



www.cefi.edu.rs

VII MEĐUNARODNI NAUČNI KONGRES

„REVIZIJA“

PALIĆ, 2017

Izdavači – Publishers

CENTAR ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA, BEOGRAD,
REPUBLIKA SRBIJA

UNIVERZITET ZA POSLOVNE STUDIJE, BANJA LUKA, REPUBLIKA
SRPSKA, BOSNA I HERCEGOVINA

VISOKA ŠKOLA ZA MENADŽMENT I EKONOMIJU, KRAGUJEVAC,
REPUBLIKA SRBIJA

ISBN 978-86-88535-11- 3

UREDNICI– EDITORS

Prof. dr Dragomir Đorđević, redovni profesor

Prof. dr Ivan Milojević, viši naučni saradnik

Doc. dr Milan Mihajlović, docent

Počasni odbor - HONORARY COMMITTEE

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

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

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

prof. dr Bogdan Ilić, Ekonomski fakultet u Beogradu, R. Srbija

prof. Janez Potočnik Ph.D., Ministarstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Republika Slovenija

prof. Buturac Goran, Ph.D., School of Economics and Management, Croatia, Institute of Economics, Zagreb, Croatia

Naučni odbor - SCIENTIFIC COMMITTEE

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

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

prof. dr Ljubiša Stanojević, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

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

prof. Nikola Gradojevic Ph.D., 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., Ministerstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Republika Slovenija

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

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

prof. Buturac Goran, Ph.D., Zagreb, School of Economics and Management, Croatia, Institute of Economics, Zagreb, Croatia

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

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

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

prof. dr Andelka Aničić, Visoka poslovna škola Čačak, Beograd, R. Srbija

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

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

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

prof. dr Jozefina Beketrivunac, Univerzitet Alfa, Beograd, R. Srbija

Programski odbor - PROGRAM COMMITTEE

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

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

Janez Potocnik Ph.D., Ministarstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Republika Slovenija

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

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

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

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

Organizacioni odbor - ORGANIZING COMMITTEE

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

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

prof. dr Slobodan Andžić, Beogradska poslovna škola, Beograd, R. Srbija

Branislav Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

Lektor – Proofreader

Slobodan Vučkoje, Beograd, R. Srbija

Tehnički urednik - Technical editor

Branislav Jovanović, Kragujevac, R. Srbija

SADRŽAJ

1. KONVENCIJE O IZBEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA.....	8
Mihailo Ćurčić, Goran Divac, Rosa Andžić	
2. ULOGA INVENTARISANJA MATERIJALNIH POKRETNIH SREDSTAVA SKLADIŠNIH JEDINICA U IZRADI ZAVRŠNOG RAČUNA MINISTARSTVA ODBRANE	20
Radovan Damnjanović, Andrea Tomović	
3. ANALIZA JAVNOG DUGA U REPUBLICI SRBIJI	34
Dragan Bondžulić, Jelena Belokapić-Čavkunović	
4. TOPOLOŠKA ANALIZA PROCENA REVIZIJSKOG RIZIKA OD PREVARE..	46
Slobodan Stanojević, Branko Nešić, Joa Kaputo	
5. MIKROEKONOMSKA ANALIZA NESAVRŠENIH TRŽIŠNIH STRUKTURA .	57
Radovan Damnjanović, Milan Mihajlović, Radovan Klincov	
6. FINANSIRANJE VOJNOG ZDRAVSTVENOG OSIGURANJA	75
Stefan Miladinović, Radovan Damnjanović	
7. MOGUĆNOSTI SPREČAVANJA SUKOBA INTERESA U POSTUPCIMA REALIZACIJE NABAVKI ZA POTREBE VOJSKE SRBIJE	97
Milica Milutinović, Dušan Savić	
8. ALTMANOV Z-SCORE MODEL U CILJU IDENTIFIKOVANJA FINANSIJSKIH PRITISAKA.....	109
Branislav Obradović, Slobodan Andžić, Nikola Milenković	
9. ULOGA POREZA NA DOHODAK GRAĐANA U FORMIRANJU BUDŽETA	127
Nebojša Pecić, Saša Trandafilović	
10. RAČUNOVODSTVENE INFORMACIJE OD KORISNIKA SREDSTAVA ČETVRTOG NIVOA U MO I VS	140

Jelena Peković

11. EKONOMSKA ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA U USLOVIMA GLOBALNOG TRŽIŠTA.....	150
Nedeljko Prdić, Nebojša Dragović, Snežana Krstić	
12. BUDŽETSKA KONTROLA I NJENA REALIZACIJA U REPUBLICI SRBIJI .	161
Marko Tasić, Milan Milunović	
13. POREZI NA IMOVINU KAO PRIHODI LOKALNIH SAMOUPRAVA	169
Stefan Simijonović, Aleksandar Mrdak	
14. PRIMENA SAMORGANIZOVANOG MODELA ANALITIČKE ANALIZE U POSTUPKU REVIDIRANJA.....	177
Milorad Zekić, Miloš Stanojević, Tihomir Simeunović	
15. USLOVI I MOGUĆNOSTI OSTVARIVANJA ODRŽIVOG RAZVOJA U SRBIJI	183
Vladan Vladisavljević, Milena Knežević, Duško Jovanović	
16. FINANSIJSKA SLUŽBA U SISTEMU ODBRANE	195
Ivan Milojević, Dalibor Krstić, Iva Stanković	
17. UTICAJ OSNOVNIH KOMPONENTI PROIZVODA NA OBIM PRODAJE, TRŽIŠNO UČEŠĆE I PROFITABILNOST POSLOVANJA IZVOZNO ORIJENTISANIH PREDUZEĆA.....	220
Maja Ćirić, Bojan Vapa, Petra Zdjelarić	

KONVENCIJE O IZBEGAVANJU DVOSTRUKOG OPOREZIVANJA

Mihailo Ćurčić¹, Goran Divac², Rosa Andžić³

Apstrakt: U ekonomijama razvijenih zemalja, jedan od bitnih pokazatelja rasta društvenog proizvoda, jeste procenat udela spoljnotrgovinske razmene u bruto domaćem proizvodu. Kao posledica postojanja nacionalnih (teritorijalnih) granica dolazi do sprečavanja procesa razmene kapitala i tehnologije, kada se prilikom nastanka poslovnog događaja, stvara poreska obaveza. Iz tog razloga, u okviru spoljnotrgovinske razmene dve ili više zemalja, pa tako i posedovanja imovine i ostvarivanja dohotka, česta je pojava oporezivanja istog poreskog objekta, od strane poreskih vlasti. Eliminisanje ove pojave u poreskom pravu ostvaruje se primenom međunarodnih mera u vidu bilaterlanih i multilateralnih mera.

Ključne reči: dvostruko oporezivanje, međunarodne mere, ugovori.

CONVENTION ON THE AVOIDANCE OF DOUBLE TAXATION

Abstract: In the economies of developed countries, one of the important indicators of the growth of the social product is the percentage of the share of foreign trade in gross domestic product. As a consequence of the existence of national (territorial) borders, the process of the exchange of capital and technology comes to a halt, when a tax obligation is created when a business event occurs. For this reason, in the framework of foreign trade of two or more countries, and thus the possession of property and income generation, the taxation of the same tax object is often the case for tax authorities. Eliminating this phenomenon in tax law is achieved by applying international measures in the form of bilateral and multilateral measures.

Key words: double taxation, international measures, contracts.

¹ Student doktorski studija, Vojna akademija, Univerzitet odbrane, Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, e-mail: curcicmihailo@gmail.com,

² docent, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, Srbija

³ Redovni profesor, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

Uvod

Uzimajući u obzir da postoji nekoliko odlučujućih kriterijuma na osnovu kojih se poreski subjekti podvrgavaju određenoj vrsti poreza (državljanstvo, rezidentstvo, izvor), savremeni poreski sistemi dodatno se usložavaju, usled čega se pojavljuje fenomen dvostrukog oporezivanja. Prema Dornu (Herbert Dorn), dvostruko oporezivanje se javlja u situacijama kada se isti subjekt, u vezi sa istim objektom, oporezuje istim ili sličnim porezima, za isti vremenski period, od strane više poreskih vlasti istog ranga. Međutim, u takvoj specifičnoj situaciji sukoba poreskih zakona, bitno je razlikovati i nekoliko pojava sličnih dvostrukom oporezivanju, kao što su nadoporezivanje, kumuliranje poreza i ekonomsko dvostruko oporezivanje. Prve dva fenomena su u praksi uobičajena, a kod treće pojave, u slučaju da ipak dođe do sukoba interesa dveju strana, rešavaju se kao da je reč o eliminaciji pojave dvostrukog oporezivanja.

U zavisnosti od karakteristika poreskog sistema, države mogu primenjivati različite metode za sprečavanje i eliminaciju dvostrukog oporezivanja. Unilateralne mere mogu naći primenu na internom nivou, ali i međudržavnom. Državi je u interesu da predviđi osobenosti i posledice sprovodenja određene vrste poreza, što dalje dovodi do eliminacije mogućnosti nastanka dvostrukog oporezivanja poreskih subjekata. Sa druge strane, međunarodne mere javljaju se u obliku bilateralnih i multilateralnih konvencija, a primenu nalaze samo na međunarodnom nivou. Za razliku od unilateralnih mera, koje podrazumevaju jednostranost u činjenju konkretnih ustupaka poreske vlasti, kod međunarodnih mera podrazumeva se saglasnost volja dve ili više država, sa krajnjim ciljem ostvarivanja određenog pravnog efekta.

Takođe, bitno je naglasiti da se termini „sporazum“ i „ugovor“, u našem govornom području, često poistovećuju i uzimaju za sinonime. Naime, od 19 konvencija o izbegavanju dvostrukog oporezivanja koje je sklopila SFR Jugoslavija, 10 je klasifikovano kao sporazum, a 9 kao ugovor. Kasnije, SR Jugoslavija i Srbija i Crna Gora sve potpisane konvencije nazivale su ugovorima. Stvar je u tome, da u pravnom smislu, postoji mišljenje da se termin „konvencija“ odnosi na svaki sporazum u načelu, koji može poprimiti različite oblike. Od svih oblika, najvažniji je ugovor.(Popović, 2017)

Vrste međunarodnih konvencija

Savremeni poresko-pravni sistemi obuhvataju nekoliko kriterijuma na osnovu kojih se vrši klasifikacija međunarodnih konvencija o izbegavanju dvostrukog oporezivanja. Najčešća klasifikacija, koja se sreće kako u teoriji tako i u praksi,

jeste po osnovu broja strana ugovornica, gde one mogu biti, kao što je prethodno navedeno, bilateralne (dve strane) i multilateralne konvencije (više od dve strane). Takođe, postoji i klasifikacija po osnovu vrste poreza na koju se konvencija odnosi (oporezivanje dohtka i imovine; oporezivanje nasledstva i poklona), kao i klasifikacija po osnovu obima primene u odnosu na poreski objekat (opšte i parcijalne konvencije).

Prvi ugovor „o izbegavanju dvostrukog oporezivanja nasledstva i poklona“ potpisani je između Velike Britanije i švajcarskog kantona Vo, 1872. godine. Prvi opšti ugovor „o izbegavanju dvostrukog oporezivanja dohotka“, potpisani je 1899. godine između Pruske i Austrougarske monarhije.

S obzirom na to da se većina važećih ugovora o izbegavanju dvostrukog oporezivanja zasniva na rešenjima koja kao šablon nudi Model-konvencija OECD, postavlja se pitanje uloge Komentara Model-konvencije. Naime, svaka od verzija Model-konvencija praćena je veoma kvalitetnim zvaničnim Komentarom u čijem pisanju, kao i u izradi nacrta Model-konvencije, učestvuje vodeći tim stručnjaka, koje su vlade država članica OECD delegirale u Komitet za fiskalne poslove.(Popović & Kostić, 2013)

Bilateralne konvencije

Kao osnov konstrukcije Model-konvencije OECD, termin „rezident države ugovornice“ ne obuhvata lice koje u toj državi podleže oporezivanju samo za dohodak iz izvora u toj državi, ili samo za imovinu koja se u njoj nalazi. U novijim poreskim ugovorima koji obavezuju Srbiju (sa Albanijom, Belorusijom, BiH, Bugarskom, Češkom, Egiptom, Hrvatskom, Indijom, Letonijom, Mađarskom, Makedonijom, Moldavijom, Poljskom, Rumunijom, Rusijom, Slovačkom, Slovenijom, Švajcarskom, Turskom, Ukrajinom), lice koje je rezident države ugovornice prema njenim domaćim propisima neće se smatrati rezidentom za potrebe ugovora, ukoliko podleže njenom oporezivanju isključivo po osnovu teritorijalnog principa.

Da bi se jedno lice moglo smatrati rezidentom države ugovornice, za potrebe primene poreskog ugovora, ono mora da podleže oporezivanju u njoj, pri čemu pravo na oporezivanje te države mora biti zasnovano na ličnoj vezi između nje i tog lica. Veza sa određenom državom se utvrđuje na osnovu prebivališta tog lica, njegovog boravišta, sedišta uprave ili drugog merila slične prirode.(Popović & Kostić, 2013)

U skladu sa Z o porezu na dohodak građana, rezident je fizičko lice koje: ima prebivalište na teritoriji Srbije; neprekidno ili sa prekidima boravi 183 ili više dana

na njenoj teritoriji u periodu od 12 meseci; ima centar poslovnih i životnih interesa na teritoriji Srbije; je upućeno u inostranstvo radi obavljanja poslova za rezidentno fizičko ili pravno lice.

U praksi je moguće i da jedno lice ima stalno mesto stanovanja u obe države ugovornice, onda će se smatrati rezidentom države gde ima centar životnih interesa. Ukoliko je to nemoguće odrediti, smatraže se rezidentom države gde mu je uobičajeno mesto stanovanja. Isto tako, ako lice nema stalno mesto stanovanja ni u jednoj od zemalja ugovornica, smatraće se rezidentom zemlje čije državljanstvo poseduje. Poslednji način utvrđivanja rezidentstva jeste zajednički dogovor nadležnih organa ugovornica. Izuzetak od svega prethodno navedenog jeste poreski ugovr sa Kuvajtom, gde se rezidentno lice određuje po osnovu prebivališta i državljanstva.

Uslov za priznavanje rezidentstva pravnom licu je sličan kao i kod fizičkih lica – za oporezivanje pravnog lica za osnov nije dovoljan izvor dohotka ili imovina sa te teritorije, neophodno je postojanje dublje veze između države i pravnog lica koje podleže oporezivanju. Neke zemlje za kriterijum imaju mesto osnivanja (Italija, Švajcarska, Brazil, Japan), dok neke zemlje kao kriterijum koriste mesto iz kojeg se njim upravlja (Velika Britanija, Belgija, Argentina). Takođe, postoje zemlje koje kao osnov priznavanja rezidentstva pravnim licima koriste kombinaciju prethodno dva navedena (Srbija, Francuska, Holandija, Nemačka).

Da bi država ostvarila pravo na oporezivanje dobiti preduzeća, osnovni uslov je postojanje stalne poslovne jedinice na njenoj teritoriji. Stalna poslovna jedinica je kriterijum koji poslovanje preduzeća države ugovornice u državi izvora dohotka mora da ispunii kako bi druga država ugovornica mogla da oporezuje dobit tog poslovanja.

Kada su u pitanju nerezidentna pravna lica, odnosno preduzeća kojima upravljaju nerezidentna pravna lica, potrebno je prvo utvrditi da li ona imaju stalnu poslovnu jedinicu za potrebe primene domaćih propisa. Ukoliko ono nema stalnu poslovnu jedinicu za potrebe domaćih propisa, njegova dobit neće biti oporezovana u Srbiji, bez obzira što joj je poreski ugovor možda dodeljuje pravo da je oporezuje. U ovom slučaju mogu se oporezovati po odbitku samo prihodi nerezidentnog obveznika. Ukoliko ono ima stalnu poslovnu jedinicu, potrebno je ustanoviti da li je ono ima i za potrebe primene poreskog ugovora, kada Srbija može oporezovati njegovu dobit ali samo u onoj meri u kojoj se ona može prepisati toj stalnoj poslovnoj jedinici. (Popović & Kostić, 2013)

Multilateralne konvencije

Iako, u teoriji, ova vrsta konvencija ima očigledne prednosti u odnosu na bilateralne konvencije (samim tim što ga potpisuju najmanje tri zemlje, to im omogućava usklađivanje različitih interesa), prilikom implementacije ovih sporazuma dolazi do izražaja i nekoliko bitnih nedostataka. Uglavnom, oni se odnose na nedovoljnu fleksibilnost ugovora, manjak spremnosti zemalja ugovornica da ograničavaju svoja subjektivna poreska prava, nepredvidivost efekta primene multilateralnih ugovora na visinu poreskih prihoda.

Prvi pokušaj da se zaključi multilateralna konvencija datira još od 1922. godine, kada su Austrija, Madarska, Italija, Poljska i Kraljevina SHS zaključile tzv. „Rimski ugovor“. Međutim, ovaj sporazum nikada nije stupio na snagu, budući da su ga ratifikovale samo Austrija i Italija.

Trenutno postoji samo 5 ovakvih konvencija:

- Konvencija Andske zajednice,
- Nordijska konvencija,
- Konvencija zemalja Karipske zajednice,
- Konvencija zemalja Saveta Arapske ekonomске unije,
- Konvencija zemalja unije arapskog Magreba.

I u ovom slučaju postoji obezbeđenje poreskog upravljanja, uz pomoć Model-konvencije OECD. S obzirom da je on zasnovan na bazi bilateralnih konvencija (multilaterlane konvencije koje se baziraju na bilateralnim ugovorima), ukazuje na zastarelost multilateralnih konvencija u praktičnoj primeni, što se pogotovo odražava u poreskim sistemima savremenih zemalja.

Funkcionisanje međunarodnih konvencija

Određivanje subjektivnog poreskog prava zemalja ugovornica vrši se pomoću kolizioni normi, koje se implementiraju u sklopu konvencija o izbegavanju dvostrukog oporezivanja. Dodatne mere, u smislu metoda za eliminaciju dvostrukog oporezivanja, neće se primenjivati u slučaju kada jedna zemlja dboji ekskluzivno subjektivno poresko pravo. One će biti primenjene samo u slučaju da kolizione norme u okviru konvencije nemaju apsolutnu važnost.

Kao što je prethodno navedeno, dodatne mere predstavljaju metode za eliminaciju dvostrukog oporezivanja: metod izuzimanja sa progresijom ili metodu običnog

kredita. Model-konvencija OECD o dvostrukom oporezivanju dohotka i imovine dopušta tri mogućnosti:

- Obe zemlje ugovornice primenjuju metodu izuzimanja sa progresijom praćenu parcijalnim običnim kreditom za dividende i kamate;
- Obe zemlje ugovornice primenjuju isključivo metodu običnog kredita;
- Jedna zemlja ugovornica primenjuje metodu (1) a druga zemlja metodu (2).

Dakle, suština je da obe zemlje mogu primeniti istu metodu, ali sa druge strane, moguće je i da se odluče za razlike, odnosno njihovu kombinovanu primenu. Takođe, subjektivno poresko pravo može biti podeljeno između zemlje izvora i zemlje rezidentstva, ne samo kada su pitanju dividende i kamate, već i u slučaju drugih prihoda, oko kojih se države ugovornice saglase. (Popović, 2017)

Republika Srbija, kao rešenje koje je prihvaćeno u ugovorima o izbegavanju dvostrukog oporezivanja, koristi metod običnog kredita i to sa: Albanijom, Azerbejdžanom, Belorusijom, BiH, Bugarskom, Crnom Gorom, Češkom, Danskom, Egiptom, Finskom, Grčkom, Gruzijom, Hrvatskom, Indijom, Iranom, Irskom, Kanadom, Katarom, S. Korejom, Kuvajtom, Letonijom, Litvanijom, Makedonijom, Malezijom, Maltom, Moldavijom, Norveškom, Pakistanom, Rumunijom, Rusijom, Slovačkom, Slovenijom, Tunisom, Turском, UAE, Ukrajinom i Vijetnamom.

U ostalim slučajevima koristi se kombinovani metod (Tabela 1).

Tabela 1. *Metodi za eliminaciju dvostrukog oporezivanja u ugovorima koji obavezuju Republiku Srbiju*

Država	Metod	Metod u Srbiji
Belgija	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade	Isti
Estonija	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade	Običan kredit
Francuska	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, naknade direktora i prihode umetnika i sportista	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende
Holandija	Običan kredit	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za

		dividende, i autorske naknade
Italija	Običan kredit	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade
Kipar	Običan kredit	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade
Kina	Običan kredit (za porez na imovinu)	Običan kredit (za porez na dohodak i porez na imovinu)
Libija	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade	Običan kredit
Mađarska	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade	Običan kredit
Nemačka	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, naknade direktora i prihode umetnika i sportista, kao i za dobit i poslovnu imovinu stalne poslovne jedinice	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade
Poljska	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade	Običan kredit
Šri Lanka	Običan kredit	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade, dohodak od korišćenja brodova i vazduhoplova u meunarodnom saobraćaju
Španija	Običan kredit	Kredit u skladu sa španskim zakonom
Švajcarska	Izuzimanje sa progresijom:	Običan kredit

	običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade	
Švedska	Običan kredit	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende
Velika Britanija	Običan kredit	Izuzimanje sa progresijom: običan kredit za dividende, kamate i autorske naknade

Izvor: Popović, D. 2017, str: 271-274.

