnih proizvoda svih ponuđača (Kolona 5 = 2/4).

Treći elemenat relevantan za izradu grafičkog prikaza portfolija proizvoda predstavlja odnos veličine prodaje SPJ i glavnog konkurenta, pripadajući koeficijenti nalaze se u

koloni 6 i oni određuju veličinu kruga koji pokazuje pojedini proizvod. Jedinična veličina je veličina konkurenta i u grafikonu njome je označen proizvod "B". Iako numerički podaci omogućuju izvestan uvid grafička forma iskazivanja uticaja oba parametra daleko je preglednija. Slika 1 to pokazuje.



Slika 1. Portfolio proizvoda strategijske poslovne jedinice

Konstrukcija portfolio pregleda razdvaja proizvode u devet kvalitativno različitih grupa. Ako se po fazama životnog ciklusa proizvodi kreću u smeru kazaljke na satu i ako u međuvremenu ne dožive slom, moguće je razmatrati njihovu sadašnju poziciju i uz odgovarajuću podršku, njihovu sudbinu. Najvećoj konkurenciji izložen je proizvod "Д" s jednakim udelom kao i glavni konkurent i sa zajedničkim pokrivanjem 77% tržišta. Po prirodi položaja ovaj proizvod je kandidat za menjanje položaja a smer promene zavisi od životnog ciklusa konkurentskog proizvoda. Proizvodi "А", "В" i "Д" zanimljivi su po visokim stopama rasta, ali i po niskom udelu, međutim slabost bi im mogao biti obim. Konkurenti su zauzeli vodeće položaje što se vidi iz veličine kruga.

Zasnivanje ocene polaznog strategijskog položaja zahteva produbljavanje analize ne samo radi preciznije ocene već i radi zasnivanja strategija i posebno radi kasnije faze

vrednovanja alternativnih strategija.⁷⁰ Višedimenzionalni postupak zasniva se na kombinaciji višebrojnih mernih veličina ili parametara koji stvaraju neki od agregata. Uobičajeni višedimenzionalni su relativna konkurentska sposobnost i atraktivnost tržišta. Može se primetiti da su analizirana obeležja iz jednodimenzionalnih portfolija samo pojedini parametri u agregiranim višedimenzionalnim obeležjima. Tako se omogućava objedinjavanje ocene ukupnog agregata. Na osnovu ove analize utvrđuje se pozicija SPJ "A" u portfoliju preduzeća.

Tabela 1. Relativna konkurentska sposobnost SPJ "A"

R. br.	Opis parametra	Skala vrednovanja								
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
1.	Relativni tržišni udeo									
2.	Finansijska snaga									
3.	Tehnički know - how									
4.	Troškovna prednost									
5.	Kvalitet proizvoda									
6.	Potencijal inovacija									
7.	Licencni odnos									
8.	Kvalifikovanost osoblja									
Kvalifikacija ocene		Niska			Srednja			Visoka		

Drugi agregat je atraktivnost tržišta.

⁷⁰ Meigs, R. and Meigs W. 1999. *Računovodstvo temelj poslovnog odlučivanja*, Mate, Zagreb

Tabela 2. Atraktivnost tržišta SPJ "A"

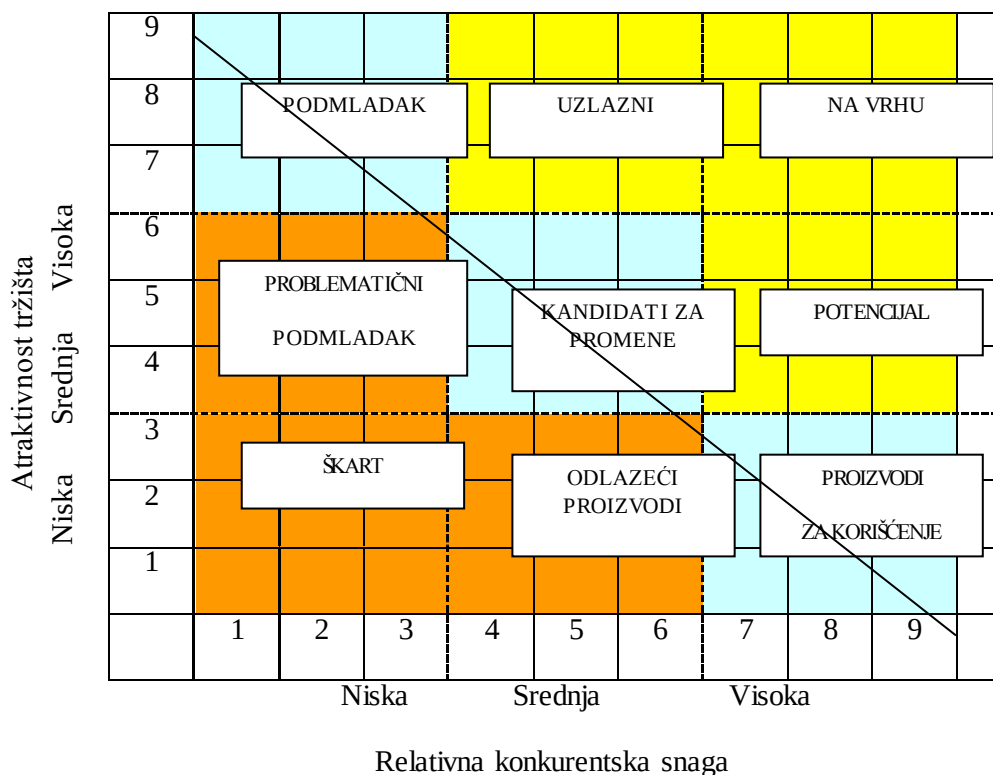
R. br.	Opis parametra	Skala vrednovanja								
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
1.	Veličina tržišta									
2.	Rast tržišta									
3.	Rentabilnost									
4.	Snaga konkurencije									
5.	Intenzitet investiranja									
6.	Opasnost supstitucije									
7.	Sigurnost umanjenja									
8.	Rizici intervencionizma									
Kvalifikacija ocene		Niska			Srednja			Visoka		

Izvor: Izrada autora

Sažimanjem sistematizovanih ocena za pojedine parametre iz agregata ustanovljavaju se zbirne ocene.

Tako na primer za agregat relativna konkurentska sposobnost ukupan zbir ocena je 52, što podeljeno sa 8 daje prosečnu ocenu 6,5 jer od ukupno moguća 72 poena 52 čini 72%, a za agregat atraktivnost tržišta ukupni zbir ocena je 44 poena što podeljeno sa 8 daje prosečnu ocenu 5,5 jer od ukupno moguća 72 poena 44 pripisana čine 61%.

Na osnovu ovih podataka moguće je na grafičkoj slici matrice poslovnog portfolija preduzeća alocirati SPJ "A" sa ustanovljenim koordinatama (5,5 i 6,5), i to:



Slika 2. Pozicija SPJ "A" u poslovnom portfoliju preduzeća⁷¹

Koordinate SPJ "A" određuju joj mesto "Potencijala" što znači da, kao i sve SPJ čiji strategijski položaj se nalazi iznad dijagonale pripada grupi "Investicije i rast". To znači da njihova konkurentna sposobnost sadrži relevantnu snagu i u kombinaciji sa faktorima iz agregata "Atraktivnost tržišta" stvara šansu za preduzeće. Suprotno tome ucrtane imaginarne SPJ u području ispod dijagonale pripadale bi grupi SPJ "Izuzimanje i dezinvestiranje" koju označava položaj "bez šansi za uspeh u budućnosti" i, na kraju sve SPJ koje su kao imaginarne ucrtane u polja kojim prolazi dijagonala pripadaju grupi "Selekcija" što pretpostavlja strategiju i mere koje će ih usmeriti investiranju i ekspanziji ili dezinvestiranju i napuštanju.

⁷¹ Tintor J. op. cit.

2. Diskusija rizika portfolija

Vlasnici diversifikuju svoje portfelje kompletnije nego sama preduzeća.⁷² Iz toga ne sledi zaključak da projektni rizik i rizik preduzeća nisu značajni za maksimizaciju dobitka vlasnika. Nekoliko razloga govore u prilog suprotnoj tvrdnji. Prvo, nediversifikovane vlasnike (uključujući vlasnike malih preduzeća) više interesuje rizik preduzeća, nego tržišni rizik. Drugo, mnogi investitori ne isključuju rizik nelikvidnosti koji zavisi od rizika preduzeća. Treće, stabilnost preduzeća je važna ne samo akcionarima, već i ostalim interesnim grupama kao što su menadžeri, radnici, kupci, dobavljači i sl. Zbog rizika nelikvidnosti, preduzeća teže privlače i zadržavaju dobre menadžere i radnike. Kupci i dobavljači odbijaju saradnju sa takvim preduzećima. Problem je i dodatno zaduživanje koje može da se realizuje jedino po visokim kamatnim stopama. Konačno, rizična preduzeća imaju teškoće sa održavanjem istraživačko - razvojnih programa, marketinških programa i sl. Svi ovi faktori teže da smanje profitabilnost rizičnog preduzeća, a time i njegovu vrednost.