Poreska evazija u zemljama ugovornicama

Pored problema dvostrukog oporezivanja, o kojem je prethodno bilo reči, u zemljama ugovornicama postoji i problem „poreske evazije“, odnosno problem izbegavanja plaćanja poreza. Ova pojava postoji u zemljama koje nose epitet tzv. „poreskih rajeva“, a u cilju eliminacije negativnih efekata na ostvarivanje planiranih prihoda, države u sklopu bilateralnih ugovora obavezuju se na uskladivanje domaćeg zakonodavstva i međunarodnu kooperaciju.

Kao i kod izbegavanja i eliminacije međunarodnog dvostrukog oporezivanja, mere protiv poreske evazije i dostizanja ekonomskog blagostanja na globalnom nivou, koriste se unilateralne, bilateralne i multilateralne mere.

Iako je danas veliki broj zemalja regulisao izbegavanje dvostrukog oporezivanja, ta situacija je omogućila korišćenje niskih ili nultih poreskih stopa, koje im nude upravo tzv. zemlje „poreski rajevi“. Kako bi se izbegla poreska evzija, moguće je predložiti smanjivanje poreskih stopa, ili primena drugih stimulativnih mera, koje bi u krajnjoj instanci doprinele povećanju javnih prihoda, po ovom osnovu. Unilateralne mere preduzimaju zemlje koje žele da zaštite svoje poreske osnovice od erozije i odliva poreskih prihoda u druge zemlje. Najčešće korišćene mere su regulacija fiskalne transparentnosti, transfernih cena i sistema kazni za zemlje poreske rajeve ili one koje ne žele da razmenjuju bitne informacije koje se tiču oporezivanja. Primena ovih mera ne zahteva saglasnost i sklapanje ugovora sa drugim zemljama.(Đurović & Đorđević, 2013)

Iako je krajem 90-ih godina OECD pokrenula inicijativu da se izvrši razmena informacija između poreskih rajeva i ostalih zemalja po osnovu bilateralnih ugovora kojim se regulišu poreska pitanja, većina poreskih rajeva je do 2008. godine odbila potpisivanje takvih ugovora. Ovo pitanje je ponovo postalo aktuelno sa eskalacijom svetske ekomske krize. Naime, u bogatijim zemljama je

intenzivirana borba protiv poreske evazije, usled čega su porasli pritisci na zemlje, poreske rajeve. Do kraja 2009. godine potpisano je čak 300 ovih ugovora, što se smatra najvećom koordinisanom akcijom u borbi protiv poreske evazije, dok je do maja 2012. godine potpisano preko 500 ovakvih ugovora.(Obradović i dr., 2016)

Kao jedan od najznačajnijih ugovora, navodi se ugovor između Francuske i Švajcarske, potpisani avgusta 2009. godine. Kao rezultat potpisivanja ovog ugovora došlo je do povlačenja depozita iz švajcarskih banaka i njihov transfer u one zemlje-porske rajeve koje nisu potpisnice bilateralnog ugovora ovo tipa sa Francuskom. Drugim rečima, došlo je do realokacije depozita između poreskih rajeva, tako da, i pored svih ocena, praktično nije došlo do kraja ere bankarskih tajni. Ispostavilo se da postoji zamka u ovom načinu borbe protiv poreske evazije, pa su se javili novi predlozi za borbu protiv ove pojave.(Johannesen&Zucman, 2012)

Takođe, još jedan od predloga iz kategorije bilateralnih, ali i multilateralnih mera odnosi se na uvođenje standarda razmene informacija koji bi mogli omogućili automatski transfer potrebnih informacija, za razliku od transfera informacija po osnovu zahteva. Primera radi, nemački poreski organi omogućuju francuskim poreskim organima automatski pristup informacijama o prihodima po osnovu kamata koje francuski rezidenti ostavaraju u nemačkim bankama. Sa druge strane, transfer informacija na zahtev je trenutno uobičajena procedura, ali dosta kompleksnija.

Bilateralnim ugovorom između Francuske i Švajcarske, francuski poreski organi mogu dobiti željene informacije jedino ukoliko sumnjaju da francuski rezident kao poreski obveznik pokušava da izbegne plaćanje poreza. Dostavljanje informacije na zahtev se posmatra kao najznačajniji korak napred u odnosu na period kada nije bilo nikakve razmene informacija. (Johannesen&Zucman, 2012)

Međutim, sama razmena informacija kao način rešenja ovog problema je neefikasna ukoliko se primenjuje unilateralno, budući da postoji verovatnoća da pojedini ekonomski subjekti mogu koristiti više poreklih rajeva u svom poslovanju. Vezano za sistem automatske razmene informacija, treba naglasiti da postoje brojne primedbe koje se odnose kako na sam format informacija, obim i kvalitet, koji mora biti adekvatan za poresku administraciju, tako i na mogućnosti zloupotrebe informacija od strane korumpirane administracije.(Obradović i dr., 2016)

Jedan od predloga za borbu protiv poreske evazije jeste primena „big bang“ multilateralnog sporazua koji bi od svih poreskih rajeva zahtevao porpisivanje ugovora sa svim ostalim zemljama. Naime, primena bilateralnih ugovora bi trebala

da dovede do smanjenja konkurenčije među poreskim rajevima, budući da bi njihova primena za posledicu imala izlazak pojedinih zemalja ili teritorija iz ofšor zone. U konačnom, usled smanjene konkurenčije, povećali bi se profiti poreskih rajeva koji ne bi pristupili ovim bilateralnim aranžmanima, što bi dodatno otežalo primoravanje tih zemalja da pristupe različitim ugovornim aranžmanima, koji bi mogli ugroziti njihovu poziciju kao ofšor destinaciju.

Takođe, smanjenje konkurenčije među poreskim rajevima, odnosno, koncentracija ove aktivnosti i stvaranje oligopoljskih ofšor struktura je nepovoljno čak i za same poreske obveznike, koji žele da iskoriste povoljnosti poslovanja, budući da bi verovatno morali da plaćaju veće naknade poreskim rajevima za obavljanje svojih privrednih aktivnosti. U tom smislu, primena bilateralnih mera bi imala pozitivne efekte samo privremeno, odnosno u inicijalnoj fazi.(Elsayyad, M. and Konard)

Zaključak

Činjenica je da međunarodne mere imaju prednost u odnosu na unilateralne, zbog principa negativnog efekta (kada ove druge ne pružaju makar iste poreske olakšice kao međunarodne). Takođe, ako su one zasnovane na istom modelu, kao takve u potpunosti obezbeđuju jednoobraznost u sojim rešavanjima između različiti interesa zemalja. Isto tako, one omogućavaju efikasniju borbu protiv poreske evazije i samim tim staraju pogodnu ekonomsku atmosferu za nove investicije, kao garant sigurnosti i stabilnosti poreskog sistema.

Sa druge strane, postupak zaključivanja ugovora o eliminaciji dvostrukog oporezivanja je, u praksi, dugotrajan postupak. Ova vrsta sporazuma može se postići jedino u slučajevima da razlike u poreskim sistemima zemalja ugoornica nisu prevelike. Posmatrajući iz perspektive nacionalne poreske politike, međunarodne mere mogu da sputavaju zemlje ugovornice u autonomnom donošenju odluka u okviru poreski zakona.

Kada govorimo o međunarodnim konvencijama, koje se odnose na sprečavanje i eliminaciju dvostrukog oporezivanja, bitno je istaći da svaki metod za koje su se dražve opredelile u cilju rešavanja ovog fenomena, ima svoje prednosti i svoje nedostatke. Država će odbrati onaj metod koji iziskuje što manje odricanje od subjektivnih poreskih prava, i koji će uz to biti efikasan i efektivan u postizanju planiranih rezultata funkcionisanja poreskog sistema.

Literatura

1. Popović, D. 2017. *Poresko pravo*. Univerzitet u Beogradu - Pravni fakultet. Beograd.
2. Popović, D. i Kostić, S. 2009. *Ugovori Srbije o izbegavanju dvostrukog oprezivanja*, Pravni okvir i tumačenje. Beograd.
3. Ilić-Popov, G. 2008. „*Poreska harmonizacija u okvirima evropske integracije*“ Industrija. 36/4: 69-77.
4. Ilić-Popov, G. 1996. „*Pokušaji harmonizacije neposrednih poreza u EU i njihovi uticaji na poresko pravo u Srbiji i Crnoj Gori*“ Univerzitet u Beogradu – Pravni fakultet. 34/5-8: 365-375.
5. Ilić-Popov, G. i Popović, D. 2011. „*Pravo direktnih poreza i Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju Srbije Evropskoj uniji*“ Analji Pravnog fakulteta u Beogradu. 59/1: 5-34.
6. Popović, D. i Ilić-Popov, G. 2011. „*Pravo Evropske unije o direktnim porezima i treće države – eksterna dimenzija slobode kretanja kapitala*“ Analji Pravnog fakulteta u Beogradu. 59/2: 5-27.
7. Arsić, M. 2002. „*Međunarodno dvostruko oporezivanje kamate i njegovo izbegvanje*“ Jugoslovensko bankarstvo. 31/5-6: 32-35.
8. Randelović, M., Petković, D. i Prole, Lj. 2016. „*Porez na dohodak – dvostruko oporezovanje*“ Facta universitatis – series: Economics and Organization. 13/4: 439-455.
9. Obradović-Ćuk, J., Mitić, P. i Dinić, V. 2016. „*Poreski rajevi – obeležja, poslovanje i rešavanje problema poreske evazije*“ Škola biznisa. 2: 120-138.
10. Bosankić, D. 2014. „*Anti-abuzivna pravila za sprečavanje poreske evazije korišćenjem tehnika međunarodnog poreskog planiranje*“ Pravo i privreda. 52/10-12: 154-167.
11. Milosavljević, V. 2016. „*Ekonomski pristup problemu evazije poreza i preporuke za Srbiju*“ Ekonomski signali: poslovni magazin. 11/2: 11-24.
12. Miletić, V. 2015. „*Promene direktnih i indirektnih poreskih oblika u procesu reformi fiskalnog sistema Evropske unije*“ Megatrend revija. 12/1: 85-103.
13. Madžar, L. 2013. „*Siva ekonomija u Srbiji u svetlu tendencija u evropskim zemljama*“ Škola biznisa. 3-4: 56-77.

14. Milošević, G. i Bošković, G. 2009. „*Poreska evazija u Republici Srbiji*“ Bezbednost. 51/1-2: 254-274.
15. Zakon o porezu na dohodak građana, Službeni glasnik RS, br. 24/01, 80/02, 135/04, 62/06, 65/06, 31/09, 44/09, 18/10, 50/11, 91/11, 93/12, 114/12, 47/13, 48/13, 108/13, 57/14, 68/14, 112/15.
16. Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Službeni glasnik RS, br. 25/01, 80/02, 43/03, 84/04, 18/10, 101/11, 119/12, 47/13, 108/13, 68/14, 142/14, 91/15, 112/15.
17. Zakon o porezima na imovinu, Službeni glasnik RS, br. 26/01, Službeni list SRJ, br. 42/02, Službeni glasnik RS, br. 80/02, 135/04, 61/07, 5/09, 101/10, 24/11, 78/11, 57/12, 47/13, 68/14.
18. Internet stranica Ministarstva finansija Republike Srbije -
<http://www.mfin.gov.rs/pages/issue.php?id=7063>
19. Internet stranica Poreske uprave Ministarstva finansija Republike Srbije –
<http://www.poreskauprava.gov.rs/sr/pravna-lica/pregled-propisa/ugovori-dvostruko-oporezivanje.html>
20. Internet stranica Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj -
<http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/taxinformationexchangeagreementstieas.htm>

ULOGA INVENTARISANJA MATERIJALNIH POKRETNIH SREDSTAVA SKLADIŠNIH JEDINICA U IZRADI ZAVRŠNOG RAČUNA MINISTARSTVA ODBRANE¹

Radovan Damjanović², Andrea Tomović³

Apstrakt: Predmet istraživanja u ovom radu je popis materijalnih pokretnih sredstava (PS) u skladišnim jedinicama i usklajivanje knjigovodstvenog stanja PS sa stvarnim stanjem, u skladu sa trenutnim formalno-pravnim okvirom datim zakonskom regulativom. Istraživanje je usmereno na sticanje novih saznanja o odnosu inventarisanja imovine kao računovodstvene kategorije i izrade završnog računa budžetskih korisnika.

Ključne reči: inventarisanje, skladišne jecinice, završni račun, ministarstvo odbrane.

THE ROLE OF THE INVENTORY OF MATERIAL MOVEMENTS OF STORAGE UNITS IN THE DEFINITION OF THE FINAL ACCOUNT OF THE MINISTRY OF DEFENSE

Abstract: The subject of the research in this paper is the inventory of material movables (PS) in the warehouse units and the harmonization of the accounting state of the PS with the actual situation, in accordance with the current formal legal framework given by the legislation. The research is focused on acquiring new knowledge about the relationship of inventory of property as an accounting category and the creation of the final account of budget users.

Key words: inventory, warehouse charges, final account, Ministry of Defense.

Uvod

Ministarstvo odbrane Republike Srbije, kao direktni korisnik budžetskih sredstava Republike Srbije, ima obavezu da izradi i prezentuje završni račun sa stanjem na

¹ Ovaj članak je proistekao iz istraživačkog rada u okviru projekta "Razvoj finansijske službe Vojske Srbije od 1985. do 2015.godine" koji se finansira sredstvima Ministarstva odbrane Republike Srbije. Projekat se vodi pod evidencionim brojem VA-DH5/17-19.

² Docent, Generalštab VS, Ulica Gardijska 7, Beograd, Srbija.

³ student master studije Javne finansije, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

dan 31.12. protekle godine. Ako pođemo od činjenice da računovodstveno obuhvatanje podataka i prezentacija finansijskih izveštaja, predstavljaju osnovne nosioce računovodstvenih informacija, jasno nam je da je vođenje budžetskog računovodstva u skladu sa zakonima, pravilima i propisima, polazna osnova za izradu tačnog, pravovremenog i istinitog završnog računa Ministarstva odbrane. Efikasna primena računovodstvenih informacija polazi od pretpostavke potpunog razumevanja tehnika merenja koje se koriste u računovodstvenom procesu, do razumevanja metode povezivanja trenutnih računovodstvenih informacija sa donošenjem budućih poslovnih odluka.

Ministarstvo odbrane u stalnom je procesu transformacije od 2000. godine. Pored reformi koje su najviše uticaja imale na smanjenje personalnih rashoda, smanjenjem broja zaposlenih kao i smanjenjem neto plate zaposlenih uslovljene administrativnim merama, reforma sistema odbrane pokazala se kao produktivna u usklađivanju propisa sa propisima za budžetske korisnike. Pomenutu izmenu zakonske regulative, pre svega uslovila je izvršena revizija poslovanja Ministarstva odbrane od strane Državne revizorske institucije. Poštujući preporuke Državne revizorske institucije, Ministarstvo odbrane izvršilo je usklađivanje navedenih propisa, na osnovu čega su na snagu stupili novi Pravilnik o materijalnom poslovanju u MO i VS, Uputstvo o materijalnom knjigovodstvu u MO i VS i Pravilnik o finansijskom poslovanju u MO i VS.

Ako završni račun definišemo kao poslednju fazu jednog budžetskog ciklusa, koja nam kazuje kako je budžet izvršen, odnosno sliku poslovanja budžetskog korisnika u toku jedne, budžetske godine, a znamo da se pre sastavljanja bilansa stanja i zaključivanja poslovnih knjiga vrši inventarisanje (popis) celokupne imovine, jasno nam je da je i najmanja jedinica i ustanova MO i VS, odgovorna za tačnost, pravovremenost i istinitost dostavljenih podataka, koji će biti prezentovani kroz završni račun Ministarstva odbrane.

Završni račun Ministarstva odbrane

Završni račun budžeta predstavlja konačnu sliku izvršenja budžeta, odnosno sliku budžetskog poslovanja u toku jedne budžetske godine. Takođe, omogućava nam potpuni uvid u ostvarenje predviđenih prihoda i rashoda, kako po obimu tako i po strukturi.

U objašnjenju pojma završnog računa polazimo od činjenice da je završni račun osnovni instrument, kojim se Narodna skupština služi kako bi kontrolisala izvršenje budžeta, odnosno, završni račun predstavlja finansijski izveštaj države,

kojim se prikazuje stanje finansijske i nefinansijske imovine države, u budžetskoj godini za koju se sastavlja završni račun.

Završni račun predstavlja sliku budžetskog poslovanja u toku jedne, budžetske godine. U skladu sa jedinstvenom budžetskom klasifikacijom, završni račun omogućava nam potpuni društveno-ekonomski uvid u ostvarenje predviđenih prihoda i rashoda, kako po obimu tako i po strukturi. Na osnovu završnog računa dobijamo informacije o načinu izvršenja bilansnog dela prihoda i bilansnog dela rashoda, kao i o namenskom trošenju sredstava. Završni račun pruža nam informacije o ostvarenju budžetskih suficita ili deficit-a, kao i o načinu upotrebe viška (suficita) i popunjavanja deficit-a. Najzad, završni račun pruža relevantne informacije za planiranje narednog budžeta.(Ristić, 2008)

Odgovornost za sastavljanje Završnog računa budžeta Republike Srbije propisana je odredbama Zakona o budžetskom sistemu. Zakonom o budžetskom sistemu, propisano je da Narodnoj skupštini za izvršenje budžeta Republike Srbije odgovara Vlada. Ministarstvo finansija priprema Nacrt Zakona o završnom računu budžeta Republike Srbije i dostavlja ga Vladu, a Vlada dostavlja Narodnoj skupštini Predlog Zakona o završnom računu budžeta Republike Srbije. Rukovodstvo direktnih i indirektnih korisnika budžetskih sredstava dužno je da obezbedi da aktivnosti, finansijske transakcije i informacije iskazane u Završnom računu budu u skladu sa propisima koji ih uređuju. Zakon o završnom računu budžeta Republike Srbije je akt kojim Narodna skupština za svaku budžetsku godinu utvrđuje ukupno ostvarene prihode i primanja i rashode i izdatke, finansijski rezultat budžeta Republike Srbije (budžetski deficit ili sufit) i račun finansiranja.(Zakon o budžetskom sistemu)

Korisnici sredstava iz budžeta dostavljaju nadležnom organu za finansiranje, u propisanom roku, završne račune o izvršenju finansijskog plana, korišćenju sredstava na posebnom računu i ostvarenju raspoređenih sredstava za posebne namene radi izrade definitivnog, konačnog, nacrta završnog računa. Nakon tako pripremljenih dokumenata, završni račun budžeta prolazi kroz sve faze kroz koje je prošao budžet u procesu njegovog donošenja. Predlog polazi od svake pojedine institucije, koja se finansira kroz budžet.

Završni račun priprema se u skladu sa međunarodno prihvaćenim računovodstvenim standardima i sadrži:

- bilans stanja;
- bilans prihoda i rashoda;

- izveštaj o izdacima za nabavku nefinansijske imovine i primanjima od prodaje nefinansijske imovine;
- bilans finansiranja;
- izveštaj o izvršenju budžeta, sačinjen tako da prikazuje razliku između odobrenih sredstava i izvršenja;
- obrazloženje odstupanja između odobrenih sredstava i izvršenja;
- izveštaj o primljenim donacijama i zaduženju na domaćem i stranom tržištu novca i kapitala i izvršenim otplatama dugova;
- izveštaj o korišćenju sredstava iz tekuće i stalne budžetske rezerve;
- izveštaj o garancijama datim u toku fiskalne godine;
- izveštaj eksterne revizije o finansijskim izveštajima;
- izveštaj o izlaznim rezultatima programskog dela budžeta;
- detaljan izveštaj o realizaciji sredstava programa i projekata koji se finansiraju iz budžeta, a odnose se na: - subvencije javnim nefinansijskim preduzećima i organizacijama i privatnim preduzećima;
- nefinansijsku imovinu koja se finansira iz sredstava za realizaciju Nacionalnog investicionog plana; - trošenje namenskih javnih prihoda i sopstvenih prihoda; - korišćenje sredstava iz odobrenih projektnih zajmova; - korišćenje sredstava za nabavku finansijske imovine;
- napomene o računovodstvenim politikama i dodatnim analizama, obrazloženjima i sravnjivanju stavki izvoda i izveštaja obuhvaćenih završnim računom.