Integrisani pristup menadžmentu ukupnog rizika preduzeća ima za cilj da opravda praksu kompenzacije rizika preduzeća. Iako ukupan rizik ne mora da utiče na zahtevane prinose investitora, veliki nesistematski rizik može značajno da smanji vrednost preduzeća. Ovo pogotovo važi ako se stohastičkim rizikom upravlja na neodgovarajući način.

Optimalni profil rizika preduzeća se bazira na kompromisu između troškova preuzimanja celokupnog (ili delimičnog) rizika preduzeća i troškova kompenzovanja rizika. Pri tome fokus analize treba da bude na riziku od nesolventnosti. Za tu svrhu preduzećima stoje na raspolaganju dva analitička instrumenta: (1) model najgoreg mogućeg scenarija i (2) model neadekvatnosti gotovine. Model najgoreg mogućeg scenarija se zasniva na identifikaciji različitih vrsta rizika i projekciji gotovinskih tokova za svaku kategoriju rizika, pretpostavljajući šta sve najgore može da se desi. Informacija o skupu gotovinskih tokova može da se iskoristi za izračunavanje distribucije verovatnoće krajnjeg salda gotovine po završetku recesije. Sledeći korak je poređenje ovog salda sa fiksnim obavezama preduzeća.

Sa svakim inkrementom duga, može da se odredi verovatnoća nesolventnosti koja se zasniva na distribuciji verovatnoće krajnjeg salda gotovine. Derivati kao vrsta hartije od vrednosti imaju nekoliko značajnih implikacija za menadžersku praksu i akcionare. S obzirom da je sa derivatima tržište postalo "savršenije i kompletnije", menadžeri su mogli da se koncentrišu na jezgra kompetencije i povećanje prinosa,

⁷² O'Regan P. 2001. *Financial Information Analysis*, Univesity of Limerick

bazirano na komparativnoj prednosti, umesto na događaje koji su izvan njihove kontrole i iskustva. S druge strane, rizik sada može da se podeli mnogo lakše i po nižim institucionalnim troškovima. To izaziva porast tržišnih apetita za rizikom⁷³. Posmatrano iz ugla maksimizacije vrednosti preduzeća, korišćenje derivativa je postala raširena, ali i kontroverzna praksa. Akcionari kao diversifikovani investitori su najviše zainteresovani za sistematski rizik koji ne isčezava u diversifikovanim portfeljima. NJima je više stalo da preduzeće kompenzuje sistematski, nego stohastički rizik. Pri tome je značajno da diversifikovani investitori kao klasa su na dobitku jedino ako se sistematski rizik transformiše "izvan sistema". To znači da kada preduzeće A kompenzuje rizik, to nije učinjeno na račun preduzeća B, u kome diversifikovani akcionari takođe poseduju akcije. Ako rizik nije transferisan izvan sistema, onda izloženost riziku prosečno diversifikovanog investitora ostaje ista. Međutim, ukoliko preduzeće A kompenzuje rizik transferišući ga zatvorenoj korporaciji, ili stranom preduzeću u kome investitori nemaju akcije, tada prosečno diversifikovani akcionar može da bude na dobitku. Ipak, najveća korist od kompenzovanja rizika je ona koju preduzeće može da stvori i podeli akcionarima kroz povećanje očekivanih prinosa.

Kompenzacija rizika je korisna stvar kada je u pitanju oporezivanje preduzeća. Zbog proporcionalne poreske strukture preduzeće više gubi kada dobit preduzeća pre oporezivanja padne za određeni iznos nego što dobijaju kada ona poraste za jednak iznos. Sa kompenzovanjem rizika se smanjuje promenljivost ostvarene dobiti i neutrališu efekti oporezivanja. Kompenzovanje rizika generalno smanjuje verovatnoću finansijskog neuspeha i likvidacije. Smanjivanje troškova likvidnosti ima za posledicu povećanje kapaciteta zaduživanja. Zbog povećanja finansijskog leveragea preduzeće može da realizuje poreske prednosti većeg racija dug / kapital.

ZAKLJUČAK

U istraživanju je potpuno potvrđena hipoteza da adekvatno kompenzovanje rizika ima pozitivno dejstvo i kada su u pitanju nova ulaganja i kada se radi o sukobu akcionara i ostalih poverilaca u preduzeću. Glavni razlog za to je što se uspostavlja bolja kontrola i menadžment rizika u preduzeću. Akcionari time stižu više fleksibilnosti za promenu poslovanja preduzeća, bez suštinske promene ukupnog rizika. Kada je u pitanju nagrađivanje menadžmenta i zaposlenih postoji pozitivna korelacija zarada sa vrednošću preduzeća. Ako je vrednost preduzeća viša i ono posluje dobro, onda zaposleni generalno imaju veće zarade nego kada preduzeće posluje loše. Princip

⁷³ Beaver W. and Wolfson M., 1995. *Risk Management*, MC Graw – Hill

neizvesnosti visine zarada predstavlja kompenzaciju akcionarima za rizik poslovanja preduzeća.

Kompenzovanje rizika sopstvenom inicijativom akcionara nije supstitut za kompenzovanje rizika od strane menadžmenta, jer i on ima legitimnu tražnju za finansijskim instrumentima kao što su derivati, koje mogu da koriste za kontrolu rizika.

LITERATURA

1. Van Horne, J., Wachowicz, J., 2007. Fundamentals of financing management, Data status, Beograd.
2. Vučićević, R. 2003. Teorija verovatnoće sa osnovama teorije masovnog opsluživanja, Vojna akademija, Beograd.
3. Brigham, E., i Gapenski, L. 1994. Financial Management, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando.
4. Gay, S. 2005. Budgetary Control Enviroment, 2nd Edition, John Wiley & Sons.
5. Gray, S., Salter, S. i Randebaugh, L. 2001. Global Accounting and Control, University of New South Wales.
6. Grupa autora, 2001. Ekonomski rečnik, Ekonomski fakultet, Beograd
7. Majstorović, A., Milojević, I. 2007. Analiza finansijskog kapaciteta u funkciji realizacije javnih nabavki privrednog subjekta, Računovodstvo, br. 3-4, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd.
8. Majstorović, A., i Milojević, I. 2008. Računovodstvo, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad.
9. Meigs, R., i Meigs, W. 1999. Računovodstvo temelj poslovnog odlučivanja, Mate, Zagreb.
10. O'Regan, P. 2001. Financial Information Analysis, Univesity of Limerick.
11. Peterson, P. 1994. Financial Management and Analysis, McGraw-Hill, Inc
12. Tintor, J. 2001. Analiza poslovanja preduzeća, Ekonomksi fakultet, Osijek.

13. White, G., Sondhi, A., i Fried, H. 2003. The Analysis and Use of Financial Statements, 3rd Edition, Grace and White, Inc.
14. Wilkinson, J. 1999. Accounting Information Systems, 4th Edition, Arizona State University.
15. Weis, B. 2003. Modern Management in the Budgetary System, Grace and White, Inc.

EVALUATION OF RISC IN FINANCIAL MANAGEMENT

Radovan Klincov⁷⁴, Aleksandar Majstorović⁷⁵, Jova Miloradić⁷⁶

Abstract

Economies with dominant private ownership and developed market institutions build their prosperity on a firm's goal function in a form of maximization owner's wealth. Financial situation of business organization is most important indicate that shows level of financial health. The creation of value for the owners imply two matters simultaneously competitive advantage and the evaluation of economic effects.

Key words: management, value, money means, risc, financial situation.

Rad primljen: 16.02.2017.

Rad prihvaćen: 18.04.2017.

⁷⁴ Radovan Klincov Ph.D., Full Professor, University of Business Studies, Banja Luka, Jovana Dučića no. 23a, Bosnia and Herzegovina, E-mail: direktorups@univerzitetps.com

⁷⁵ Aleksandar Majstorović Ph.D., Full Professor, School of economics and management studies, Karađorđeva no. 52, Kragujevac, Serbia.

⁷⁶ Jova Miloradić Ph.D., Associate Professor, Faculty of Business Economics, Edukons University, Novi Sad, Serbia.

TEHNIČKO UPUTSTVO ZA AUTORE KOJI OBJAVLJUJU RAD U ČASOPISU ODITOR CENTRA ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA

Oditor je časopis, koji tri puta godišnje publikuje Centar za ekonomska i finansijska istraživanja u saradnji sa Univerzitetom za poslovne studije, Banja Luka, Visokom školom za menadžment i ekonomiju u Kragujevcu, Visokom školom Epoha u Beogradu i Visokom školom modernog biznisa Beograd. U časopisu se publikuju originalni naučni radovi (dvaputa recenzirani), pregledni članci kao i saopštenja iz svih oblasti menadžmenta, finansija i prava.

Prilikom podnošenja rada za objavljivanje u časopisu Oditor pošaljite Vaš rad na email adresu: cefi@cefi.edu.rs

Radovi se dostavljaju u duplikatu, s tim da se na jednom primerku uklonjeni podaci o autorima, kako se ne bi narušio proces anonimnosti recenzije. U drugom primerku rada navode se sve informacije o autorima (u zahtevanom obliku) neophodne za dalju korespodenciju i punu transparentnost publikovanog rada.