Završni račun i budžet imaju zajedničke karakteristike. Oba dokumenta se: javno objavljaju, usvajaju u parlamentu, primenjuju iste klasifikacije za iskazivanje javnih prihoda i rashoda, i imaju istu tehničku strukturu – čini ih opšti i poseban deo. Završni račun budžeta ima tri oficijelna dela: prvo, opšti deo, drugo, posebni deo i treće bilans stanja sredstava.(Ivaniš, 2006)

Opšti deo završnog računa budžeta sadrži:

- ukupan iznos planiranih i ostvarenih prihoda;
- ukupan iznos planiranih i izvršenih rashoda;
- sredstva izdvojena u stalnu rezervu;
- način pokrivanja deficit-a;

- raspored ostvarenog viška prihoda.(Stakić & Barać, 2008)

Opšti deo završnog računa, pored ukupnih iznosa planiranih i ostvarenih prihoda i rashoda, prikazuje iznos posebne budžetske rezerve, koja je ostvarena u godini koja prethodi godini za koju se završni račun sastavlja, potom iznos izvršenja podbilansa prihoda i rashoda, iznos viškova i njihov raspored, kao i iznos deficit-a i njegovo pokriće. Navedeno prikazivanje treba da osigura celovitije sagledavanje budžetske politike saglasno principu preglednosti i javnosti budžeta. Poseban deo završnog računa budžeta sadrži raspored budžetskih prihoda i rashoda po namenama i korisnicima. Najzad u bilansu stanja iskazuju se pokretne i nepokretne stvari kojima organi Republike, autonomne pokrajine, opštine i grada raspolažu, kao i pregled neizmirenih obaveza.

Završni račun Ministarstva odbrane, kao i drugih korisnika budžetskih sredstava priprema se, sastavlja i odnosi na osnovu Zakona o budžetskom sistemu i Pravilnika o načinu pripreme, sastavljanja i podnošenja finansijskih izveštaja korisnika budžetskih sredstava, korisnika sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje i budžetskih fondova.

Kao što smo već naveli, Narodnoj skupštini za izvršenje budžeta Republike Srbije odgovara Vlada, a Ministarstvo finansija priprema Nacrt Zakona o završnom računu budžeta Republike Srbije, dok je rukovodstvo direktnih i indirektnih korisnika budžetskih sredstava dužno da obezbedi da aktivnosti, finansijske transakcije i informacije iskazane u Završnom računu budu u skladu sa propisima koji ih uređuju.

Ministarstvo odbrane kao jedan od najvećih korisnika budžetskih sredstava ima značajnu ulogu u izradi završnog računa Republike Srbije. Vođenje poslovnih knjiga i evidencija, kao i trošenje budžetskih sredstava raspoređenih Ministarstvu odbrane, na način koji podrazumeva usaglašenost sa zakonima, pravilima i propisima, osnov je izrade tačnog i propisnog završnog računa Ministarstva odbrane.

Ministarstvo odbrane je po značaju koji ima u upravljanju društvom, broju zaposlenih i trošenju budžetskih sredstava, upravljanju tim i drugim materijalnim resursima, kao i za težnju ka blagostanju vrlo važan. Zbog toga se od rukovodioca jedinica i ustanova Ministarstva odbrane i Vojske Srbije zahteva da ispunjavaju visoke moralne i stručne standarde.

Na kraju moramo svakako pomenuti veoma značajnu ulogu revizije trošenja javnih sredstava i raspolaganja imovinom Republike Srbije koja je Ministarstvu odbrane poverena na korišćenje i čuvanje. Korisnici informacija sadržanih u finansijskim

izveštajima, nakon njihovog revidiranja, imaju poverenje da finansijski izveštaji realno i objektivno prikazuju stanje imovine, obaveza i kapitala, te rezultat poslovanja i tok novca. Revizija povećava verodostojnost finansijskih izveštaja.(Tracy, 1994)

Popis pokretnih sredstava u MO i VS

Usklađivanje stvarnog stanja imovine MO i VS sa knjigovodstvenim stanjem, vrši se popisom imovine, najmanje jednom godišnje, i to sa knjigovodstvenim stanjem na dan 31.12. protekle godine.

Sadržaj izveštaja o strukturi i vrednosti nefinansijske imovine Ministarstvo odbrane, kao direktni budžetski korisnik ima obavezu da dostavi Republičkoj direkciji za imovinu RS, najkasnije do 28. februara tekuće budžetske godine, u pisanoj formi i elektronskim putem preko Web aplikacije Direkcije. Podatke o strukturi i vrednosti nefinansijske imovine potrebno je pripremiti u skladu sa pravilnikom koji propisuje standardni klasifikacioni okvir i kontni plan za budžetski sistem i iskazuju i dostavljaju na:

- a) Obrascu SVI 1 – Izveštaj o strukturi i vrednosti nepokretne imovine u svojini Republike Srbije korisnika Ministarstvo odbrane,
- b) Obrascu SVI 2 – Izveštaj o strukturi i vrednosti pokretne imovine Republike Srbije korisnika Ministarstvo odbrane.

Popis možemo definisati kao skup radnji, aktivnosti i postupaka lica, organa, odnosno jedinice-ustanove, na utvrđivanju stvarnog stanja pokretnih sredstava, koje se nalaze na upotrebi i raspolaganju, kao i usklađivanje knjigovodstvenog stanja pokretnih sredstava sa stvarnim stanjem.(Andrić i dr., 2002)

U ekonomiji, kao nauci, a posebno u računovodstvu, kao naučnoj disciplini, pojam popis ima precizno određeno značenje. Međutim, u našoj naučno-stručnoj literaturi, retko mogu da se nađu sadržajne, koncizne i egzaktne definicije popisa. Istina, ni računovodstvenim načelima nije data definicija popisa, ali je data kvalitetna podloga za njegovo pojmovno određenje. Uvažavajući stavove računovodstvenih načela, smatramo da je dovoljno sadržajno i predmetno određeno dati jednu od definicija popisa, kada se radi o popisu pokretnih sredstava u vojsci. Popis imovine MO i VS, možemo definisati kao utvrđivanje stvarnog stanja imovine, koji se ostvaruje popisivanjem, odnosno konkretnim merenjem, brojanjem PS u jedinicama-ustanovama MO i VS. Popisom se utvrđuje količina (naturalno), vrednost i kvalitet (upotrebljivo stanje) pokretnih sredstava koja se nalaze u skladištima jedinica-ustanova, odnosno na uporebi. Popis je početak i

završetak svakog knjigovodstva, jer se na njemu temelji otvaranje i zaključivanje poslovnih knjiga, odnosno sačinjanje bilansa i završnog računa.(Tracy, 1994)

Jedinice odnosno ustanove koje imaju svojstvo korisnika IV nivoa kontrolisu stanje pokretnih stvari iskazanih u materijalnim poslovnim knjigama uskladišnjavanjem sa stanjem u magacinima – skladištima i na upotrebi kod pomoćnih korisnika. Stvarno stanje pokretnih stvari utvrđuje se popisom (brojanjem i merenjem) po mestima čuvanja odnosno upotrebe. Za utvrđivanje stvarnog stanja popisne komisije mogu koristiti namensku tehničku opremu za popis (barkod čitači, mobilni terminali i dr.).

Uskladišnjavanje evidencija i stanja glavne knjige sa dnevnikom, kao i pomoćnih knjiga i evidencija sa glavnom knjigom, vrši se pre popisa imovine i obaveza i pre pripreme finansijskih izveštaja. Uskladišnjavanje stanja imovine i obaveza u knjigovodstvenoj evidenciji korisnika budžetskih sredstava i organizacija obaveznog socijalnog osiguranja, kao i korisnika sredstava Republičkog zavoda za zdravstveno osiguranje, sa stvarnim stanjem koje se uređuje popisom, vrši se na kraju budžetske godine, sa stanjem na dan 31. decembra tekuće godine. Izuzetno, internim opštim aktom može se predvideti i duži period za obavljanje popisa knjiga, filmova, fotosa, arhivske građe i drugo, ali ne duži od pet godina.

Karakteristike popisa pokretnih sredstava na čuvanju u skladišnim jedinicama u MO i VS

Ministarstvo odbrane, kao budžetski korisnik sa najobimnijim i najkompleksnijim organizaciono-funkcionalnim i računovodstvenim sistemom u Republici Srbiji, godišnji popis realizuje odgovarajućim i blagovremenim angažovanjem velikog broja učesnika (različitim nivoa nadležnosti i brojnih međusobnih proceduralnih veza), u uslovima dislociranosti i funkcionalne heterogenosti korisnika sredstava. U tom smislu, neophodno je obezbediti adekvatno i blagovremeno postupanje svih učesnika poslovanja, u suprotnom, nameće se neprihvatljiv rizik ne samo neizvršenja sveobuhvatnog i celovitog popisa sa aspekta Ministarstva odbrane kao budžetskog korisnika, već i urušenja nivoa pouzdanosti i funkcionalnosti sadašnjeg poslovanja, pa i pojave gubljenja podataka, stvaranja "klime" za određene nezakonite knjigovodstvene radnje i druge neprihvatljive rizike.

Nakon što smo utvrdili značaj izrade završnog računa MO i VS, jasno nam je da je adekvatni i sveobuhvatni popis imovine MO i VS, od velikog značaja za tačan prikaz završnog računa MO i VS. Imovinom MO i VS raspolažu i upravljaju jedinice i ustanove MO i VS, kojima je ista data na upotrebu i čuvanje. Svako ko

odlučuje o stvarima u javnoj svojini, ko ih koristi ili njima upravlja dužan je da postupa kao dobar domaćin i odgovoran je za to u skladu sa zakonom.

Pokretne stvari pribavljene nabavkom, izradom (sopstvenom proizvodnjom), donacijom, poklonom ili razmenom daju se na korišćenje Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije odlukom rukovodioca odnosno starešine iz Pregleda ovlašćenja za donošenje rešenja o rashodovanju i otpisu pokretnih stvari koji čini sastavni deo Odluke o ovlašćenjima za nabavku pokretnih stvari, radova i usluga i raspolaganje pokretnim stvarima u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije, na predlog taktičkog nosioca.

Stvari se daju korisniku stvari na čuvanje i korišćenje u skladu sa organizacijom – formacijom, brojnim stanjem, propisanim normativima i kriterijumima pripadanja ili stvarnim potrebama za funkcionisanje i izvršavanje namenskih zadataka. Korisnik stvari ima obavezu da stvari koristi i čuva u skladu sa zakonom, njihovom prirodom i namenom radi ostvarivanja poslova i zadataka iz njegovog delokruga. Najveći udio u obimu pokretnih stvari u MO i VS čine pokretne stvari koje se nalaze na zalihama i rezervama MO i VS i čuvaju se u skladišnim jedinicama Centralne logističke baze.

Centralna logistička baza je najveća logistička jedinica u Vojsci Srbije, čija je osnovna namena realizacija zadataka u okviru funkcije snabdevanja u sistemu odbrane osnovnim pokretnim stvarima i rezervnim delovima, ubojnim i pogonskim sredstvima, intendantskim, sanitetskim i veterinarskim pokretnim stvarima i realizacija logističke podrške jedinica i ustanova Ministarstva odbrane i Vojske Srbije.

Zbog velikog broja knjigovodstvenih stavki, popis pokretnih sredstva na oznakama knjigovodstva na kojima se čuvaju zalihe MO i VS i koje nisu na upotrebi u skladišnim jedinicama MO i VS, realizuje se kontinuirano, u periodu od maja meseca do meseca novembra tekuće godine. Preostala PS koja nisu popisana tokom kontinuiranog popisa PS, popisuju se u redovnom popisu u mesecu januaru sa stanjem na dan 31.12. prethodne godine.

Period za realizaciju redovnog popisa u januaru mesecu, veoma je kratak za popis velikog broja stavki, najčešće se radi o popisu sa rokom završetka do 25. januara. Pored kratkog perioda za realizaciju popisa, problem su i druge aktivnosti skladišnih jedinica koje su karakteristične za navedeni period, kao što su analiza operativnih sposobnosti i dotur artikala hrane za prvo tromesečje za jedinice Vojske Srbije, Vojnomedicinsku i Vojnu akademiju. Mogućnost izvršenja kontinuiranog popisa od velikog je značaja za popis PS koja se čuvaju u navedenim jedinicama. Rezultati izvršenog kontinuiranog popisa priznaju se kao popis za

tekuću godinu, s' tim što na istim, rukovaoci koji duguju navedene oznake knjigovodstva, imaju zakonsku obavezu da izvrše sravnjenje stanja pomoćnih knjiga rukovaoca sa pomoćnim knjigama osnovnih sredstava i zaliha na dan 31.12.

Uzmimo primer da prosečna oznaka knjigovodstva u skladišnim jedinicama, ima oko 5 hiljada stavki, odnosi se na rezervne delove i duguje je jedan rukovaoc u jednom magacinskom prostoru. Navedena oznaka knjigovodstva svakako se nalazi u planu centralne popisne komisije za kontinuirani popis. Rukovaoc koji duguje navedenu oznaku knjigovodstva u obavezi je pre samog početka popisa da izvrši sravnjenje pomoćne evidencije rukovaoca sa pomoćnim knjigama osnovnih sredstava i zaliha. Nakon izvršenog sravnjenja planom određena komisija pristupa realizaciji popisa.

Ako primerna oznaka knjigovodstva ima 5 hiljada stavki, od koje, uzmimo primer, svaka stavka na inventarskoj listi ima samo po 20 komada, dolazimo do podatka da je komisija u obavezi da izvrši popis 100.000 komada pokretnih sredstava u periodu od 130 dana u "idealnim uslovima". Kada kažemo "idealni uslovi" podrazumevamo situaciju u kojoj:

- su članovi popisne komisije određeni za popis samo na navedenoj oznaci knjigovodstva, tokom realizacije kontinuiranog popisa, a ne na još nekoj, tj. da jedinica ima takvo brojno stanje, koje daje mogućnost licima koja popis organizuju, mogućnost da za svaku oznaku knjigovodstva odrede različita lica kao članove popisne komisije;
- da rukovaoc koji duguje predmetnu oznaku knjigovodstva, duguje samo navedenu oznaku knjigovodstva, a ne još neku;
- da članovi popisne komisije i rukovaoc na navedenoj oznaci knjigovodstva ne koriste godišnji odmor, ili budu odsutni po bilo kom drugom osnovu u terminu određenom za realizaciju kontinuiranog popisa;
- da temperatura u magacinskim prostorima omogućava humane uslove za boravak i rad ljudstva tokom letnjeg perioda, kada se popis realizuje;
- da navedena aktivnost bude težišna aktivnost jedinice u navedenom periodu.

Može se reći da je najveći problem skladišnih jedinica nedovoljno brojno stanje zaposlenih lica na radnim mestima rukovaoca i manipulanata. Uzmimo kao primer jedno skladište u kome se čuvaju rezervni delovi. Navedeno skladište ima 26 oznaka knjigovodstva, na kojima se duguje ukupno preko 50 hiljada stavki osnovnih sredstava i zaliha. Brojno stanje lica koje je moguće staviti u komisiju za popis PS na navedenim OK je 11 rukovaoca i 7 manipulanata. Što znači da je

jedinici na raspolaganju 18 lica, koja će izvršiti popis na 26 oznaka knjigovodstva, pod uslovom da 11 rukovaoca ne budu u sastavu komisije za popis na svojim oznakama knjigovodstva, ali da obavezno budu prisutni tokom popisa istih. Navedimo i činjenicu da jedan rukovaoc duguje i po dve oznake knjigovodstva, tako da je automatski isključen iz mogućnosti da bude član komisije na istim, a obavezan da predoči komisiji sredstva u svom magacinu, u koji komisija ne sme da uđe i boravi bez prisustva rukovaoca.

Zbog velikog broja stavki koje je neophodno popisati, navedene oznake knjigovodstva planiraju se za kontinuirani popis. Racionalno posmatrano, kontinuirani popis u MO i VS, izvodi se delom tokom sezone korišćenja godišnjih odmora, navedena činjenica ukazuje na to da komisija određeni broj dana nije u kompletnom sastavu, što onemogućava realizaciju popisa u navedenim danima. S obzirom na to da kontinuirani popis ne predstavlja težišnu aktivnost jedinice, kao što je slučaj sa realizacijom redovnog popisa u januaru mesecu, pored korišćenja godišnjih odmora, moramo da navedemo i činjenicu da su rukovaoci i manipulanti, odnosno članovi popisnih komisija svakodnevno angažovani i na sledećim aktivnostima:

- Prijem i izdavanje PS jedinicama i ustanovama MO i VS po nalozima pretpostavljene komande;
- Uvid u stanje, priprema i isporuka PS koja su izložena prodaji ili su već prodata po ugovorima Uprave za snabdevanje SMR MO;
- Prijema PS iz proizvodnje, sa tržišta i iz uvoza po ugovorima Uprave za snabdevanje SMR MO i Uprave za logistiku (J-4) GŠ VS, gde se često naredenja, za isporuku PS u skladišta dobijaju u tekućem danu ili u najboljem slučaju jedan do dva dana pre same isporuke, tako da je proces planiranja zadataka u skladištima jako otežan i često usmeren na preplaniranje, tako da je česta pojava da se realizuje veći broj vanplanskih nego li planskih zadataka;
- Obuka, gađanja, marševanja, evaluacija, fizičke provere i dežurstva.

Mali broj rukovaoca (računopolagača) koji materijalno duguju veliki broj oznaka knjigovodstva predstavlja "usko grlo" kako u fazi sravnjenja knjigovodstvenog stanja tako i u fazi same realizacije popisa u skladišnim jedinicama, kako sa aspekta organizacije popisa, tako i same tehnologije realizacije popisa što opet zavisi od broja komada PS na svakoj pojedinoj stavki, stručnosti komisije za popis odgovarajućeg assortimenta PS, manipulativnog prostora u magacinaima, uslovnosti samog magacina za skladištenje PS – veličina prostorija, formiranost stokova, kvalitet poda, osvetljenost i sl. Prevelika popunjenošća skladišnih kapaciteta za

smeštaj PS, tako da je izuzetno otežana manipulacija sa r/d tokom same realizacije popisa ps. Pored navedenog navećemo i kao problem nemogućnost korišćenja sredstava integralnog transporta, naročito motornih viljuškara, u većem broju magacina, zbog neprilagođenosti objekata nameni koju ista imaju (magacinski prostor, naročito za skladištenje gabaritnijih PS).

Na osnovu navedenog, izvršili smo sagledavanje kvantitativnih i kvalitativnih pokazatelja za izvršenje sravnjenje i popisa, odnosno izmerili smo koliko stavki PS može da sravni rukovalac za jedan sat i koliko stavki može popisati, prema sledećem:

U 1. skladištu: Može da se sravni 127 stavki za jedan sat za stavke gde nije bilo kretanja tokom godine, dok za stavke kod kojih je bilo kretanja rukovalac može da sravni za sat vremena 50 stavki. Za stavke do 10 komada, može se za sat vremena popisati do 20 stavki dok za stavke koje su preko 1000 komada može se popisati do 1/3 stavki.

U 2. skladištu: Može da se sravni 200 stavki za jedan sat za stavke gde nije bilo kretanja tokom godine, dok za stavke kod kojih je bilo kretanja rukovalac može da sravni za sat vremena od 100 do 110 stavki. Za stavke do 10 komada, može se za sat vremena popisati od 20 do 30 stavki dok za stavke koje su preko 1000 komada može se popisati do 1/3 stavki.

Naveli smo da prosečna oznaka knjigovodstva ima 5 hiljada stavki, ako podemo od činjenice da komisija ima 130 radnih dana za izvršenje navedene aktivnosti, tokom kontinuiranog popisa, a ako uzmemo u obzir sve navedene okolnosti, dolazimo do zaključka da se popis u skladišnim jedinicama često realizuje bez prisustva jednog člana komisije, čime se ne poštuje načelo odgovornosti kod popisa, koje podrazumeva zahtev da svaki član popisne komisije snosi odgovornost za tačnost podataka iz popisa, kao i načelo uviđaja, koje zahteva da pri popisu svaki imovinska stvar koja se unosi u popise, mora biti predložena popisnoj komisiji.

Naveli smo da nije moguće izvršiti popis PS skladišnih jedinica sa punim radnim vremenom i uz prisustvo svih članova popisne komisije, koji konačno stavljuju svoj potpis na izveštaju o izvršenom popisu i odgovaraju za tačnost popisa, čime se dovodi u pitanje poštovanje načela istinitosti (tačnosti), koje prepostavlja da su inventarom obuhvaćena dobra stvarno postojala na dan inventarisanja. Iz objektivnih razloga komisija fizički nije u mogućnosti da ispoštuje zadate rokove za izvršenje popisa, istovremeno poštujući zakonsku regulativu i načela urednog inventarisanja.

Kako bi smo utvrdili da li su rezultati popisa pokternih sredstava skladišnih jedinica MO i VS i tačnost završnog računa Republike Srbije u korelacionoj vezi, primenićemo Spearmanov koeficijent korelacije.

Kao dve promenljive uzećemo:

Promenljiva X: iznos odstupanja nakon popisa PS jedne skladišne jedinice MO i VS u periodu od 2009. do 2015. godine.

Promenljiva Y: izveštaji DRI o pravilnosti i zakonitosti završnog računa Republike Srbije u periodu od 2009. do 2015. godine.

Pravlnost i zakonitost završnog računa Republike Srbije od 2009. do 2015. godine, a prema izveštajima Državne revizorske institucije, rangiraćemo po rangovima (R_x) od 1 (najmanje tačan) do 6 (najtačniji). Uzećemo u obzir to da je svake godine pokazan određeni stepen napretka u izradi završnog računa Republike Srbije. Za svaku godinu prikazaćemo iznos odstupanja – neslaganja (Y) utvrđenih godišnjim popisom jedne skladišne jedinice. Iznos odstupanja utvrđenih popisom (Y) rangiraćemo od najveće do najniže vrednosti (R_y).

Tabela br.1: Određivanje Spearmanovog koeficijenta korelacije

Godina	Rang pravilnosti završnog računa (R_x)	Iznos odstupanja utvrđenih popisom (Y)	R_y	$d = R_x - R_y$	d^2
2010	1	5.382.877	1	0	0
2011	2	3.812.517	2	0	0
2012	3	5.000	5	-2	4
2013	4	4.000	6	-2	4
2014	5	60.350	3	2	4
2015	6	43.000	4	2	4
Σ					16

Spearmanov koeficijent korelacije uzima vrednosti u intervalu od -1 (savršena inverzna veza) do +1 (savršena direktna veza). Što je koeficijent bliži ovim ekstremnim vrednostima, to je jači stepen povezanosti između X i Y.

Spearmanov koeficijent korelacije izračunaćemo prema sledećoj formuli (Žižić i dr., 1996):

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^N d_i^2}{N^3 - N}$$

gde je r_s Spearmanov koeficijent korelacije, N broj godina i d razlika između rangova R_x i R_y .

$$r_s = 1 - (6 * 16) / (63 - 6)$$

$$r_s = 1 - 96/210$$

$$r_s = 0,54$$

Na osnovu izračunatog koeficijent korelacije, možemo da zaključimo da rezultati popisa pokretnih sredstava skladišnih jedinica MO i VS i tačnost završnog računa Republike Srbije jesu u direktnoj vezi, čime smo dokazali opštu hipotezu, da popis MPS u skladišnim jedinicama ima uticaja na tačnost i sastavljanje završnog računa Ministarstva odbrane.

Zaključak

Ministarstvo odbrane, kao budžetski korisnik sa najobimnijim i najkompleksnijim organizaciono-funkcionalnim i računovodstvenim sistemom u Republici Srbiji, godišnji popis realizuje odgovarajućim i blagovremenim angažovanjem velikog broja učesnika (različitih nivoa nadležnosti i brojnih međusobnih proceduralnih veza), u uslovima dislociranosti i funkcionalne heterogenosti korisnika sredstava. U tom smislu, neophodno je obezbediti adekvatno i blagovremeno postupanje svih ostalih učesnika poslovanja. U suprotnom, nameće se neprihvatljiv rizik ne samo neizvršenja sveobuhvatnog i celovitog popisa sa aspekta Ministarstva odbrane kao budžetskog korisnika, već i urušenja nivoa pouzdanosti i funkcionalnosti sadašnjeg poslovanja, pa i pojave gubljenja podataka, stvaranja "klime" za određene nezakonite knjigovodstvene radnje i druge neprihvatljive rizike.

Neophodno je da svi učesnici poslovanja (funkcionalni nosioci, taktički i tehnički nosioci, nosioci činioca sposobnosti, organizacione jedinice i organi uprave MO i VS) uređivanje svojih funkcionalnih delatnosti realizuju sa aspekta zakonitosti i optimizacije poslovanja za nivo Ministarstva odbrane, kao centralnog sistema sastavljenog od većeg broja podistema, koji su takođe sami po sebi složeni funkcionalni sistemi. Počev od 2012. godine Ministarstvo odbrane realizuje planirane aktivnosti u domenu reorganizacije materijalnog knjigovodstva, zaključno sa aktivnostima na proceni fer vrednosti pokretnih stvari i povezivanju materijalnog knjigovodstva sa finansijskim računovodstvom. To je još jedan dokaz o značaju popisnih radnji, odnosno utvrđenih i iskazanih rezultata, za dalje

aktivnosti do konačnog usaglašavanja poslovanja u MO i VS sa propisima za budžetske korisnike.

Koristeći Spearmanov koeficijent korelacije dokazali smo opštu hipotezu, a to je da su rezultati popisa pokretnih sredstava skladišnih jedinica MO i VS i tačnost završnog računa Republike Srbije u direktnoj vezi. Kroz rad smo navodeći činjenice i podatke do kojih smo došli naučno-istraživačkim radom uspeli da dokažemo i pojedinačne hipoteze.

Literatura

1. Ristić Ž., Fiskalna ekonomija i menadžment javnog sektora, Liber, Beograd, 2008. str.853.
2. Zakon o budžetskom sistemu ("Službeni glasnik RS" broj 54/09. i dr.)
3. Ivaniš M. Osnovi finansija, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2006. godina, str. 266.
4. Stakić B., Barać S., Javne finansije, Univerzitet Sngidunum, Beograd, 2008. godina, str. 155.
5. Tracy, J.A., Kako čitati i razumeti finansijski izveštaj, Jakubin i sin & TEB, Zagreb, 1994.
6. Andrić M., Vukša S., Krajnović N., Materijalno i finansijsko poslovanje u Vojsci, Vojna akademija, Beograd, 2002.godine, str.173.
7. Uputstvo o materijalnom knjigovodstvu u MO i VS ("Službeni vojni list", br. 12/15)
8. Uredba o budžetskom računovodstvu ("Službeni glasnik RS", br. 125/03 i dr..)
9. Zakon o javnj svojini („Službeni glasnik Republike Srbije“ broj 72/11 i dr.).
10. Pravilnika o materijalnom poslovanju u MO i VS („Službeni vojni list“ broj 29/14).
11. Žižić M, Lovrić R, Pavličić D, Metodi statističke analize, Ekonomski fakultet, Beograd, 1996., str 366.

ANALIZA JAVNOG DUGA U REPUBLICI SRBIJI

Dragan Bondžulić¹, Jelena Belokapić-Čavkunović²

Apstrakt: Analizirali smo kretanje javnog duga posmatranog kroz šesnaestogodišnji period, učešće javnog duga u BDP-u, kao i valutnu i kamatnu strukturu javnog duga na kraju 2016. godine. Komparativnom metodom upoređivali smo visinu javnog duga u posmatranom periodu kao i njegovo učešće u bruto društvenom proizvodu. Došli smo do zaključka da je rešavanje problema visokog javnog duga Republike Srbije jedan od težišnih i stalnih zadataka, i da se problem rasta može rešiti ili povećanjem društvenog bruto proizvoda ili smanjenjem državne potrošnje.

Ključne reči: javne finansije, javni dug, Republika Srbija.

ANALYSIS OF PUBLIC DEBT IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: We analyzed the movement of public debt observed over a sixteen-year period, the share of public debt in GDP, and the currency and interest structure of public debt at the end of 2016. By comparing the method we compared the amount of public debt in the observed period as well as its share in gross domestic product. We came to the conclusion that solving the problem of high public debt of the Republic of Serbia is one of the major and permanent tasks, and that the problem of growth can be solved either by increasing the gross domestic product or by reducing the state consumption.

Key words: public finances, public debt, Republic of Serbia.

Uvod

Današnji veliki problem razvijenih i zemalja u razvoju, pa i Republike Srbije je hronična pojava budžetskog deficita. Republika Srbija iz godine u godinu beleži veće javne rashode od javnih prihoda što dovodi do budžetske neravnoteže. Iz navedenog razloga Republika Srbija je primorana da se zadužuje kod Međunarodnih finansijskih institucija, sklapanjem aranžmana sa Međunarodnim monetarnim fondom i podizanjem kredita kod Svetske banke.

¹ Student master studija Javne finansije, Vojska Srbije, Beograd, Srbija

² Doktorant na Univerzitetu za poslovne studije u Banja Luci, Republika Srpska, BiH

Zakonom o javnom dugu regulisano je zaduživanje Republike Srbije u zemlji i inostranstvu. Navedenim zakonom uređuju se uslovi, način i postupak zaduživanja Republike Srbije, jedinica teritorijalne autonomije i lokalne samouprave, Republičkog fonda za zdravstveno osiguranje, Republičkog fonda za penzijsko i invalidsko osiguranje i Nacionalne službe za zapošljavanje, kao i javnih preduzeća i drugih pravnih lica, čiji je osnivač Republika, davanje garancija Republike, način i postupak upravljanja javnim dugom i vođenje evidencije o javnom dugu. (Službeni glasnik RS“ br.61/2005, 107/2009, 78/2011 i 68/2015)

Republika se može zaduživati u zemlji i inostranstvu, u domaćoj i stranoj valuti. Zaduživanje emisijom kratkoročnih državnih hartija od vrednosti u zemlji može se vršiti isključivo u domaćoj valuti.

Republika se može zadužiti radi finansiranja budžetskog deficit-a, deficit-a tekuće likvidnosti, refinansiranja neizmirenog duga, za finansiranje investicionih projekata, kao i za izvršavanje obaveza po datim garancijama. (Službeni glasnik RS“ br.61/2005, 107/2009, 78/2011 i 68/2015)

Istraživanje javnog duga je značajno da bi se identifikovali mogući problemi, nedostaci i instrumenti za njegovu održivost i smanjenje. Istraživanjem mogućih instrumenata upravljanja javnim dugom može se utvrditi koji instrumenti imaju najveći uticaj na smanjenje javnog duga Republike Srbije.

Ciljevi i interesi upravljanja javnim dugom jesu da se smanje troškovi zaduživanja Republike u skladu sa odgovarajućim stepenom rizika. Osnovni princip upravljanja javnim dugom predstavlja obezbeđivanje redovnog servisiranja budžetskih potreba po najnižim mogućim troškovima. Strategijom upravljanja javnim dugom se definišu osnovne mere za dalji nastavak razvoja dinarskog tržišta državnih hartija od vrednosti, jer će se razvojem ovog tržišta stvoriti jedan od neophodnih preduslova za povećanje kreditnog rejtinga Republike Srbije i smanjenje izloženosti javnog duga prema dinarskom riziku.

Zakonom o javnom dugu osnovana je Uprava za javni dug, kao organ uprave u sastavu Ministarstva finansija. Za obavljanje poslova iz nadležnosti Uprave obrazuju se organizacioni delovi. Način obrazovanja, struktura i nadležnosti organizacionih delova uređuju se aktom ministra finansija. Sredstva za rad Uprave obezbeđuju se u budžetu Republike. Upravom rukovodi direktor koga postavlja Vlada na predlog ministra finansija.

U vezi sa javnim dugom, Uprava obavlja poslove koji se odnose na: praćenje pregovora o zaduživanju, državne hartije od vrednosti, upravljanje prilivima po osnovu javnog duga, smanjenje rizika, praćenje i analiziranje stanja i promena na

domaćim i inostranim finansijskim tržištima, pripremanje strategije za upravljanje javnim dugom, praćenje zaduživanja lokalne vlasti, praćenje zaduživanja pravnih lica kada se traži garancija, vođenje evidencija i računovodstvenih poslova o javnom dugu i finansijsko izveštavanje, upravljanje finansijskim informacionim sistemom, predlaganje zabrane učestvovanja u kupovini državnih hartija od vrednosti na primarnom tržištu i obavljanje drugih poslova u skladu sa zakonom.

Osnovni uzroci stvaranja javnog duga

Problem veličine javnih rashoda prestavlja jedno od značajnijih pitanja savremenih javnih finansija. Javni rashodi predstavljaju novčana izdvajanja neophodna za zadovoljenje javnih potreba. Utvrđivanje njihovog optimalnog nivoa predstavlja problem sa kojim se suočavaju sve države u globalnoj ekonomiji. S jedne strane, oni moraju biti dovoljni za pokrivanje svih potreba javnog karaktera, kako bi se omogućilo funkcionisanje same države, dok njihov prekomerni rast može dovesti do narušavanja potrebnog balansa u javnim finansijama određene države.

Problemu pokrića javnih rashoda u teoriji javnih finansija poklanja se velika pažnja. Ovaj problem predstavlja i naglašava činjenica da javni rashodi mogu da budu redovni i vanredni.

Podela na redovne i vanredne javne rashode jedna je od najstarijih podela. Kriterijum ove podele je redovnost pojavljivanja. Redovni rashodi se mogu unapred predvideti, po visini su stabilni i redovno se javljaju. Podrazumeva se da javni rashodi koji nemaju karakteristike stabilnosti spadaju u vanredne javne rashode. Venredni javni rashodi se pojavljuju s vremena na vreme, nije ih moguće predvideti, pojavljuju se neperiodično, odnosno nije moguće odrediti njihov obim i period pojavljivanja. Posebna vrsta vanrednih javnih rashoda pojavljuje se kao rezultat saniranja posledica dejstva elementarnih nepogoda, ratnih dejstava i sličnih vanrednih okolnosti.

U proučavanju sistema pokrića javnih rashoda postoje dve osnovne teorije: (a) klasična građanska teorija i (b) savremena građanska teorija.

Klasična teorija je imala dosta jednostavne i jedinstvene odgovore na pitanje kako pokriti redovne, a kako vanredne javne rashode. Naime, redovni javni rashodi se pokrivaju redovnim javnim prihodima, dok vanredne javne rashode treba pokrivati isključivo vanrednim javnim prihodima (javnim zajmovima, vanrednim porezima ili inostranom pomoći). Dileme, međutim, nastaju u vezi sa korišćenjem javnih zajmova kao izvora dodatnih (vanrednih) sredstava za pokrivanje vanrednih javnih rashoda. Korišćenje zajmova za pokrivanje javnih rashoda znači

olakšavanje položaja sadašnjih generacija na račun budućih, pa stoga, prema mišljenju klasične teorije javnih finansija, treba praviti razlike među vanrednim javnim rashodima i izvorima za njihovo pokrivanje. Ako je reč o vanrednom javnom rashodu koji će u perspektivi odbacivati neki prihod (neka privredna investicija, na primer), onda se može koristiti javni zajam za njihovo pokrivanje. U protivnom, ako je reč o vanrednom javnom rashodu koji u perspektivi neće davati nikakve prihode (na primer saniranje posledica neke elementarne nepogode), onda nema opravdanja da se koriste javni zajmovi za njihovo pokrivanje.

Klasična teorija javnih finansija, znači, ne preporučuje korišćenje javnih zajmova za pokrivanje ni redovnih ni nerentabilnih vanrednih javnih rashoda. To praktično znači da država ne bi smela da koristi javni zajam za pokriće deficitu u periodima krize i stagnacije. Prema klasičnoj finansijskoj teoriji, za pokriće vanrednih javnih rashoda u toj situaciji država ima samo dve mogućnosti: da poveća javne prihode, ili da smanji javne rashode.

Savremena gledanja na pokriće javnih rashoda su nešto drugačija. Za pokriće vanrednih javnih rashoda savremena finansijska teorija predlaže da se koriste i vanredni javni prihodi (porezi i slično) i javni zajmovi. Nije sporno i logično je da se u uslovima privrednog razvoja nastali vanredni javni rashodi pokrivaju vanrednim porezima, ali i javnim zajmovima.

Situacija je nešto drugačija ako se pojave vanredni javni rashodi, a privreda zemlje je u recesiji ili stagnaciji. Tada se obično nema dovoljno prostora da se uvode vanredni javni prihodi (porezi). U takvim situacijama privredu treba pokrenuti baš uvećanim javnim rashodima, ali njih treba finansirati javnim zajmovima. To se posebno odnosi na veće investicione poduhvate, i to uvođenjem srednjoročnih ili dugoročnih javnih zajmova.

Veoma nepovoljan metod pokrivanja javnih rashoda je primarna emisija. Ona, zapravo, predstavlja zaduživanje države kod centralne, emisione banke. Na taj način se povećava novčana masa iznad realnog pokrića u društvenom proizvodu, što po pravilu predstavlja generator inflacije. Zaduživanje kod poslovnih banaka (izdavanjem obveznika) u uslovima njihove nelikvidnosti takođe će se, u kraćem ili dužem vremenskom periodu, delom ili u celini, konačno efektuirati kao primarna emisija.

Pokriće javnih rashoda primarnom emisijom i izdavanjem obveznica na opisani način predstavlja metod deficitarnog finansiranja, odnosno metod pokrivanja javnih rashoda koji su znatno iznad mogućnosti ostvarenja javnih prihoda. Umesto da se javni rashodi pokrivaju iz javnih prihoda, oni se pokrivaju štampanjem novca. Takvo pokrivanje javnih rashoda, odnosno deficitno finansiranje, dalje

ubrzava inflaciju. Zbog toga takvo pokrivanje javnih rashoda treba izbegavati, odnosno eliminisati.(Raičević & Radičić, 2011)

Rashodi za unutrašnju (policija) i spoljašnju (vojska) bezbednost, za obrazovanje, isplatu penzije i invalidnina i rashodi za zdravstvenu zaštitu stanovništva spadaju u bilansno najznačajnije javne rashode većine savremenih država. U nekim državama njihov udio u ukupnim javnim rashodima iznosi i više od 60%. Iako predstavljaju bilansno najznačajnije javne rashode, u Republici Srbiji oni zauzimaju oko 41-48%, sa tedencijom smanjenja.

Analiza javnog duga u Republici Srbiji

Prema Zakonu o javnom dugu, kao pravnom osnovu zaduživanja Republike Srbije, javni dug čine sve direktnе obaveze Republike po osnovu zaduživanja, kao i garancije izdate od Republike za zaduživanje javnih preduzeća i lokalnih vlasti.

Na osnovu podataka Ministarstva finansija sa kraja 2016. godine ukupni javni dug Republike Srbije iznosio je 25.433.731.526 evra, i sastoji se od javnog duga centralnog nivoa vlasti koji iznosi 24.820.234.377 evra ili 97,58% i od javnog duga lokalne vlasti koji iznosi 613.497.149 evra, ili 2,42% ukupnog javnog duga.

U strukturi javnog duga Republike Srbije prema vrsti obaveza, uočava se da su direktnе obaveze centralnog nivoa vlasti krajem 2016.godine iznosile oko 22,6 milijardi evra ili 89,15% ukupnog javnog duga, a indirektnе obaveze oko 2,1 milijardi evra ili 8,43%. Preostalih 2,42% čini javni dug lokalnog nivoa vlasti.

Tabela 1. Stanje javnog duga Republike Srbije centralnog nivoa vlasti na dan 31.12.2016.godine(direktnе obaveze)

DIREKTNE OBAVEZE (u evrima)	
UNUTRAŠNJI DUG	8.767.727.561
SPOLJNI DUG	13.908.172.295
UKUPNO DIREKTNE OBAVEZE	22.675.899.855

U okviru direktnih obaveza, unutrašnji javni dug je krajem 2016.godine iznosio 8,7 mlrd evra, dok je spoljni dug iznosio 13,9 mlrd evra. Najveće direktne obaveze u okviru ukupnog javnog duga su po osnovu: državnih hartija od vrednosti u iznosu od 8,1 mlrd evra, evroobveznica Republike Srbije u iznosu od 5,1 mlrd evra, krediti stranih vlada u iznosu od 3 mlrd evra, obaveze prema Međunarodnoj banci

za obnovu i razvoj u iznosu od 1,8 mlrd evra, prema Pariskom klubu poverilaca u iznosu od 1,3 mlrd evra i prema Evropskoj investicionoj banci u iznosu od oko 1 mlrd evra.

Tabela 2. Stanje javnog duga Republike Srbije centralnog nivoa vlasti na dan 31.12.2016.godine(indirektne obaveze)

INDIREKTNE OBAVEZE (u evrima)	
UNUTRAŠNJI DUG	381.656.034
SPOLJNI DUG	1.762.678.488
UKUPNO INDIREKTNE OBAVEZE	2.144.334.522

U okviru indirektnih obaveza, unutrašnji dug je krajem 2016.godine iznosio oko 381 milion evra, a indirektne obaveze po osnovu spoljnog duga oko 1,7 mlrd evra. Najveće indirektne obaveze u okviru ukupnog javnog duga su prema: Evropskoj investicionoj banci u iznosu od oko 822 miliona evra, Evropskoj banci za obnovu i razvoj u iznosu od oko 545 miliona evra, poslovnim bankama u iznosu od oko 375 miliona evra, Nemačkoj razvojnoj banci u iznosu od oko 56 miliona evra i prema stranim vladama u iznosu od oko 47 miliona evra.