Radovi koji se dostavljaju časopisu Oditor moraju posedovati sadržaj istraživanja koja prethodno nisu publikovana. Takođe, podnešeni radovi ne smeju biti u procesu razmatranja za publikovanje u nekom drugom časopisu, te njihova publikacija mora biti odobrena od strane svih autora potpisanom izjavom. Izdavač zadržava pravo provere originalnosti dostavljenog rada specijalizovanim softverom za otkrivanje plagijata.

PROCES RECENZIJE

Radovi podnešeni časopisu ODITOR podležu duploj anonimnoj recenziji i moraju imati obe pozitivne recenzije usaglašene sa opšteprihvaćenim naučnim standardima. Recenzent samostalno i anonimno ocenjuje rukopis, te može dati pozitivnu recenziju, predlog dorade rada, ili negativnu recenziju. U slučaju antagonističnih recenzija (jedna je pozitivna, a druga negativna) konačna odluka se donosi na osnovu treće recenzije. Rad vraćen autorima na ispravku ne garantuje njegovo objavljivanje po urađenim korekcijama. Konačna odluka o publikovanju će biti donešena nakon ponovljenog procesa recenzije rukopisa. Ukoliko je rad pozitivno ocenjen i prihvaćen za publikovanje, svaki od autora mora potpisati garanciju originalnosti rada i odobrenje za prenos autorskih prava na časopis ODITOR.

PRAVILA TEHNIČKE PRIPREME RADOVA

Ovo uputstvo za autore daje sve neophodne informacije, kao i šablon za pripremu radova pre podnošenja za publikovanje u časopisu ODITOR. Molimo Vas da maksimalno pažljivo pristupite korišćenju ovog dokumenta, odnosno da ga shvatite kao skup uputstava i praktičan primer koji u mnogome doprinosi lakšoj i efikasnijoj manipulaciji nad Vašim radom u svim fazama uređivanja časopisa. Radovi koji odstupaju od datog šablona se neće uzimati u razmatranje.

Format strane: *Width* 170 mm x *Height* 240 mm; **Margine:** gore/dole 20 mm, levo/desno 18 mm; **Layout:** *Header* 1,25cm, *Footer* 1,25cm; **Orientation:** Portrait. Preferira se **obim radova** do maksimalnih 30.000 karaktera (bez razmaka), odnosno 15 stranica. Radovi ne bi trebalo da budu kraći od 8 stranica. U zavisnosti od kvaliteta rada Uredništvo može prihvatiti i duže radove. Molimo Vas da radove pripremate na računaru u programu **Microsoft Word 2003** ili nekoj kasnijoj verziji ovog programa.

U nastavku sledi detaljan **Šablon** (tehničko uputstvo) za pravilnu pripremu radova za časopis ODITOR. Molimo Vas da maksimalno moguće poštujete tehnička pravila data sledećim šablonom.

ŠABLON: NASLOV RADA (CENTRIRAN, TNR SIZE 12, BOLD, SVA SLOVA VELIKA, MAKSIMALNO DVA REDA)

Nikola Nikolić⁷⁷, Petar Petrović⁷⁸, Marko Marković⁷⁹

Apstrakt

Poželjno je da rezime sadrži od 100 do 150 reči, te da sadrži sve bitne činjenice rada, poput cilja rada, korišćene metode, najvažnijih rezultata i osnovnih zaključaka autora.

Tokom pisanja rezimea treba koristiti slova Times New Roman (TNR), veličina fonta (font size) 11, Italic, ravnanje teksta Justify, a tekst rezimea pisati bez proreda (Line Spacing Single), sa razmakom od 6 pt između pasusa, bez uvlačenja prvog reda.

Izbegavajte korišćenje indeksa i specijalnih simbola u apstraktu, odnosno definišite sve skraćenice u apstraktu kada se prvi put upotrebe. Nemojte citirati reference u apstraktu.

Autori će naslov rada, rezime rada i ključne reči napisati na engleskom jeziku na kraju rada, ispod listinga korišćene literature. Tekst srpske i engleske verzije apstrakta i ključnih reči se moraju podudarati u svakom pogledu.

Ključne reči: navesti, maksimalno, pet, ključnih, reči.

JEL: (navesti JEL klasifikaciju rada na osnovu sadržaja a u skladu sa uputstvom) F16, M24 (www.aeaweb.org/jel/jel_class_system.php)

Uvod

Molimo Vas da striktno poštujete uputstva o formatiranju i stilove date u ovom šablonu. Ne menjajte veličinu fonta ili razmak redova da biste ubacili više teksta u uslovno ograničeni broj stranica.