Tabela 3. Stanje javnog duga Republike Srbije lokalnog nivoa vlasti na dan 31.12.2016.godine

LOKALNI NIVO VLASTI (u evrima)	
UNUTRAŠNJI DUG	259.937.243
SPOLJNI DUG	353.559.906
UKUPNE OBAVEZE	613.497.149

Unutrašnji javni dug čini relativno manji deo ukupnog javnog duga. Prema podacima Ministarstva finansija, unutrašnji javni dug je u Republici Srbiji krajem 2016. godine iznosio oko 9,4 mlrd evra ili 37%, dok je spoljni javni dug iznosio oko 16 mlrd evra ili 63%.

Javni dug čine obaveze koje su ugovorene u različitim valutama. Valutna struktura javnog duga u Republici Srbiji nije povoljna, imajući u vidu visok udeo deviznog dela u ukupnom javnom dugu. Prema podacima sa kraja 2016.godine udeo javnog duga u devizama je iznosio 79%, a udeo u nacionalnoj valuti 21% od ukupnog javnog duga.

Najveći udeo javnog duga je u evrima i to 40,2%, zatim u USD 33,4% i u ostalim stranim valutama 5,4%.

Tabela 4. Valutna struktura javnog duga Republike Srbije na kraju 2016. godine

Valuta	Iznos u originalnoj valuti	Iznos u RSD	Učešće (u %)
RSD	651.316.043.690	651.316.043.690	20,9%
EUR	10.138.549.795	1.251.830.061.914	40,2%
USD	8.865.517.506	1.038.465.052.765	33,4%
CHF	147.806.247	16.975.148.338	0,5%
SDR	713.126.652	111.940.774.194	3,6%
Ostale valute ^{*3}		40.270.374.597	1,3%

Obaveze ugovorene u različitim valutama se obično preračunavaju u jednu valutu (npr. evro), kako bi se sagledao ukupni javni dug. Promena javnog duga obračunatog u evrima jednom delom je rezultat promene deviznih kurseva. Po osnovu kretanja deviznih kurseva javni dug na kraju 2016.godine porastao je za oko 227 miliona evra u odnosu na 2015. godinu.

Najveći uticaj na promenu javnog duga obračunatog u evrima imale su promena deviznih kurseva valuta sa najvećim učešćem u javnom dugu, i to:

- Aprecijacija dolara u odnosu na evro 3,6%, što je uticalo na povećanje javnog duga izraženog u evrima za 305 miliona evra;
- Deprecijacija dinara u odnosu na evro za 1,5%, što je uticalo na smanjenje javnog duga izraženog u evrima za oko 85 miliona evra;
- Dok je promena ostalih deviznih kurseva zbirno uticala na povećanje javnog duga izraženog u evrima za oko 7 miliona evra.

Povoljna je činjenica što u strukturi kamatnih stopa na ukupan javni dug, dominantan deo čine fiksne kamatne stope. U decembru 2016.godine javni dug po fiksnim kamatnim stopama iznosio je 2.472.178.349.005 dinara (oko 20 mlrd evra) ili 78,73% ukupnog javnog duga, a javni dug po varijabilnim kamatnim stopama iznosi 668.182.980.173 dinara (oko 5 mlrd evra) ili 21,27% ukupnog javnog duga.

³ GBP, JPY, DKK, SEK, NOK, CNY, KWD

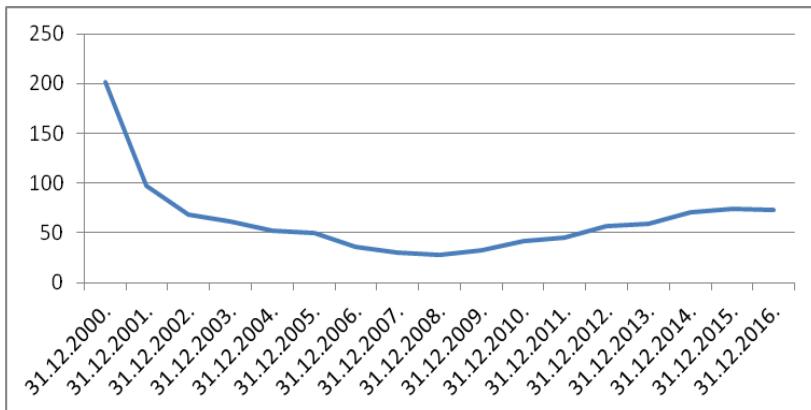
U okviru varijabilnih kamatnih stopa, najveći deo javnog duga je denominiran u EURIBOR stopi i to oko 14,76% ukupnog javnog duga, dok je javni dug po ostalim varijabilnim kamatnim stopama iznosio 6,5% ukupnog javnog duga. Deo fiskalnih rashoda i otplate javnog duga se finansira izdavanjem kratkoročnih i dugoročnih hartija od vrednosti.

Ukupni javni dug centralnog nivoa vlasti Republike Srbije krajem 2016.godine iznosio je oko 24,8 mlrd evra ili 73% bruto domaćeg proizvoda za 2016. godinu, što je za 1,7% manje u odnosu na kraj 2015. godine. Krajem 2000.godine javni dug je imao relativno visok udio u bruto domaćem proizvodu Srbije, imajući u vidu nizak stepen ekonomske razvijenosti i dostigao je visokih 201,2%. U periodu od 2000. do 2008. godine situacija u pogledu javnog duga je stabilizovana. Jedan od razloga stabilizacije javnog duga u navedenom periodu je delimičan otpis dela duga Londonskom i Pariskom klubu poverilaca. Nakon stabilizacije dolazi do ponovnog rasta javnog duga, da bi se do kraja 2012.godine udvostručio u odnosu na kraj 2008.godine i dalje nastavio trend rasta imajući u vidu potrebe plaćanja dospelih kamata i dela glavnice ranijih visokih zaduživanja.

U cilju što racionalnijeg upravljanja javnim dugom u Republici Srbiji je usvojena Strategija upravljanja javnim dugom. Srednjoročna strategija upravljanja javnim dugom je sačinjena u saradnji sa Svetskom bankom, uz korišćenje MTDS modela (Medium Term Debt Strategy). Cilj strategije upravljanja javnim dugom je da se najveći deo potreba za finansiranjem državnih rashoda vrši na domaćem tržištu, emisijama hartija od vrednosti u domaćoj valuti. To je u skladu sa strategijom dinarizacije na kojoj insistira Vlada i Narodna banka Srbije. Naglasak je stavljen na emitovanje hartija od vrednosti duže ročnosti (dvogodišnje, trogodišnje i petogodišnje).

Fiskalna strategija predviđa kretanje javnog duga opšteg nivoa države u narednom periodu do 2019.godine ispod nivoa od 70% BDP-a sa jasnom tendencijom smanjenja nakon 2016.godine.

Na kraju ovih razmatranja o analizi javnog duga Republike Srbije u posmatranom periodu bilo bi dobro navesti podatke o učešću ukupnog javnog duga u % bruto domaćeg proizvoda. Zato smo napravili niže navedeni grafikon.



Grafikon 1. Kretanje javnog duga posmatranog kroz udeo u BDP-u

Na osnovu podataka iz grafikona br. 1. može se uočiti da je javni dug od kraja 2000.godine imao tedenciju pada a bitni uzroci njegovog smanjenja bili su:

- Vraćeno 1,3 mlrd. evra po osnovu devizne štednje,
- Otpis 66% duga prema Pariskom klubu i 62% prema Londonskom klubu,
- Smanjen nivo zaduživanja – deficit je finansiran prihodima od privatizacije javnih preduzeća.

Međutim, od 2009.godine javni dug Republike Srbije beleži trend rasta da bi na kraju 2016.godine iznosio 73%. Najveća zaduženost Republike Srbije u posmatranom periodu (izostavljajući 2000. i 2001. godinu kada je iznosila 201,2% odnosno 97,7%) bila je na kraju 2015.godine kada je iznosila 74,7% BDP-a.

Na osnovu prikazanog grafikona možemo zaključiti da je najniži procenat javnog duga zabeležen u 2008.godini kada je iznosio svega 28,3% BDP-a.

U poslednjih dve decenije objavljene su značajne studije i istraživanja o porezu na finansijske transakcije. Ključni elemenat svih analiza poreza na finansijske transakcije jeste pitanje: da li porez na finansijske transakcije može da spreči špekulacije bez velikog uticaja na pozitivnu ulogu finansijskog tržišta. Neki ekonomisti tvrde da će povećani transakcioni troškovi smanjiti nestabilnost tržišta i prebaciti kapital koji se koristi za špekulacije ka više korisnijim aktivnostima (Stiglitz, 1989; Summers, 1989). Međutim, drugi smatraju da će doći do negativnih efekata, kao što je smanjenje obima transakcija, smanjenje likvidnosti i većih troškova za privredu (Matheson, 2011). Argumente protiv poreza dali su i Lendvai, Raciborski i Vogel (2014), koji su procenili efekte poreza na finansijske transakcije u EU. Po njihovom modelu, procena je da bi porez morao da poveća prihode jednake 0,1% GDP Evropske unije, ali dugoročno model pokazuje pad GDP od oko

0,2%. Isti autori kao argumente kojima podržavaju stav da je porez na finansijske transakcije u principu loša ideja navode sledeće: prvo, ovaj porez bi mogao da dovede do smanjenja proizvodnje i rasta u privredi jer direktno utiče na povećanje troškova kapitala što može dovesti do smanjenja investicija; drugo: porez može dovesti do ozbiljnih negativnih posledica u funkcionisanju finansijskog tržišta; treće, predloženi porez nije pogodan kao sredstvo za smanjenje rizika, ali njegov glavni uticaj bi bio na transakcije sa kratkim rokom dospeća koje ne moraju biti glavni izvor rizika i nestabilnosti u finansijskom sistemu.

Debata o porezima na finansijske transakcije dovodi do jakih stavova i za i protiv njihovog uvođenja. Mnogi ističu da je porez na finansijske transakcije loša ideja kako politički, tako i administrativno i ekonomski. Iako je politički loša ideja, ali nije ni nemoguća. A ako moguća realizacija ove ideje onda je previsoka cena za korist koju obećava da će proizvesti i ne daje nikakve garancije da će kao izvor prihoda biti namenjen razvoju. (Palley, 2003)

Neki autori smatraju i da je Tobinov porez izvodljiv samo ako je adekvatno dizajniran, i tada bi mogao značajno doprineti povećanju prihoda bez izazivanja velikih poremećaja. Ali je malo verovatno da bi se smanjila nestabilnost tržišta, već bi se mogla i povećati. (McCulloch and Pacillo, 2011)

Dosadašnji teorijski radovi su relativno nepotpuni i neubedljivi, jer njihovi rezultati zavise od niza pretpostavki (o obimu trgovine, funkcionisanju i strukturi finansijskih tržišta). Radovi zasnovani na istraživanjima pokušali su da izmere efekte poreza na finansijske transakcije u zavisnosti od karakteristika finansijskog tržišta. Četiri važne karakteristike tržišta za analizu efekata poreza na finansijske transakcije su: nestabilnost, obim trgovanja, likvidnost i troškovi kapitala (Pomeranets, 2012).

Uvođenjem poreza na finansijske transakcije u Francuskoj 2012. i Italiji 2013.godine, nastalo je niz novih studija o porezu na finansijske transakcije. Studije su bazirane na novim metodama istraživanja, prvenstveno na poređenju ponašanje francuskih ili italijanskih finansijskih sredstava koja su pogodena novim porezom sa stranim finansijskim sredstvima istih karakteristika ali koja nisu pogodena novim porezom.(Becchetti el al., 2014; Meyer et al., 2015)

Zaključak

Analizirajući javni dug Republike Srbije došli smo do zaključka da Republika Srbija spada u red zemalja koje imaju iznadprosečan stepen unutrašnje i spoljne zaduženosti, i da trenutni javni dug premašuje dozvoljenih 45% bruto društvenog proizvoda.

Odnos javnog duga i bruto društvenog proizvoda predstavlja primarni pokazatelj stepena zaduženosti jedne zemlje. Jedan od ciljeva fiskalne politike u budućem periodu jeste svođenje javnog duga i javnog deficit-a na održivi nivo.

Povećanje javnog duga utiče na smanjenje kreditnog rejtinga zemlje i na ulaganje investitora. Rizik je da investitori procene da je država nesolventna i prestanu da finansiraju njen deficit.

Prema analizi koju smo obavili, zaključujemo da ubrzani rast javnog duga i ukupnog spoljnog duga u Republici Srbiji u proteklih šesnaest godina spada u red najtežih problema, koji zahteva hitno rešavanje u narednom periodu. To se može postići ubrzanjem domaće ekonomske aktivnosti, redukovanjem spoljnih i unutrašnjih deficit-a, usvajanjem novog modela industrijskog i ekonomskog razvoja, koordiniranim makroekonomskim merama, povećanim investiranjem u razvoj domaće privrede, zaustavljanjem odliva mozgova, kao i drugim merama.

Posmatranjem podatka o kretanju javnog duga u šesnaestogodišnjem periodu i na osnovu statističke analize, zaključili smo da postoji trend porasta javnog duga posmatranog kao procenat društvenog bruto proizvoda. Svaka zemlja ima specifične uzroke koji doprinose rastu javnog duga, ali osnovni uzrok porasta javnog duga koji je zajednički za sve zemlje je prekomerna potrošnja državnih organa i smanjenje poreskih prihoda, koje se javilo kao posledica smanjenja ekonomske aktivnosti usled svetske ekonomske krize u prethodnih nekoliko godina.

Na kraju izvršene analize javnog duga Republike Srbije zaključujemo sam da se problem rasta naj može rešiti ili povećanjem društvenog bruto proizvoda ili smanjenjem državne potrošnje.

Literatura

1. Raičević B., Radičić M., Javne finansije, Data status, Beograd, 2014.,
2. Šojić M, »Časopis Društva ekonomista Beograda: Ekonomski vidici«, Javni dug u Republici Srbiji 2000-2013, 451-481.
3. Cvetanović S., Makroekonomija, Niš: Ekonomski fakultet, 2007.
4. Đurović – Todorović, Đorđević M., Javne finansije, Niš: Ekonomski fakultet, 2010.
5. Uredba o budžetskom računovodstvu ("Sl. Glasnik RS", br. 125/2003 i 12/2006),
6. Zakon o budžetskom sistemu („Službeni glasnik RS“ br. 54/2009, 73/2010, 101/2010, 101/2011, 93/2012, 62/2013, 63/2013 –ispr., 108/2013 i 142/2014)

7. Zakon o javnom dugu („Službeni glasnik RS“ br. 61/2005, 107/2009, 78/2011 i 68/2015)
8. Zakon o budžetu Republike Srbije(Službeni glasnik RS“ br. 54/99, 21/2001, 74/2001, 35/2002, 86/2002, 35/2003, 33/2004, 115/2004, 127/2004, 66/2005, 106/2005, 108/2005-ispr., 85/2006, 86/2006-ispr., 58/2007, 123/2007, 102/2008, 120/2008, 31/2009, 111/2009, 107/2009, 91/2010, 101/2010, 78/2011, 101/2011, 93/2012, 114/2012, 59/2013, 110/2013, 116/2014, 142/2014, 142/2014, 94/2015, 103/2015, 99/2016).
9. Internet lokacija Ministarstva finansija Republike Srbije,
<http://www.mfin.gov.rs/>,
10. Ministarstvo finansija, „Bilten Javnih Finansijskih broj“, broj 148., decembar 2016.

TOPOLOŠKA ANALIZA PROCENA REVIZIJSKOG RIZIKA OD PREVARE

Slobodan Stanojević¹, Branko Nešić², Joa Kaputo³

Sažetak: Ocena rizika od prevarnih radnji u finansijama u zemljama tranzicije je od velike važnosti za proces obavljanja revizije. Metode koje se koriste u ovom domenu variraju, kako u domenu praktičnih procedura tako i u teoretskom pristupu. Danas nema univerzalno prihvaćenih metoda koje mogu da predvide rizik od krađe. Donošenje odluke o rizičnosti od krađe, zahteva od revizora da razume tri uslova koji postoje kada se krada ili krivotvorene finansijske izveštaje dešava, poznatog pod nazivom „trougao prevara“ (*fraud triangle*). U ovom prilogu je prikazan matematički metod iz topologije, koji se poplarno naziva teorija katastrofe, kao i njegova primena u reviziji, u postupku ocene rizika od prevare.

Ključne reči: revizija, prevara, teorija katastrofe, model roglja.

TOPOLOGICAL ANALYSIS ASSESSMENT OF AUDIT RISK ASSESSMENT

Summary: The risk assessment of financial fraud in the countries of transit is of great importance for the audit process. The methods used in this domain vary, both in the domain of practical procedures and in the theoretical approach. Today there are no universally accepted methods that can predict the risk of theft. Making a decision on the risk of theft requires the auditor to understand the three conditions that exist when the theft or forgery of financial statements occurs, known as the "fraud triangle". This annex presents a mathematical method from the topology, which is termed the theory of disaster, as well as its application in the audit, in the process of assessing the risk of fraud.

Key words: audit, fraud, catastrophe theory, knot model.

Uvod

Prevarne radnje, kradje, krivotvorene finansijske izveštaje su dominantno pravni fenomeni, koji su za revizora značajni ne samo u opredeljenju uticaja na

¹ Vanredni profesor, Visoka škola modernog biznisa, Beograd

² Doktorant na Univerzitetu za poslovne studije Banja Luka, Republika Srpska, BiH

³ Forca Aerea Angolana, Rua 17, de Setembro, Luanda, Angola

materijalnu grešku u finansijskim izveštajima, već i sa aspekta pravnog procesuiranja, kada se radi o delineiranju da li se radi o namernoj ili nemernoj grešci. Stoga je instruktivno definisati krađu shodno međunarodnim standardima revizija, kako sledi: krađa je namerno delo koje rezultira u materijalnoj grešci u finansijskim izveštajima, koji su predmet revizije. U tom kontekstu revizor je posebno zainteresovan za dva tipa greške, i to: greške inicirane krađom, koje su proistekle iz krivotvorenih finansijskih izveštaja i krađe proistekle iz pronestrene imovine.

Krivotvorene finansijske izveštaje karakterišu namerno pogrešni iznos ili obelodanjivanje finansijskih izveštaja u materijalnom smislu, i u skladu sa opštim računovodstvenim standardima (GAAP), što se konkretizuje i podrazumeva manipulaciju, falsifikovanje, ili izmenu računovodstvene evidencije ili prateće dokumentacije, sakrivanje poslovnih događaja, trasnkcacija ili drugih važnih informacija, kao i pogrešno interpretiranje računovodstvenih principa, koji se donose na iznos, klasifikaciju, način prezentacije, ili obelodanjivanje.

Pronestrene imovine podrazumeva krađu imovine, čiji efekti nisu evidentirani u finansijskim izveštajima u materijalnom smislu i u skladu sa GAAP-om, i koji se manifestuju na različite načine pronestrene priznanica, krađa imovine, plaćanje usluga ili robe koja nije zaprimljena, lažnim dokumentima i sl.

Dakle, revizor mora da razvije i primeni adaptibilne metode da bi utvrdio rizik od krađe, kako u slučaju krivotvorenih finansijskih izveštaja, tako i pronestrene imovine, fokusirajući se na tri rizična faktora od krađe, koji su predmet našeg razmatranja.

Trougao prevare (The fraud triangle)

Postupak donošenja odluka rizika od krađe predpostavlja tri uslova koji su generalno govoreći prisutni kada se krađa događa. To je poznati fenomen trougla kradje "fraud triangle", koji sadrži:

Podsticaji/Pritisici: Menadžment ili drugi zaposleni imaju od strane menadžmenta pritisak u vezi poslovnih rezultata, što predstavlja razlog da se počini prevara. Kada se radi o imovini Lične finansijske obaveze mogu da stvore pritisak na menadžment ili zaposlene koji imaju pristup gotovini ili drugim sredstvima podložnim krađi da pronestrene ta sredstva. Npr. negativni odnosi između entiteta i zaposlenih koji imaju pristup gotovini ili drugim sredstvima podložnim krađi mogu motivisati te zaposlene da pronestrene ta sredstva.

Prilika: Postojeće okolnosti pružaju priliku da se počini prevara, npr. putem mogućnosti menadžera da se ne primenjuju postupci internih kontrola, nedostatak kontrole, ili neefikasnost kontrole. Kada se radi o imovini tada primera ardi, ukoliko se obavljaju značajne transakcije sa povezanim licima, što nije sastavni deo redovnog toka poslovanja, ili sa povezanim licima sa nedostatkom revizije ili obavljanja revizije od strane drugih firmi. Sve značajne, veoma složene transakcije, posebno transakcije koje se obavljaju pri kraju obračunskog perioda pružaju priliku za krivotvorene radnje

Racionalizacija: Zaposleni u privrednom društvu imaju različite motive i lične stavove, etičke vrednosti u vezi prevarnih radnji, koji za njih potreban i dovoljan razloga da racionalizuju svoje ponašanje, odnosno da racionalno opravdavaju razloge prevarnih radnji. Kada se radi o imovini tada visok stepen konkurenčije u kombinaciji sa tehnološkim promenama, zastarelošću proizvoda ili nagle promene kamatnih stopa itd., mogu stvoriti pritisak da se počini krivotvorena radnja. U slučaju imovine, tada ukoliko menadžment i zaposleni ne pridaju veliki značaj etičkim vrednostima, ili ukoliko nefinansijski menadžment pokazuje preveliku usredsredjenost i preokupiranost u izboru računovodstvenih načela, određivanju značajnih partnera, i sl.