Uredništvo organizuje proces recenziranja pristiglih radova i vrši odabir radova za publikovanje na osnovu urađenih recenzija, odnosno procenjenog kvaliteta radova od strane imenovanih recezenata. Međutim, krajnja

⁷⁷ Vanredni profesor, dr Nikola Nikolić, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Kamenička 6, Beograd, Srbija, Telefon: +381 11 555 22 33/lokal 28 228, E-mail: nikola.nikolic@iep.bg.ac.rs

⁷⁸ Dr Petar Petrović, naučni saradnik, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, Bulevar Mihajla Pupina 10g/Vp 50, Telefon: +381 11 222 222, E-mail: petar.petrovic@gmail.com

⁷⁹ Asistent, mr Marko Marković, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Kamenička 6, Beograd, Srbija, Telefon: +381 64 111 22 33, E-mail: marko.markovic@gmail.com

odgovornost za poglede, originalnost i tvrdnje iznete u radovima počiva isključivo na autorima rada.

Molimo Vas da poštujuete osnovna načela strukturiranja naučnih radova, odnosno trudite se koliko je to moguće da Vaš rad ima sledeće segmente: Uvod, Cilja rada i korišćena metodologija, Rezultati rada sa diskusijom, Zaključak, Literatura.

Tokom pisanja rada treba koristiti slova **Times New Roman (TNR)**, veličina fonta (**font size**) **11**, ravnanje teksta **Justify**, a tekst rada pisati bez proreda (**Line Spacing Single**), sa razmakom od **6 pt između pasusa, bez uvlačenja prvog reda**. Radovi se pišu na srpskom jeziku, osim za strane autore koji pišu na engleskom jeziku. Preporučljivo je rad pisati u trećem licu jednine ili množine. Pre slanja rada, obavezno proveriti pravopisne greške.

Podnaslovi se pišu fontom **Times New Roman**, veličina fonta (**font size**) **11**, **bold, centrirano**, samo prvo slovo veliko, razmak podnaslova i teksta iznad 12 pt (**before 12 pt**), a razmak podnaslova i teksta ispod 6 pt (**after 6 pt**). Molimo Vas koristiti prikazani stil pisanja u ovom šablonu.

Molimo Vas da definišete **skraćenice i akronime** prilikom prvog pojavljivanja u tekstu rada, čak i u slučaju da su već bili definisani u apstraktu rada. Ne koristite skraćenice u naslovu rada osim ukoliko se one apsolutno ne mogu izbeći

Radi unosa **jednačina i formula** u rad, koristite Microsoft Equation Editor ili dodatak za pisanje jednačina MathType (www.mathtype.com). Ne preporučuje se korišćenje ugrađenog editor jednačina iz programa Word 2007. Proverite da li ste definisali sve simbole u jednačini (neposredno posle jednačine).

Reference (autori citata) se navode direktno u tekstu rada u sledećem obliku (Nikolić, 2012; ili Nikolić, Petrović, 2012; ili Nikolić et al., 2012). Ne navodite ih kao indekse u četvrtastoj zagradi [3] ili u fusnoti. Trudite se da fusnotu koristite samo u slučaju bližih objašnjenja određenih pojmova, odnosno razjašnjenja realnih ili hipotetičkih situacija. Nemojte vršiti numeraciju stranica.

Tabele moraju biti formirane u tekstu rada, a ne preuzete u formi slika iz drugih materijala. Tabele unositi u sam tekst rada i numerisati ih prema redosledu njihovog pojavljivanja. Nazivi tabela moraju biti dati neposredno iznad tabele na koju se odnose. Koristite dole prikazani stil tokom njihovog formatiranja. Naslov tabela pisati sa razmakom 6 pt – iznad/before i 6pt –

ispod/after, u fontu TNR, font size 11, ravnanje Justified. Tekst unutar tabela pisati fontom TNR, font size 9. Tekst u zaglavlju tabela boldirati. Izvor i potencijalne napomene pisati sa razmakom 6 pt ispod tabela (before). Izvore i napomene pisati u fontu TNR, font size 10, ravnanje Justified. Naredni pasus početi na razmaku od 6pt od izvora tabele ili napomene (after). Tokom pisanja rada u originalnom tekstu treba markirati poziv na određenu tabelu (*Table 5.*). Trudite se da se sve tabele u radu veličinom uklapaju u zadati format strane (Table properties – preferred width – max 97% - alignment: center). Sav tekst u poljima tabele treba unositi u formi (paragraph – spacing: before/after 0pt, line spacing: single). U slučaju da se tabela lomi na narednu stranicu, molimo Vas da prelomljeni deo tabele na narednoj stranici bude praćen zaglavljem tabele.