Predmet našeg razmatranja jeste trougao krađe, koji sa aspekta formalnog modelovanja može biti predmet analize uvažavajući predefinisane parametre koji utiču na prevarne radnje i krivotvorene finansijskih izveštaja. Preciznije naše razmatranja se fokusira na mogućnost primene matematičke discipline nazvane topologija, čija bi primena osvetlila ovaj problem na drugačiji način.

Topološki model prevarnog trougla

Formalno modeliranje prevarnih radnji zasniva se na predpostavci da određeni uslovi (slabosti internih kontrola i egzistencijalni problemi) mogu da dovedu do nagle – divergentne promene u ponašanju. Matematičke discipline koje objašnjavaju ovaj fenomen jesu topologiju, koja predstavlja mulidimenzionalni prostor i kvalitativnu dinamiku, teoriju razvijenu od strane Henrija Poincarea, koja objašnjava kvalitativne promene u sistemu. Zbog ovako kvalitativnih karakteristika ova matematička teorija jeste primarno heuristička sa malom eksperimentalnom vrednošću. Bazirajući se na topologiji francuski matematičar Rene Thom (R. Thom, 1972.) je izveo deo ove teorije koji se odnosi na svojstva višedimenzionalnih površi.

Bazirano na Thomovoj teoriji, predpostavka od koje se polazi jeste da fenomen ljudskog ponašanja podleže iznenadnim promenama ili divergiranju (mala

perturbacija u incijalnom stanju može da izazove velike razlike u kasnjem stanju). Osnova ovih razmatranja jeste topologija, koja relevantne faktore (npr. ljudsko ponašanje) po svojoj prirodi može opisati kontinuelnim ekvilibrijumskim površima, gde se u slučaju kad se ekvilibrijum prekida, tj. događa fenomen, koji je Thom nazvao katastrofa. Thom je iznašao sedam elementarnih modela katastrofa, od kojih je predmet naših razmatranja u domenu trougla krađe, katastrofa roglja.

Adaptacija matematičkog modela roglja i njegova primena

Toploški model roglja je trodimenzionalan i sadrži dve nezavisne varijable koje utiču na jednu zavisnu varijablu (trodimenzionalni graf). Naravno za predhodna objašnjenja prevarnog trougla bi dve nezavisne varijable bile: prilika i racionalizacija, dok je prevarna radnja-ponašanje zavisna varijabla.

Toploški model roglja nam omogućuje da da utvrđimo interakciju izmedju relacija , kao i izmedju varijabli. Ne ulazeći u formalnu analizu model roglja za opšti slučaj je definisan jednakošći, kako sledi:

$$F(ax, b, x) = \frac{1}{4}x^4 + \frac{1}{2}ax^2 + bx \quad (1)$$

U terminima ponašanja i kontrolnog prostora, to bi bio prostor :R axb X Rx → R, gde su koordinate sistema R dve nezavisne varijable (a i b) i prostor ponašanja jedne nezavisne varijable (x).

Pošto se mi bavimo ponašajućom varijablom naša pažnje teba da se usresredi na kontrolnu površ dvaju nezavisnih varijabli a i b, koje upravo upravo korespondiraju ponašajućoj površi. Kontrolna površ se nalazi putem prvog parcijalnog izvoda od x (ponašajuća – behavior surface):

$$\frac{df}{dx} = x^3 + ax + b \quad (2)$$

Za potrebe našeg istraživanja matematički model roglja, sadrži dve nezavisne (konfliktne) varijable: slabosti internih kontrola a=ik i egzistencijalni nivo radnika (visina zarade, plate) b= eg, koje utiču na jednu zavisnu varijablu (prevarne ili neprevarne radnje – fraud (versus nonfraud) x=p i može predstaviti u trodimenzionalnom prostoru. Fokus našeg razmatranja jeste površ kontrolnog i ponašajućeg prostora. Adaptacija modela se odnosi na upravo redefinisanje varijabli, koje shodno napred rečeno, postaju, kako sledi:

$$\frac{df}{dp} = p^3 + ikp + eg \quad (3)$$

gde su (ik, eg) koordinate kontrolnog prostora, dok je vertikalna koordinata p (interna varijabla), u našem slučaju ponašanje zaposlenog (prevarno vs neprevarno).

Suštinski aspekt ponašajuće površi jeste formiran prevoj (fold). Upravo prevoj definiše iznenadnu tranziciju u ponašanju, koju opisuje teorija katastrofe u modelu roglja, kako je naučna javnost popularno naziva.

Postavlja se pitanje kada je ponašanje pozicionirano na dnu površi prevoja i kada je pozicionirana na vrhu površi prevoja. Razlog ovome je što je predmet našeg istraživanja upravo jednostruka dimenzija ponašanja, tako da ponašanje mora biti ili na vrhu površi ili na dnu površi prevoja.

Da bi rešili ovaj problem moramo da odredimo kritične tačke ponašajuće (behaviour) površi, izalazeći drugi parcijalni izvod f od p :

$$\frac{d^2 f}{dx^2} = 3p^2 + ik \quad (4)$$

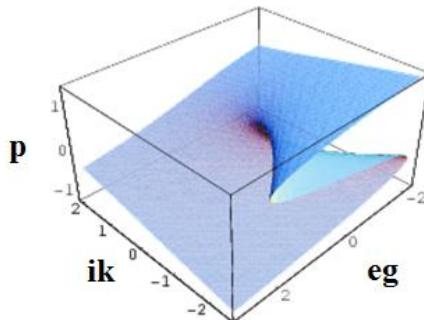
Primenom Lagranžovog multiplikatora, u svrhu određivanja kritičnih tačaka na ponašajućoj površi dobili smo jednakost:

$$p^3 + ikp + eg + \lambda(3p^2 + ik) = 0 \quad (5)$$

Naležeći parcijane izvode za svaku varijablu u jednakosti (5) odredili smo kritičke tačke, kako sledi:

$$f(ik, eg, p) = (-3p^2, 2p^3, p) \quad (6)$$

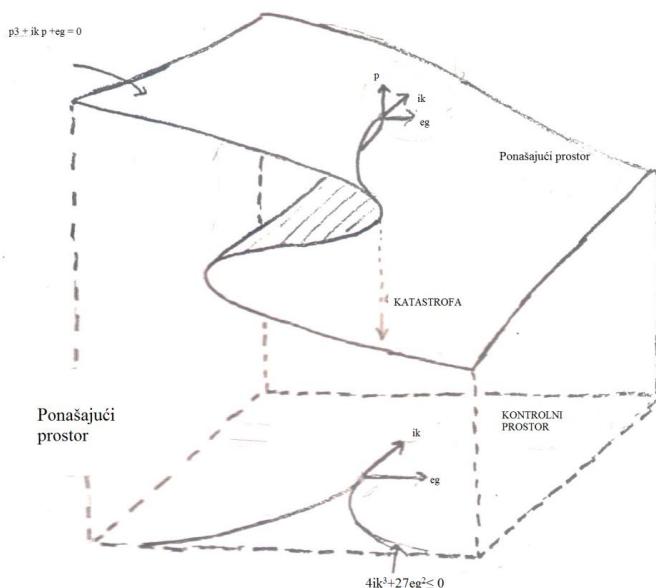
Geometrijski ona ima ovakav izgled:



Slika 1. Izgled prevojne površi

Zatamnjena površ prikazuje stanja sistema (opisanim parametrom p-ponašanje, i spoljašnjim parametrima ik-interne kontrole eg-egzistencija). Ako se krećemo po ovoj površi duž zadnjeg zida kocke ($ik=2$, $-2 < eg < 2$) mi ćemo glatko preći sa višeg na niži nivo. Međutim, ako se krećemo prednjim zidom kocke ($ik=-2$, $-2 < eg < 2$), kada stignemo do tačke $eg=0$, naći ćemo se na gornjoj površi umesto na donjoj. Da bi optimizovao svoje stanje, sistem rapidno predje sa gonje na donju površ. Taj proces se zove katastrofa.

Precizniji grafički prikaz je, kako sledi:



Slika 2. Ponašajući prostor R je određen parcijalnom derivacijom f od p

Kada se varijabla ponašanja vrednosno nalazi na prevojnoj površi, tj. unutar kontrolnog prostora (roglja) onda je ponašanje stabilno, dok ne počne da seče kritične tačke. Kad se dostignu kritične tačke tada se menjaju pozicije na površi u prostoru, odnosno dolazi do divergencije – pomaka ga gornjoj ili donjoj površi prevoja.

Određivanje prevojne oblasti se vrši projekcijom na kontrolni prostor, formiranjem roglja koji eliminiše ponašajuću varijablu iz jednakosti (2):

$$4ik^3 + 27eg^2 \leq 0 \quad (7)$$

Jednakost (7) se odnosi na vrednosti manje ili jadnake nuli sa razloga što smo zainteresovani za vrednosti unutar prevoja.

U narednom delu priloga ćemo primeniti model roglja na primeru prevarnih radnji u procesu obavljanja revizije.

Razmotrimo problem prevarnog trougla (“triangle fraud”) za potrebe našeg istraživanja, kojim dominiraju tri elementa, i to: interne kontrole, egzistencijalni nivo i prevarno ponašanje, od kojih je prevarno versusu neprevarno ponašanje predmet naše detaljne analize. Varijabla ponašanja leži od u kontinumu koji ide od neprevarnog ponašanja na dnu prevoja do prevarnog na vrhu prevoja. Po predpostavci prevarne radnje u firmi idu od nulte tačke na površi – kontinumu u nastavljaju u pozitivnom pravcu (vrednostima). Negativne vrednosti na kontinumu se mogu protumačiti kao priprema za prevarne radnje (razmatranja situacij u domenu slabosti internih kontrola).

Važan aspect toploškog pristupa jeste da se sve promene dešavaju unutars Sistema koji je opredeljen varijablama, što implicira da se radi o percepiranim slabostima internih kontrola pojedinca u firmi, kao I percepiranom nivou standard pojedinca u firmi. teorije katastrofe jeste da se promene koje doživljana sistem, u našem slučaju radi se o pojedincu koji čini prevarnu radnju, dešavaju unutar sistema pojedinca i baziraju se na varijablama koje su unutar samog sistema pojedinca. Sve promene su vezane ne samo za unutrašnje uticaje sistema, već i za spoljašnje. U skladu sa ovakvom postavkom jasno je da će dve nezavisne varijable biti smatrane kao percepirani stepen ugroženosti egzistencije i percepirani stepen pozdanosti vs slabosti sistema internih kontrola.

Percepirani stepen pouzdanosti sistema internih kontrola se kreće od minimalno pouzdanih ili sa maksimalnim slabostima, do maksimalno pouzdanih tj. bez slabosti. Ovde je važno zapaziti činjenicu obrnute konotacije. Naime minimalno pouzdane interne kontrole se označavaju kao maksimalne u smislu slabost i vice versa, maiaksimalno pouzdane kao sa minimalnim slabostima.

Kontinum za percepirani stepen egzistencijalne ugroženosti ide od popune materijalne obezbeđenosti pojedinca na nižem nivou do potpune ugroženosti materijalne egzistencije pojedinca odnosno zaposlenog u relevantnoj firmi.

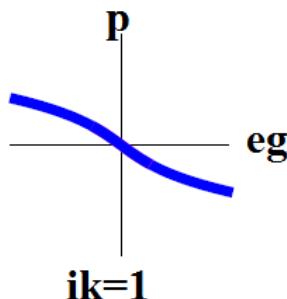
Između ovako operacionalizovanih varijabli postoje relacije koje mogu da se tretiraju kao hipoteze, što nam ukazuje da se ova analiza dominantno bavi kvalitativnim aspektom pre nego dokazanim činjenicama. Nadalje, ukoliko se testira svaka relacija odvojeno moći ćemo da damo neke eksperimentalne vrednosti za dati model.

Hipoteza 1: Percepirani stepen pouzdanosti sistema internih kontrola se određuje kao pozitivna znači sa značajnim slabostima. U tom slučaju ukoliko je materijalna

ugroženost pozitivna nema prevarnih radnju sve dok se nepostigne nulta egzistencije – sa određenim slabostima, tada blago rastu prevarne radnje. Referirajući se na jednačinu (3).

$$p^3 + p + eg = 0 \quad (8)$$

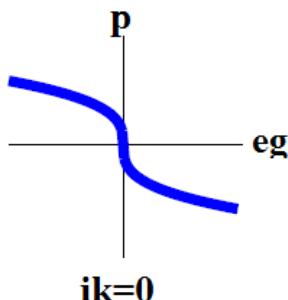
Ili grafički, kako sledi:



Slika 3. Značajno slabe interne kontrole

Hipoteza 2: Pecepirani stepen pouzdanosti sistema internih kontrola se određuje nulte vrednosti u slučaju kada ima određenih slabosti nepoznatih vrednosti. U tom slučaju relacija izmedju egzistencijalne ugroženosti i stepena prevarnih radnji ima veći nagib što se vidi na narednom crtežu.

$$p^3 + eg = 0 \quad (9)$$

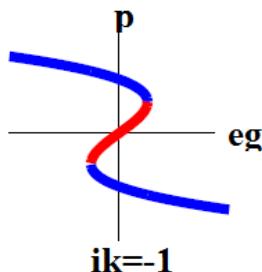


Slika 4. Slabe interne kontrole

Za naše istraživanje ključna je naredna hipoteza.

Hipoteza 3: Predpostavimo da je visok nivo internih kontrola, znači minimalni nivo slabosti. Ovakva situacija bi sigurno opredelila suprotna mišljenja medju zaposlenim na one koji smatraju da dobar nivo internih kontrola je takav da netreba rizikovati, dok drugi da je stepen egzistencijalne ugroženosti tdominatniji od mogućnosti da budu otkriveni u prevarnim radnjama. Tada dobijamo sledeću jednakost, koja indicira elemente teorije takastofofe ili će biti počinjena prevara ili neće:

$$p^3 - p + eg = 0$$



Slika 5. Jake interne kontrole

Iz dosadašnjeg smo videli da se prevoj, koji označava katastrofičan skok ili pad, ne dešava do trenutka dok sistem intere kontrole nije pouzdan, bez obzira na stepen materijalne ugroženosti. Utvrdili smo da teorija katastrofe funkcioniše kada se radi o puzanim internim kontrolama te da je skok ili pad sa donjeg ili gornjeg prevoja dešava kada je nivo internih kontrola jak onda uz nivo materijalne egzistencije, koja može biti manje ili više ugrožena se dešavaju katastrofalni skoovi, ili prevaru ili na odustajanje od prevarnih radnji.

Uz ovo pomenimo i slučaj vremenskog zakašnjenja kada se radi o skoku iz neprevarnog u prevarno ponašanje, koji se tumači navikom zaposlenih na neprevarne radnje i korišćenje postojećih slabosti internih kontrola (zavisno od stepena ($ik=0$, ili $ik=-1$). Slučaj gde je $ik=-1$, inicira divergentno ponašanje i histeričan efekat na pojedinca kada je u pitanju i stepana velike ugroženosti ukoliko dodje do egzistencijalne ugroženosti i ekstermin slabosti u internim kontrolama.

Uzmimo vrednosti sa Crteža 2. za svaku varijablu putem kojih ćemo objasniti fenomen vremenskog pomaka modela roglja.

t_n : (eg, ik, lokalni minimum p-a)

$$t_a(-3, -3, -2) \quad (-3, -3, -2)$$

$$t_b(-3, -2, -2) \quad (-3, -2, -2)^*$$

$$t_c(-3, -1, -2) \quad (-3, -1, 1)$$

$$t_d(-3, 0, -2) \quad (-3, 0, 1)$$

$$t_e(-3, 1, -2) \quad (-3, 1, 1)$$

$$t_f(-3, 2, 1) \quad * \quad (-3, 2, 1)$$

$$tg(-3, 3, 1) \quad (-3, 3, 1)$$

Pošto je prevarno ponašanje definisano diferencijalnom jednačinom, prevarno ponašanje označeno sa x je podložno "pravilu kašnjenja". Ono označava da se promene u ponašanju dešavaju u pravcu lokalnog minimuma. Ovo pravilo kašnjenja prouzrokuje asimetričan skok sa donjeg nivoa površi na gornji nivo površi sa određenom razlikom (katastrofični skokovi).

Na tački ta sistem teži jedinstvenom minimum od -2. Kako se kreće od ta ka ta t_f razvija se drugi minimum. Na tačci t_f prvi minimum nestaje i prevarno ponašanje čini katastrofičan skok na +1.

Ukoliko se dogodi suprotno tada tg teži ka ta (druga kolona). Sistem stoji na lokalnom minimum od +1 sve do t_b . Prevodeći to na objašnjenje prevarnog ponašanja to znači da sistem – pojedinac nije spreman na prevarno ponašanje i on se kreće ka neprevarnom ponašanju sve dok je na nivo -2, jer se interna kontrola povećava.

Ukoliko je sistem – pojedinac već uključen u prevarni proces, on se neće pokenuti iz tog moda sve dok egzistencija se ne redukuje na -2.

Ova divergencija u kretanju sa vrha ka dnu površi i obrnuto sa dna površi ka vrhu postaje veća što egzistencija postaje ugroženija (jer se numerički smanjuje).

Zaključak

Osnovni cilj priloga jeste da ukaže na mogućnost toploške analize prevarnih radnji u domenu revizije primenom teorije katastrofe, bazirane na topologiji. Ova teorija u aplikativnom domenu polazi od predpostavke da fenomen ljudskog ponašanja podleže iznenadnim promenama ili divergiranju. Osnova za primenu ove teorije je priroda ljudsko ponašanje, koje se može opisati kontinuelnim ekvilibrijumskim površima, gde se u slučaju kad se ekvilibrijum prekida događa fenomen katastrofe tj. prevare. Model potvrđuje da se prevarne radnje najmanje dešavaju u slučaju jakih internih kontrola, dok se njihovo povećanje dešava u odsustvu internih kontrola, dok se fenomen divergentnog ponašanja, što znači ili prevare ili neprevare dešava u slučaju prisustva jakih internih kontrola i postojanja egzistencijalnih problema zaposlenih (male plate, itsl.). Parametari interne kontrole i egistencija zasplovnih su medjusobno kontradiktorni i čine sistem nestabilnim divergetnim.

Rezultati ovog kvalitativnog istraživanja ukazuju da je crvena zastavica (red flag) za uslove koji postoje posebno u zemljama u tranziciji nedovoljna jer ne ukazuje na odlučni značaj suprotnih – konfliktnih tendencija izmedju internih kontrola i egistencijalnih statusa zaposlenih u kompaniji. Dalja istraživanja bi mogla uključiti i druge modele teorije katastrofe kao što su model leptira itsl. Koji mogu uključiti i druge dimenzije konfliktnih faktora.

Literatura

1. Thom, R. (1972). *Stabilité' estructurelle et morphogenèse*. New York: Benjamin.
2. Woodcock, A. and Davis. M. (1978). *Catastrophe theory*. New York: Avon.
3. Zeeman, E. C. (1976). Catastrophe theory. *Scientific American*, 4, 65-70, 75-84.
4. J.W. Robbin, Febraruay 19, 2013. Thom's Catastrophe Theory and Zeeman's model of Stock market“

MIKROEKONOMSKA ANALIZA NESAVRŠENIH TRŽIŠNIH STRUKTURA

Radovan Damnjanović¹, Milan Mihajlović², Radovan Klincov³

Apstrakt: U ekonomski razvijenim zemljama nivo koncentracije tržišta predstavlja jedan od najpoznatijih i najčešće korišćenih indikatora tržišne strukture, intenziteta konkurenčije, kao i monopolске moći preduzeća na posmatranom tržištu. Neophodnost praćenja stepena koncentracije tržišta unutar određenog sektora proističe iz činjenice da se na taj način, pre svega, može sagledati ponašanje privrednih subjekata i njihov odnos prema potrošačima. U slučaju visoke koncentracije i velike ograničenosti tržišta izbor potrošača je drastično sužen. Iskustva pokazuju, a aktuelna praksa u Srbiji to u potpunosti potvrđuje, da se u tranzicionim zemljama najveće teškoće odnose upravo na izgradnju moderne strukture tržišta u funkciji obezbeđenja intenzivne i efektivne konkurenčije između privrednih subjekata. U radu je pojam koncentracije predstavljen kao instrument ekonomske analize i pokazatelj relativne veličine preduzeća na posmatranom tržištu.

Ključne reči: mikroekonomska analiza, koncentracija, tržište, nabavke.