Tabela 5. Troškovi distribucije dobara iz Subotice u maloprodajne objekte

Indikatori	Period			Ukupno
	Mesec 1	Mesec 2	Mesec 3	
Pređena razdaljina (km)	12.926	11.295	13.208	37.429
Korišćeno gorivo (litar)	3.231	2.823	3.302	9.356
Vrednost korišćenog goriva (RSD)	242.378	211.790	247.653	701.821
Ukupno provedeno vreme u vožnji (sati)	314	266	417	997
Vrednost ukupno provedenog vremena u vožnji (RSD)	47.048	39.890	62.570	149.508
Broj vožnji	98	77	102	277
Ukupna vrednost (RSD)	0	0	0	0
Broj preveženih paleti (komad)	1.179	976	1358	3.513
Ukupna prevežena količina (kg)	602.600	429.225	711.116	1.742.941
Suma (RSD)	974.222	870.864	1.100.813	2.945.899

Izvor: Nikolić, 2010;

Napomena: Vrednosti u tabeli ne sadrže porez na dodatu vrednost (PDV)

Grafike, dendrograme, dijagrame, šeme i slike treba unositi u sam tekst rada (ne koristiti opciju Float over text) i numerisati ih prema redosledu njihovog pojavljivanja. Njihovi nazivi se moraju pozicionirati neposredno iznad grafika, dendrograma, dijagrama, šeme ili slike na koju se odnose. Kod navođenja naslova, izvora i napomena koristiti isti stil koji je predhodno prikazan za formiranje tabela. Tokom pisanja rada u originalnom tekstu treba markirati pozive na određeni grafik, dendrogram, dijagram, šemu ili sliku

(Graph 2.). Svi grafici, dendrogrami, dijagrami, šeme i slike u radu se svojom veličinom moraju uklapati u zadati format strane, te moraju biti centralno postavljeni. Fotografije nisu poželjne u predmetnom radu, a ukoliko se one ne mogu izbjeći molimo Vas da koristite optimalnu rezoluciju (preniska rezolucija dovodi do pikselacije i krzavih ivica, dok previsoka samo povećava veličinu fajla bez doprinosa čitljivosti rada).

Kod pisanja zaključka rada, molimo Vas imajte na umu da iako **Zaključak** može dati sažeti pregled glavnih rezultata rada, nemojte ponavljati apstrakt na ovome mestu. Zaključak može objasniti značaj rada, dati preporuke za dalje delovanje ili predložiti dalji rad na obrađivanoj temi.

Literatura se navodi na kraju rada pre apstrakta na engleskom jeziku, abecednim redom, prema prezimenu autora. ***Molimo Vas da reference navodite u originalu (na jeziku na kome su objavljene) u obimu u kom su korišćene/citirane tokom pisanja rada.*** Literaturu navoditi u fontu TNR, font size 11, ravnanje Justified, sa međusobnim razmakom 3pt – iznad/before i 3pt – ispod/after. U svim literaturnim jedinicama koristiti **Čikaški šablon za stil**. Molimo Vas da navodite prezimena svih autora, a ne da koristite stil navođenja Nikolić et al. Nemojte kombinovati literaturne jedinice (pod jednim rednim brojem može biti samo jedna referenca) i uvek pišite pune naslove u radu korišćenih literaturnih jedinica. Ukoliko je korišćena/citirana literatura preuzeta iz internet publikacija, posle pravilno izvršenog imenovanja literaturne jedinice u zagradi se mora navesti kompletan link sa koga je materijal preuzet (dostupno na web sajtu: www.nikolanikolic.pdf). Molimo Vas pridržavajte se dole navedenih primera navođenja različitih tipova literaturnih jedinica i referenci.

Literatura

1. Nikolić N., M. Marković, i P. Petrović. 2016. Poreski bilans. Ekonomika poljoprivrede 60, (4): 747-773.

Prilikom unošenja literaturnih jedinica unosite korišćenjem **Čikaškog šablona za stil**, minimum 10 literaturnih jedinica. Sva korišćena literatura mora biti citirana u radu.

TITLE OF THE ARTICLE (CENTRED, TNR, SIZE 12, BOLD, ALL CAPITAL LETTERS, MAXIMUM IN TWO LINES)

Summary

Summary in English which should be written at the end of the paper. It should contain the text which is the same as in the summary written in Serbian at the beginning of the paper.

Key words: *note, maximally, five, key, words.*

RULES FOR TECHNICAL PREPARATION OF ARTICLES

These Instructions will give all necessary information to author(s), as well as template for the articles preparation before their submission for publication in the journal Auditor. We are asking you to use this document with a maximal attention, in other words to realize it as a set of instructions and practical example that will contribute to easier and more efficient operation under your article within the all phases of journal editing. Articles that deviate from mentioned template are not be taken into consideration.