MICROECONOMIC ANALYSIS OF IMPERFECT MARKET STRUCTURES

Abstract: In economically developed countries, the level of market concentration is one of the most well-known and most frequently used indicators of the market structure, the intensity of competition, and the monopoly power of the company in the observed market. The need to monitor the degree of market concentration within a particular sector stems from the fact that in this way, in the first place, one can observe the behavior of business entities and their attitude towards consumers. In the case of high concentration and high market constraints, consumer choice is drastically reduced. Experience shows, and current practice in Serbia fully confirms that in the transition countries the greatest difficulties are related to the construction of a modern market structure in the function of providing intense and effective competition between business entities. In this paper, the notion of concentration is presented as an instrument of economic

¹ Docent,, Generalštab VS, Ulica Gardijska br. 7, Beograd, Srbija,

² Docent, Vojna akademija, Univerzitet odbrane, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

³ Redovni profesor, Rektor Univerziteta za poslovne studije, Banja Luka, R. Srpska, BiH

analysis and an indicator of the relative size of the company in the observed market.

Key words: *microeconomic analysis, concentration, market, procurement.*

Uvod

Koncentracija ponude grane je veoma važno obeležje tržišnih struktura i zauzima značajno mesto u njihovom proučavanju. Pod koncentracijom ponude podrazumevamo stepen u kome je ukupan obim ponude ili prodaje na jednom tržištu, koncentrisan na manji broj preduzeća.

Za određivanje stepena koncentracije ponude najčešće se koristi tržišno učešće pojedinačnih učesnika. Pojedinačna preduzeća neprekidno nastoje da povećavaju svoje tržišno učešće, jer postoji pozitivna korelacija između tržišnog učešća i profitabilnosti. Težnja da se ostvari veće tržišno učešće za posledicu ima veći stepen koncentracije ponude.

U radu su prezentirani metodološki postupci i statistički metodi pogodni za indirektno utvrđivanje, odnosno merenje stepena nejednakosti učešća pojedinačnih učesnika u tržišnoj utakmici na relevantnom tržištu. Budući da je adekvatna elaboracija svih pokazatelja u radovima ovog obima tehnički i teorijski neizvodljiva, autori su odlučili da predstave pet opšteprihvaćenih pokazatelja koncentracije tržišta (ponude), i to: Racio koncentracije i vodećih preduzeća (CRn), Herfindal-Hiršmanov indeks (HHI), Lorencovu krivu (krivu koncentracije), Džini koeficijent (prema imenu autora Gini) i Koeficijent entropije. Njihova primena se odnosi na razumevanje, razmatranje i analizu postojanja ili nepostojanja monopolističke tržišne strukture u slučajevima kada dominantan, ili monopolski položaj, nije lako uočljiv, odnosno koga jednostavno nije lako dokazati.

Pored teorijski obrađenih pokazatelja koncentracije tržišta, u radu je kroz sveobuhvatnu analizu relevantnih statističkih podataka izložena argumentacija kojom se potvrđuje visok stepen neravnomernosti u raspodeli ekomske moći, odnosno koncentracije ponude na relevantnom tržištu.

Ciljevi rada nisu usmereni na analizu nijednog pojedinačnog učesnika, već na sagledavanje i analiziranje tekućeg stanja i promena u konkurenckim uslovima u okviru analize tržišta trgovine na malo derivatima nafte. Takođe, cilj rada nije ni arbitraža između Komisije za zaštitu konkurenkcije i pojedinih učesnika u pogledu stepena koncentracije na relevantnom tržištu.

Međutim, svesni činjenice da pojedini nalazi rada mogu biti korišćeni kao osnova za preduzimanje mera koje su neophodne za stvaranje i očuvanje zdrave konkurenциje na ovom tržištu, posebno ističemo da smo se tokom istraživanja maksimalno rukovodili objektivnošću zasnovanoj na stručnoj oceni raspoloživih podataka. Otuda kvalitet nalaza u velikoj meri zavisi od pouzdanosti podataka.

Uzorkom su obuhvaćeni učesnici na tržištu od kojih su podaci prikupljeni i prethodnih godina, u cilju očuvanja kontinuiteta iz prethodnog perioda i praćenja dinamike određenih indikatora. Naime, uzorkom je obuhvaćen jedini privredni subjekt koji je registrovan za eksploraciju sirove nafte, dva privredna subjekta koja su proizvođači naftnih derivata, svi trgovci na veliko naftom i naftnim derivatima, kao i privredni subjekti čiji promet u trgovini na malo čini značajan deo ukupnog prometa, odnosno čije benzinske stanice čine preko 50% ukupnog broja benzinskih stanica. Sve navedeno, kao i činjenica da su uzorkom obuhvaćene sve članice Udruženja naftnih kompanija Srbije, govori u prilog reprezentativnosti izabranog uzorka.

Analiza tržišta Republike Srbije sa aspekta ponuđača

Pokretači nabavke u Vojsci Srbije ispituju i istražuju tržište svakog pojedinačnog predmeta nabavke i to tako što: ispituju stepen razvijenosti tržišta, upoređuju cene više potencijalnih ponuđača, prate kvalitet, period garancije, način i troškove životnog veka predmeta nabavke, rokove isporuke, postojeće propise i standarde, mogućnosti na tržištu za zadovoljavanje potreba naručioca na drugačiji način i dr. Organizacione jedinice MO i VS ispituju i istražuju tržište na neki od sledećih načina(Pravilnik o bližem utvrđivanju postupka javne nabavke u MO i VS, 2015.):

- ispitivanjem prethodnih iskustava u nabavci ovog predmeta nabavke (postojeće informacije i podatke o dobavljačima i ugovorima);
- istraživanjem putem interneta (cenovnici ponuđača, Portal javnih nabavki, sajtovi srugih naručilaca, sajtovi nadležnih institucija za objavu relevantnih informacija o tržišnim kretanjima...);
- ispitivanje iskustava drugih naručilaca;
- primarno sakupljanje podataka (ankete upitnici...);
- prezentacije ponuđača;
- nabavkom usluge ispitivanja tržišta u Republici Srbiji;
- dostavljanjem zahteva za realizaciju usluge ispitivanja tržišta naoružanja i vojne opreme od javnog preduzeća «Jugointer-SDPR»;

- dostavljanjem zahteva za podacima o tržištu prema OJ MO zaduženih za međunarodnu saradnju i vojnoobaveštajne poslove;
- na drugi pogodan način, imajući u vidusu svaki predmet nabavke pojedinačno.

Imajući u vidu napred navedeno i dinamične uslove na današnjem globalnom tržištu, nameće se potreba za i za kontinuiranim istraživanjima kojima bi se dobile informacije o potrebnim parametrima koji se odnose i na karakteristike tržišne strukture i intenzitet konkurenčije. U ekonomski razvijenim zemljama nivo koncentracije tržišta predstavlja jedan od najpoznatijih i najčešće korišćenih indikatora monopolске moći preduzeća na posmatranom tržištu. Ponašanje privrednih subjekata i njihov odnos sa potrošačima se najbolje može sagledati praćenjem stepena koncentracije tržišta. U slučaju visoke koncentracije i velike ograničenosti tržišta izbor potrošača je veoma smanjen. Izgradnja moderne strukture tržišta radi obezbeđenja intenzivne i efektivne konkurenčije između privrednih subjekata je imperativ svake države, posebno zemalja u razvoju.

Za određivanje stepena koncentracije ponude se najčešće koristi tržišno učešće pojedinih učesnika. Pojedinačna preduzeća neprekidno nastoje da povećaju svoje tržišno učešće, jer postoji pozitivna korelacija između tržišnog učešća i profitabilnosti. Težnja da se ostvari veće tržišno učešće za posledicu ima veći stepen koncentracije ponude.(Amato & Wilder, 2004) Veliki broj različitih faktora utiče na stepen koncentracije ponude na nekom tržištu. Sve faktore možemo podeliti na glavne, koje su od presudnog značaja za određivanje stepena koncentracije i dodatne, čiji je značaj u određivanju koncentracije ponude manji. Glavni faktori koji utiču na stepen koncentracije ponude su:

- Broj konkurenata koji posluju na tržištu;
- Disperzija tržišnog učešća između konkurenata;
- Barijere ulaska i izlaska iz grane.

Pored glavnih postoje i dodatni faktori koji utiču na stepen koncentracije ponude, kao što su: ekonomski potencijal i geografska veličina tržišta; tehnološki uslovi proizvodnjestepen regulisanosti spoljne trgovine i sl.(Kostić, 2008)

U proučavanju stepena koncentracije ponude na relevantnom tržištu neophodno je rešiti dva problema. Prvi jeste odabir relevantnog tržišta na kome će se meriti koncentracija ponude, a drugi jeste izbor odgovarajuće varijable preko koje će se meriti stepen kncentracije.(Stojanović & Radivojević, 2008)

Koncept relevantnog tržišta odudara od uobičajenog shvatanja pojma tržišta u praksi ili ekonomskoj teoriji. On ima svoja dva aspekta – predmetni i geografski.

Relevantno tržište obuhvata relevantno tržište proizvoda i relevantno geografsko tržište. Dakle, tržište mora biti određeno prema vrsti proizvoda (roba i usluga) koji se na njemu prodaju i omođeno je prostorom na kome se oni prodaju i kupuju.(Labus, 2008) Naše pravo prihvata definiciju relevantnog tržišta koja postoji u Evropskoj Uniji. Relevantno tržište proizvoda jeste skup proizvoda koji su potrošačima zamenljivi pod prihvatljivim uslovima, naročito na osnovu svojih svojstava, uobičajene namene i cene. Relevantno geografsko tržište jeste teritorija na kojoj tržišni subjekti učestvuju u ponudi i tražnji pod istim uslovima konkurenциje, koji se razlikuju od susednih teritorija.(Zakon o zaštiti konkurenkcije, (Sl. glasnik RS br. 51/2009 i 95/2013)

Drugi problem prilikom merenja koncentracije jeste odabir odgovarajuće varijable preko koje će se meriti koncentracija. Među varijablama koje se koriste u tu svrhu su: ukupna proizvodnja, promet, ukupna aktiva, broj zaposlenih, prihod i sl. Svaka od ovih varijabli nosi sa sobom određena ograničenja, tako da ocena koncentracije utvrđena njihovim krišćenjem zahteva visok stepen analitičnosti i subjektivne procene istraživača, kako bi rezultati bili razumljivi i primenljivi.

Dobijanje informacije o konkretnoj industrijskoj grani i njenoj strukturi ekonomski istraživači i donosioci ekonomskih odluka koriste različite pokazatelje koncentracije. Kao takvi oni služe za merenje stepena koncentracije ponude, ali i sagledavanje prirode konkurenkcije između preduzeća na konkretnom tržištu u određenom vremenskom tranutku. Između velikog broja indikatora za utvrđivanje, odnosno merenje stepena nejednakosti učešća pojedinih učesnika u tržišnoj strukturi najčešće se koriste: Racio koncentracije n vodećih preduzeća (CRn), Herfindal-Hiršmanov indeks (HHI), Lorencova kriva (kriva koncentracije), Džini koeficijent i Indeks entropije. Primena ovih pokazatelja se odnosi na razumevanje, razmatranje i analizu postojanja ili nepostojanja monopolističke tržišne strukture.

Mikroekonomска анализа концентрације тржишта трговине на мало derivatima nafte

Trgovina na мало naftnim derivatima podrazumeva trgovinu motornim i drugim gorivima na stanicama za snabdevanje vozila. Delatnost trgovine na мало naftnim derivatima u Srbiji obavljaju privredna društva u vlasništvu domaćih i inostranih kompanija, čija su zavisna društva registrovana u Srbiji.

Za potrebe sektorske analize izvršena je dodatna segmentacija tržišta trgovine na мало kao posebne celine na tri odvojena tržišta – tržište trgovine на мало motornim benzinima, tržište trgovine на мало dizel gorivima i tržište trgovine на мало tečnim naftnim gasom.

U okviru svakog od prethodno definisanih tržišnih segmenata sagledana je struktura nabavke i prodaje uz utvrđivanje tržišnih učešća učesnika na tržištu.

Bitno je napomenuti da je Komisija, kada je reč o agregatnim podacima na osnovu kojih bi mogla biti utvrđena tržišna učešća učesnika, raspolagala:

- podacima o ukupno naplaćenim prihodima od akciza po vrstama naftnih derivata, dostavljenim od strane Ministarstva finansija.⁴
- podacima o procenjenoj potrošnji derivata nafte na teritoriji Republike Srbije u 2015. godini dostavljenim od strane ministarstva nadležnog za poslove energetike, zbirno za sve derivate. Pored navedenih podataka, Ministarstvo rudarstva i energetike je Komisiji dostavilo i podatke o količinama markiranih derivata u 2015. godini, i to prema podacima lica koje vrši uslugu markiranja na teritoriji Republike Srbije u skladu sa Uredbom o obeležavanju (markiranju) derivata nafte i biogoriva u 2015. godini;
- podacima o sopstvenoj proceni tržišnog učešća NIS-a u trgovini na malo pojedinim naftnim derivatima, na osnovu čega su izvedene procene o ukupnom prometu derivata koji su predmet analize.

Uporedni pregled ukupnog prometa naftnih derivata u trgovini na malo, dobijen na osnovu podataka iz navedenih izvora, prikazan je u tabeli 1:

Tabela 1: Uporedni pregled procenjene potrošnje naftnih derivata

Vrsta derivata	Ministarstvo rudarstva i energetike	Ministarstvo finansija	Projekcije NIS
Motorni benzini	553.257.560	552.287.928	542.766.488
Gasna ulja	1.900.915.640	1.851.940.161	1.217.711.286
Tečni naftni gas	500.500.150	437.328.940	395.848.529

⁴ Potrošnja ostalih derivata je iskazana u litrima, pa je tako prilikom računanja i procenjene potrošnje TNG, uzet u obzir odnos 1litar=0,55 kilograma, i u skladu sa tim iznos akcize na ovaj derivat u visini od 22 din/lit.

Ukupno	2.954.673.350	2.841.557.029	2.156.326.302
--------	---------------	---------------	---------------

Izvor: Kalkulacije na osnovu dostavljenih podataka

Na osnovu prikazanih podatka, može se videti da najmanja odstupanja u procenama ukupne potrošnje naftnih derivata postoje kada je reč o potrošnji motornih benzina, dok najveće razlike postoje kad je reč o proceni potrošnje dizel goriva koja je u tabeli broj 40 prikazana kao potrošnja gasnih ulja.

Komisija se za potrebe sektorske analize tržišta nafte i naftnih derivata i u 2015. godini, opredelila za podatke dostavljene od strane Ministarstva finansija, na prvom mestu zbog uporedivosti podataka o tržišnim učešćima učesnika sa podacima iz prethodne sektorske analize.

Pre same analize tržišta trgovine na malo naftnim derivatima, bitno je pomenuti i reprezentativnost uzorka budući da je utvrđeno da:

promet motornih benzina realizovan od strane učesnika na tržištu obuhvaćenih uzorkom čini 75% ukupnog prometa na malo motornih benzina;

promet dizel goriva realizovan od strane učesnika na tržištu obuhvaćenih uzorkom čini 54% ukupnog prometa na malo dizel gorivima;

promet TNG realizovan od strane učesnika na tržištu obuhvaćenih uzorkom čini 54% ukupnog prometa na malo TNG.

Broj benzinskih stanica i struktura po lokaciji

Ukupan broj stanica dobijen na osnovu podataka koje su dostavili učesnici obuhvaćeni uzorkom je na dan 31.12.2015. godine iznosio je 704.

Prikaz ukupnog broja aktivnih benzinskih stanica i njihove strukture prema lokaciji na dan 31.12.2015. dat je u tabeli 2:

Tabela 2: Ukupan broj i struktura aktivnih benzinskih stanica prema lokaciji

R.b.	Učesnik na tržištu	Autoput	Grad	Magistralni put	Selo	Ukupno
1	Eko Serbia	7	33	13	-	53
2	Euro gas	-	1	-	-	1
3	Euro petrol	1	18	6	6	31

4	Evolucija	-	-	1	-	1
5	Knez petrol	0	40	12	14	66
6	Lukoil	8	54	10	39	111
7	Mol Serbia	9	22	6		37
8	NIS	17	185	49	74	325
9	OMV	13	39	8	0	60
10	Patrobart	-	-	4	-	4
11	Daki petrol	-	4	5	-	9
12	Horizon energy	0	2	1	3	6
-	Ukupno	55	398	115	136	704

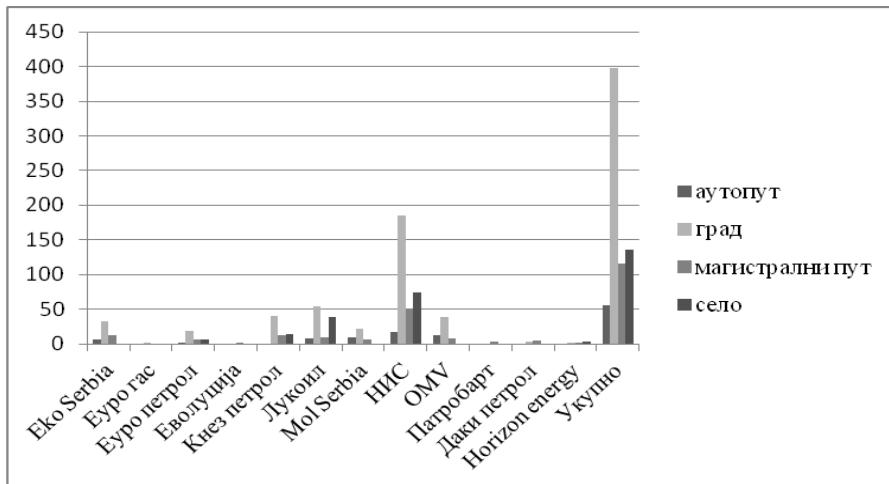
Izvor: Obračun autora

Na osnovu podataka prikazanih u tabeli broj 41 jasno je da se najveći broj benzinskih stanica, 398, nalazi u gradu, zatim na selu 136, na magistralnom putu 115, dok se na autoputu nalazi svega 55 benzinskih stanica.

Komisija je podatak o ukupnom broju benzinskih stanica u Republici Srbiji dobila od Ministarstva rudarstva i energetike kome je ovaj podatak u okviru praćenja programa markiranja derivata nafte ustupljen od strane Sekتورa tržišne inspekcije u okviru ministarstva nadležnog za poslove trgovine koje saglasno članu 367. Zakona o energetici („Službeni glasnik RS“ broj 145/14) vrši inspekcijski nadzor nad sproveđenjem odredbi ovog zakona i propisa donetih na osnovu ovog zakona, a koje se odnose na markiranje, monitoring i kvalitet derivata nafte u skladu sa zakonima kojima se uređuje trgovina i zaštita potrošača.

Prema podacima Ministarstva rudarstva i energetike, ukupan broj benzinskih stanica na dan 31.12.2015. godine bio je 1481, od čega je aktivnih stanica bilo 1372, neaktivnih 48, zatvorenih 31, dok 30 benzinskih stanica nije imalo oznaku statusa.

Približni udeo najvećih lanaca u strukturi vlasništva ukupnog broja benzinskih stanica prikazan je na dijagramu broj 1:



Dijagram 1: Struktura vlasništva benzinskih stanica

Izvor: Podaci učesnika na tržištu

Na osnovu podataka prikazanih na dijagramu broj 1, jasno je da najveći broj benzinskih stanica, 325, pripada NIS-u što čini oko 24% ukupnog broja aktivnih benzinskih stanica. Na drugom mestu nalazi se Lukoil sa 111 benzinskih stanica što čini 8%, a odmah zatim slede Knez petrol sa 5% i OMV i Eko Serbia sa 4% ukupnog broja benzinskih stanica. Procentualna učešća ostalih učesnika obuhvaćenih uzorkom niža su od 4%.

Uporedni prikaz broja benzinskih stanica u 2014. i 2015. godini dat je u tabeli 3:

Tabela 3: Uporedni prikaz broja benzinskih stanica

Редни број	Учесник на тржишту	2014.	2015.	Индекс (2014.=100)
1	NIS	323	325	101
2	Lukoil	115	111	97
3	Knez petrol	51	66	129
4	OMV	61	60	98
5	Eko Serbia	51	53	104
6	Mol Serbia	36	37	103
7	Euro petrol	24	31	129
8	Daki petrol	9	9	100

9	Horizon	3	6	200
10	Petrobart	4	4	100
11	Euro gas	1	1	100
12	Evolucija 2004	-	1	-
13	Nafta ad	7	-	-
-	Ukupno	685	704	103

Izvor: Podaci učesnika na tržištu

Na osnovu uporedne analize broja benzinskih stanica, može se videti da je na kraju 2015. godine, bilo 19 stanica više u odnosu na kraj 2014. godine, pri čemu treba imati u vidu da Nafta ad nije dostavila podatke o broju benzinskih stanica, kao i da je za broj benzinskih stanica Euro petrola na kraju 2014. godine uzet podatak dostavljen za potrebe sektorske analize za 2015. godinu.⁵

Posmatrano po učesnicima može se konstatovati sledeće:

broj benzinskih stanica ostao je nepromenjen kod tri učesnika na tržištu – Daki petrol, Petrobart i Euro gas;

sedam učesnika je povećalo broj benzinskih stanica i to Knez petrol (15 novih stanica), Euro petrol (7 novih stanica)⁶, Horizon energy (3 nove stanice), Eko Serbia (2 nove stanice), Mol Serbia (1 nova stanica), NIS (1 nova stanica), Evolucija 2004 (1 nova stanica);

dva učesnika su smanjila broj benzinskih stanica – Lukoil i OMV.