Page setup: **Paper size:** *width* 170 mm x *height* 240 mm; **Margins:** top/bottom 20 mm, left/right 18 mm; **Layout:** *header* 1,25cm, *footer* 1,25cm; **Orientation:** Portrait. Paper volume up to 30.000 characters (without spaces) or 15 pages is preferable. Articles should not be shorter than 8 pages. Depending on papers' quality, Editorial Board could also accept longer articles. Article has to be prepared electronically (on computer), in program **Microsoft Word 2003** or some later version of this program.

Below is a detail **Template** (technical instructions) for correct preparation of articles that will be submitted to the journal Auditor. You are asked to maximum possible follow the technical instruction given by the following template.

TEMPLATE: TITLE OF THE ARTICLE (CENTRED, TNR, SIZE 12, BOLD, ALL CAPITAL LETTERS)

Nik Holmes⁸⁰, John Peters⁸¹

Abstract

It is desirable that Summary contains up to 150 words, as well as to contain all essential paper elements, such as goal(s), used method(s), important results and general authors' conclusion(s).

During the summary writing, it should be used font Times New Roman (TNR), font size 11, Italic, alignment text Justify, line spacing single, with spacing of 6 pt between paragraphs, without indentation of the first line.

Please, avoid the use of the indexes and special symbols within the Summary, and define all abbreviations whenever they are used for first time. Do not cite references in Summary.

Author(s) from Serbia are submitting article title, summary, key words and information about themselves on Serbian language at the end of the article, after the list of used literature. Text of the Serbian and English version of Summary must match in every sense.

Key words: note, maximally, five, key, words.

JEL: F12, M24 (www.aeaweb.org/el/jel_class_system.php)

Introduction

During the article writing, it should be used font **Times New Roman (TNR), font size 11**, alignment text **Justify, Line Spacing Single**, with **spacing of 6 pt between paragraphs, without indentation of the first line**. Articles should be written only in English. It is advisable to write the article in the third-person singular or plural with the use of active form. Before paper submission, please check grammatical and spelling mistakes by the spellchecker for the English language.

Sub-headings should be written by font **Times New Roman, font size 11, bold, centred**, only first letter capital, spacing between sub-heading and paragraph above 12 pt (**before 12 pt**), and spacing between sub-heading and paragraph below 6 pt (**after 6 pt**). Please use the writing style presented in this template.

⁸⁰ Nik Holmes Ph.D., Full Professor, Faculty of Economics, Christmas street no. 12, New York, USA, Phone: +xxx xx xxx xxx, E-mail: nik.holmes@gmail.com

⁸¹ John Peters Ph.D., Associate Professor, University of Technology, Napoleon street no. 1, Jassy, Moldavia, Phone: +xxx xx xxx xxx, E-mail: johnpeters@yahoo.com

Please define **abbreviations and acronyms** during their first occurrence within the text, even in case that they were previously defined in article summary. Do not use abbreviations in article title, unless they can not be avoided.

For **e equations and formulas** use the Microsoft Equation Editor or addition for equations writing MathType (www.mathtype.com). Use of built-in equation editor within the program Word 2007 is not recommended. Please check if all symbols within the equations/formulas are defined (forthwith after equation/formula).

Reference (author(s) of quotes) has to be entered directly in the text of article in next form (Vall, 2014; or Parks, Robberts, 2016; or Nikolic et al., 2016). Please do not write them as indexes in square brackets [3] or in footnote. Try to use a footnote only in the case of closer explanation of certain terms, or clarification of real and hypothetical situations. Do not numerate the pages.

Table 5. The distribution cost

Indicators	Period			Total
	2013	2014	2015	
Fixed costs	12.926	11.295	13.208	37.429
Variable costs	3.231	2.823	3.302	9.356

Source: Nikolic, 2016;

Graphs, diagrams, schemes and pictures should be entered within the text of article (do not use option Float over text) and numerated according to order of their appearance. Their titles have to be positioned immediately above the graph, diagram, scheme or picture to which they relate. Please, have in mind that all titles, sources and notes have to be written by identical style which was used for tables formatting. During the article writing please mark in the main text all calls to a certain graph, diagram, scheme or picture (*Graph 2.*). All graphs, diagrams, schemes and pictures within the paper have to fit the specified format of the page, as well as they have been centrally positioned.

Literature has to be set at the end of article, in alphabetical order, according to the author's surname. ***All references should be cited in original language (in the language on which are published before), in the volume in which are used within the manuscript preparation.*** Literature units have to be written in font TNR, font size 11, alignment Justified, with mutual spacing of 3 pt - before/after.

Literature

1. Vall J. 2014. Accounting theory. Valid, New York.
2. Parks D., W. Robberts. 2016. Macroeconomic indicators. Finance 23, (4): 462-476.
3. Nikolić N., G. Marković, P. Petrović. 2016. Poreski bilans. Odlor 2, (1): 13-17.