Kada je reč o upravljanju benzinskim stanicama, nijedan od učesnika se nije izjasnio da je benzinske stanice davao u franšizu

Tržište trgovine na malo motornih benzina

U okviru definisanog tržišta trgovine na malo motornih benzina, sagledana je struktura nabavke u smislu utvrđivanja njenih izvora i stepena koncentrisanosti, kao i struktura prodaje u cilju identifikovanja tržišne snage učesnika na ovom užem tržišnom segmentu.

⁵ Prema podacima dostavljenim za potrebe sektorske analize za 2014. godinu broj benzinskih stanica Euro petrola je na dan 31.12.2014. godine bio 19, dok je prema podacima dostavljenim za potrebe sektorske analize za 2015. godine ovaj broj bio 24.

⁶ Prema podacima dostavljenim za potrebe sektorske analize za 2015.godinu

Struktura nabavke motornih benzina

Podatke o nabavljenim količinama motornih benzina u maloprodaji u 2015. godini dostavilo je osam učesnika na tržištu.

Od ukupno osam učesnika koliko ih je prikazalo strukturu nabavke, pet učesnika je nabavljalo i evro BMB 98 i evro premijum BMB 95, dok je tri učesnika nabavljalo samo evro premijum BMB 95.

Ukupne količine motornih benzina u maloprodaji, nabavljene od strane učesnika obuhvaćenih uzorkom, iznosile su 396 miliona litara. Posmatrano na nivou uzorka, 91% ukupno nabavljenih količina obezbeđeno je na domaćem tržištu, dok je 9% obezbeđeno iz uvoza.

Struktura prometa motornih benzina

Podatke o ukupno prometovanim količinama motornih benzina dostavilo je deset učesnika, pri čemu je promet benzina evro BMB 98 i evro premijum BMB 95 obavljalo sedam učesnika, dok je njih tri obavljalo promet samo benzinom evro premijum BMB95.

Pregled tržišnih učešća, dobijenih stavljanjem u odnos prometovanih količina učesnika na tržištu sa ukupnim prometom dobijenim na osnovu podataka Ministarstva finansija prikazan je u tabeli 4:

Tabela 4: Tržišna učešća u prometu motornih benzina

Redni broj	Učesnik na tržištu	Tržišno učešće
1	NIS	/40-50/%
2	Lukoil	/5-10/%
3	Knez petrol	/5-10/%
4	OMV	/5-10/%
5	Eko Serbia	/0-5/%
6	Mol Serbia	/0-5/%
7	Euro petrol	/0-5/%
8	Daki petrol	/0-5/%
9	Horizon	/0-5/%
10	Petrobart	/0-5/%

11	Ostali	25.38%
-	Ukupno	100.00%

Izvor: Kalkulacija na bazi dostavljenih podataka

Na osnovu podataka prikazanih u tabeli broj 47 može se videti da je najveće tržišno učešće od /40-50% imao NIS. Slede Lukoil i OMV sa /5-10%, Eko Serbia sa /5-10%, dok su ostali učesnici imali znatno niža tržišna učešća. U poređenju sa prethodnom godinom, može se videti da nije bilo značajnijih izmena u pogledu visine tržišnih učešća u ukupnom prometu motornih benzina.

Struktura prometa motornim benzинima prema kategoriji benzinskih stanica

Analizirajući strukturu prometa u smislu procene učešća prometa motornih benzina u ukupnom prometu, a prema kategoriji benzinskih stanica, utvrđeno je da se ono, kreće od 19% na benzinskim stanicama na magistralnom putu, preko 20% na stanicama na autoputu do 27% na gradskim i seoskim benzinskim stanicama.

Dakle, ukupno posmatrano, motorni benzini u proseku čine oko jedne trećine odnosno jedne četvrtine ukupnog prometa na svim kategorijama benzinskih stanica.

Tržište trgovine na malo dizel gorivima

U okviru definisanog tržišta trgovine na malo dizel gorivima, sagledana je struktura nabavke u smislu utvrđivanja njenih izvora i stepena koncentrisanosti, kao i struktura prodaje u cilju identifikovanja tržišne snage učesnika na ovom užem tržišnom segmentu.

Struktura nabavke dizel goriva

Podatke o nabavljenim količinima dizel goriva u 2015. godini dostavilo je osam učesnika.

Od ukupno osam učesnika koliko ih je iskazalo nabavku dizel goriva, i evro dizel i dizel gorivo gasno ulje 0.1 nabavljala su četiri učesnika, dok su ostala četiri učesnika nabavljala samo evro dizel.

Struktura prometa dizel goriva

Podatke o prometovanim količinama dizel goriva dostavilo je 10 učesnika, pri čemu je njih šest obavljalo promet i evro dizelom i dizel gorivom gasno ulje 0,1, dok su četiri učesnika trgovala samo derivatom evro dizel.

Struktura prometa na malo dizel goriva prema kategoriji benzinskih stanica

Analizirajući strukturu prometa u smislu procene učešća prometa dizel goriva u ukupnom prometu naftnih derivata, a prema kategoriji benzinskih stanica, utvrđeno je da se ono, ukupno posmatrano kreće od 59% na gradskim benzinskim stanicama, preko 62% na stanicama na autoputu do 65% na benzinskim stanicama na magistralnom putu i 66% na benzinskim stanicama u selu.

Tržište trgovine na malo tečnim naftnim gasom

U okviru definisanog tržišta trgovine na malo TNG, sagledana je struktura nabavke u smislu utvrđivanja njenih izvora, kao i struktura prodaje u cilju identifikovanja tržišne snage učesnika na ovom užem tržišnom segmentu.

Struktura izvora nabavke tečnog naftnog gasa

Podatke o nabavci TNG u maloprodaji dostavilo je devet učesnika na tržištu. Ukupne količine TNG nabavljene od strane učesnika obuhvaćenih uzorkom iznosile su 196 miliona litara , pri čemu je oko 78% nabavljeno na domaćem tržištu, a 22% iz uvoza.

Struktura prometa tečnog naftnog gasa

Podatke o prometovanim količinama TNG dostavilo je 11 učesnika na tržištu.

Ukupan promet TNG, ostvaren od strane učesnika, obuhvaćenih uzorkom iznosio je 235 miliona litara.

Troškovi poslovanja, ostvareni prihodi i poslovni rezultat u maloprodaji

Analiza visine troškova i ostvarenih prihoda, i njihovo stavljanje u međusobni odnos, odnosno izračunavanje poslovnog rezultata, imalo je za cilj utvrđivanje uspešnosti učesnika na ovom tržišnom segmentu.

Troškovi poslovanja u maloprodaji

Ukupni troškovi benzinskih stanica u kojima se obavlja delatnost trgovine na malo iskazani su kao zbir nabavne vrednosti prodane robe i operativnih troškova benzinskih stanica koji ukazuju troškove logistike (transport, skladištenje, manipulaciju), amortizaciju, troškove zarada, troškove materijala, režijske troškove (električna energija, voda, PTT), takse i naknade, održavanje, troškove marketinga i ostale troškove.

Prihodi od poslovanja u maloprodaji

Prihodi ostvareni u trgovini na malo prikazani su kao zbir prihoda ostvarenih od prodaje derivata i prihoda od pratećih delatnosti za svaku kategoriju benzinskih stanica.

Imajući u vidu da je prihod od prodaje derivata funkcija cena i prometovanih količina, može se reći da je zabeleženo povećanje prihoda kod učesnika na tržištu u određenoj meri bilo rezultat promene broja benzinskih stanica i povećanja prometa posmatranih naftnih derivata.

Najviši prosečan prihod od prodaje derivata, odnosno prihod od prodaje po benzinskoj stanci ostvarili su Eko Serbia i Mol Serbia. OMV koji je u prethodnoj godini ostvarivao najviše prosečne prihode, u 2015. godini se našao na petom mestu. Najniži prosečan prihod od prodaje derivata ostvario je Petrobart.

Zaključak

Brojne studije su pokazale da postoji visok stepen korelacije između pojedinačnih pokazatelja koncentracije. Međutim, ni jedan od njih samostalno ne može da prikaže stvarnu prirodu konkurenčije neke grane. Teoretičari Hanah i Kej dali su kriterijume koje mora da zadovolji neki pokazatelj kako bi najkompletnije opisao koncentraciju i prirodu konkurenčije u nekoj grani:

1. Pokazatelj koncentracije treba jednu industrijsku granu da svrsta u koncentrisaniju onda kada zbir učešća najvećih firmi u proizvodnji i prodaji prevaziđa isti taj zbir u drugoj.
2. Transfer tržišnog učešća od malih ka velikim firmama treba da dovede do povećanja koncentracije. Takođe, ulazak novih kompanija u granu treba da smanji, a izlazak poveća koncentraciju.
3. Povezivanje preduzeća unutar iste grane treba da poveća stepen koncentracije grane.

4. Ako su šanse za rast u nekom periodu identične i za velike i za male kompanije, efekat povećanja će biti mnogo veći za veće nego za manje kompanije, što će dovesti do povećanja stepena koncentracije.

Uvažavajući navedene kriterijume može se reći da iako svi pomenuti koeficijenti imaju određeni značaj, ipak Hefindal-Hiršmanov indeks po svojoj jasnoći i analitičkoj vrednosti ima najveći. On u potpunosti zadovoljava gore pomenute kriterijume Hanaha i Keja.

Ipak, izolovano posmatrani pokazatelji koncentracije ponude ne mogu da daju potpunu ocenu prirode konkurenčije koja postoji na nekom tržištu. Za kvalitetnu procenu prirode konkurenčije na nekom tržištu moraju se uvažiti i neke subjektivne ocene koje se baziraju na elementima koji su karakteristični za konkretnu granu, kao što su tradicija grane, pozadina odnosa između konkurenata, karakteristike menadžmenta i sl. Predhodno pomenuti koeficijenti ne uvažavaju ove elemente, pa ih zato uvek treba dopuniti subjektivnom ocenom o prirodi tržišta i odnosa između konkurenata na njemu.

Na osnovu prikupljenih podataka i analize stanja konkurenčije na tržištu trgovine na malo naftnim derivatima u Republici Srbiji u 2015. godini, izvedeni su sledeće zaključci:

1. U segmentu trgovine na malo naftnim derivatima, učesnik na tržištu sa najvećim brojem benzinskih stanica je i dalje NIS sa 325 aktivne benzinske stanice što čini 24% ukupnog broja benzinskih stanica. Na drugom mestu nalazi se Lukoil sa 111 benzinskih stanica što čini 8%, a odmah zatim slede i Knez petrol sa 5% i OMV i Eko Serbia sa 4% ukupnog broja benzinskih stanica. Procentualna učešća ostalih učesnika obuhvaćenih uzorkom niža su od 4%. Posmatrano po učesnicima može se videti da je broj benzinskih stanica u odnosu na prethodnu godinu ostao nepromenjen kod tri učesnika na tržištu, sedam učesnika je povećalo, a dva učesnika smanjila broj benzinskih stanica.

2. Nabavka motornih benzina u maloprodaji je pretežno vršena na domaćem tržištu, budući da je svega 9% nabavljen iz uvoza.

3. Potrošnja motornih benzina u 2015. godini je u odnosu na prethodnu godinu povećana za 4%, ali se struktura učesnika po tržišnom učešću nije značajnije izmenila. Kao učesnik sa najvećim tržišnim udelom od /40-50%/ izdvojio se NIS. Sledi Lukoil i OMV sa /5-10%, Eko Serbia sa /5-10%, dok su ostali učesnici imali znatno niža tržišna učešća.

3. Nabavka dizel goriva u maloprodaji je pretežno vršena na domaćem tržištu, budući da je 17% nabavljen iz uvoza. Svi učesnici su nabavku dizel goriva gasno

ulje 0,1 u potpunosti vršili na domaćem tržištu. Najznačajniji dobavljač na domaćem tržištu maloprodaje naftnih derivata bio je NIS.

4. Promet dizel goriva je u 2015. godini u odnosu na prethodnu godinu povećan za 10%, ali se struktura učesnika po tržišnom učešću nije značajnije izmenila. Kao učesnik sa najvećim tržišnim učešćem od /30-40% izdvojio se NIS. Slede OMV sa /5-10%, Lukoil sa /0-5%, Knez petrol sa /0-5%, Eko Serbia sa /0-5%, dok ostali učesnici imaju znatno niža učešća.

5. Nabavka tečnog naftnog gasa u maloprodaji se pretežno vršila na domaćem tržištu, uz napomenu da je uvozna komponenta kod ove kategorije naftnih derivata bila najzastupnjenija i iznosila je 22%.

6. U poređenju sa prethodnom godinom, struktura učesnika po tržišnom učešću u prometu TNG se nije značajnije izmenila. Kao učesnik sa najvećim prometom izdvojio se NIS sa /10-20% tržišnog udela. Odmah zatim slede Eko Serbia sa /5-10%, Lukoil sa /5-10%, Knez petrol sa /5-0%, OMV sa /5-10%, Euro petrol sa /0-5%, Mol Serbia sa /0-5%, dok su ostali učesnici ostvarili znatno manji promet.

7. Učešće operativnih troškova u ukupnim troškovima u maloprodaji kretalo u intervalu od 4% do 18%

8. Ostvareni poslovni rezultat na tržištu maloprodaje, dobijen stavljanjem u odnos ostvarenih prihoda i ukupnih troškova, bio je pozitivan kod osam, a negativan kod tri učesnika na tržištu.

9. Komisija za zaštitu konkurenčije je utvrdila da na svim posmatranim tržišnim segmentima nafte i naftnih derivata u Republici Srbiji postoji značajan stepen koncentracije tržišne moći vertikalno integrisanih učesnika na tržištu.

Literatura

1. Amato H., L., Wilder P., R., Global competition and global markets: some empirical results, *International Business Review*, Volume 13, Elsevier, 2004.
2. Gould J. P., Ferguson C. E., *Microeconomic Theory*, Illinois, Théorie microéconomique, Pariz, 1984.
3. Lipczynski J., Wilson J., Industrial organization – An Analysis of Competitive Markets, Prentice Hall, Harlow, UK, 2001.
4. Martin S., *Advanced Industrial Economics*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford, UK, 2002.
5. Waldman E., D., Jensen E., *Industrial Organization, Theory and Practice*, Addison Wesley Longman, New York, USA, 2001.

6. Bajec J., i dr., *Srbija – pokazatelji humanog razvoja*, Ujedinjene nacije – program za rast, Srbija, 2006.
7. Begović i dr., Antimonopolska politika u SR Jugoslaviji, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, 2002.
8. Burda M., Viploš Č., *Makroekonomija: evropski udžbenik*, CLDS Beograd, 2004.
9. Veselinović P., *Ekonomija*, Univerzitet Singidunum, 2011.
10. Dragičić D., i dr., *Osnovi ekonomije*, CID Ekonomski fakultet u Beogradu, 2005.
11. Đorđević D., Sistem nabavki i tržišna struktura sa posebnim osvrtom na odbrambenu industriju, *Vojno delo*, 3/2008.
12. Đorđević, D., *Mikroekonomija – savremeni pristup*, Privredna akademija, Novi Sad, 2006.
13. Đuričin D., Rajić V., Lončar D., Merenje koncentracije tržišta: primer sektora prehrambene maloprodaje Beograda, *Ekonomika preduzeća*, br. 2, 2008.
14. Ilić B., Krstić S., *Politička ekonomija*, EtnoStil, Beograd, 2013.
15. Ilić M., i dr., Industrijski menadžment, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2003.
16. Komazec S., Ristić Ž., *Makroekonomija – makroekonomske teorije i makroekonomska analiza*, EtnoStil, Beograd, 2011.
17. Kostić M., Merenje koncentracije ponude grane, *Ekonomski horizonti*, 10 (1), 2008.
18. Labus M., Uporedna analiza relevantnog tržišta: koncept i primena, *Ekonomika preduzeća*, br. 2, 2008.
19. Milisavljević M., *Marketing*, Savremena administracija, Beograd, 2001.
20. Milovanović M., *Mikroekonomska analiza*, CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2011.
21. Petković V., *Uticaj tržišne strukture na ekonomsku efikasnost*, Srpski ekonomski forum, Beograd, 2008.
22. Savić LJ., Tržišne strukture u Jugoslovenskoj industriji, Industrija, 1/4, Ekonomski institut, Beograd, 2000.
23. Samuelson P., Nordhaus V., *Ekonomija*, MATE Zagreb, 2009.
24. Stojanović B., Radivojević V., Koncentracija ponude kao izraz nesavršenosti tržišta: primer nespecijalizovane trgovine na malo na tržištu grada Niša, *Ekonomika preduzeća*, br. 6, 2008.

25. Stojanović I., *Mikroekonomска теорија цене*, Savremena administracija, Beograd, 1996.
26. Šaj O., Industrijska organizacija – teorija i primena, (prevod), CID Ekonomski fakultet u Beogradu, 2005.
27. Štiglic DŽ., *Ekonomija javnog sektora*, prevedeno delo, CID Ekonomski fakultet u Beogradu, 2013.

FINANSIRANJE VOJNOG ZDRAVSTVENOG OSIGURANJA¹

Stefan Miladinović², Radovan Damnjanović³

Apstrakt: *Vodenje finansija javnih susreće se sa znatnim problema, naročito tamo gde su doprinosi za zdravstveno osiguranje dominantni mehanizmi finansiranja. Veliki broj zemalja širom sveta, susreo se sa određenim problemima u funkcionisanju i finansiranju vojnih sistema zdravstvenog osiguranja. Vrlo često postoji mnogo više zahteva nego materijalnih mogućnosti. Mnoge od njih traže najbolja rešenja, jer je reforma sistema zdravstvenog osiguranja jedan od prioriteta kako države tako i vojske na putu opšte transformacije*

Zdravstveno osiguranje Vojske Srbije funkcioniše i zasniva se na sistemu tekućeg usklađivanja prihoda sa rashodima iz zdravstvenog osiguranja. U okviru ovog sistema dolazi do finansijskog transfera od populacije tekuće zaposlenih ka populaciji koja ima pravo na vojno zdravstveno osiguranje. Odnos broja aktivnih osiguranika i korisnika zdravstvenog osiguranja (tzv. racio zavisnosti) je nezadovoljavajući, a za isplate nadoknada korisnika vojnog zdravstvenog invalidskog osiguranja neophodno je subvencionisanje sredstava iz budžeta.

Ključne reči: *zdravstveno osiguranje, vojni osiguranici, doprinosi, sredstva budžeta, finansiranje, održivost.*

FINANCING OF MILITARY HEALTH INSURANCE

Abstract: *Managing public finance is facing considerable problems, especially where health insurance contributions are dominant funding mechanisms. A large number of countries around the world have encountered certain problems in the functioning and financing of military health insurance systems. Very often there are many more demands than material possibilities. Many of them are looking for the best solutions, because the reform of the health insurance system is one of the priorities of both the state and the military on the path of general transformation.*

¹ Ovaj članak je proistekao iz istraživačkog rada u okviru projekta "Razvoj finansijske službe Vojske Srbije od 1985. do 2015.godine" koji se finansira sredstvima Ministarstva odbrane Republike Srbije. Projekat se vodi pod evidencionim brojem VA-DH5/17-19.

² Stefan Miladinović, student master sr+tudija Javne finansije, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

³ Docent, dr Radovan Damnjanović, Generalstab VS, Ulica Gardijska br. 7, Beograd, Srbija,

The health insurance of the Serbian Armed Forces operates and is based on the system of current harmonization of revenues with health insurance expenses. Within this system there is a financial transfer from the population of current employees to the population entitled to military health insurance. The ratio of the number of active insured and health insurance beneficiaries (the so-called dependency ratio) is unsatisfactory, and for the payment of compensation for users of military medical disability insurance, it is necessary to subsidize funds from the budget.

Key words: *health insurance, military insurants, contributions, budget funds, financing, sustainability.*

Uvod

Bez obzira na način organizovanja zdravstvenog osiguranja, troškovi zdravstvene zaštite imaju značajan rast u svim državama sveta. Troškovi zdravstvene zaštite beleže izuzeto brz rast kao posledica demografskih promena (starenje stanovništva), razvoja tehnike i tehnologije, sve većeg stepena obrazovanja stanovništva, pojave novih bolesti, kao i administrativnih troškova. Rast troškova, pored značaja samog zdravlja i zdravstvene zaštite, ističe zdravstveno osiguranje kao jedno od najvažnijih socijalnih, ekonomskih, a time i političkih pitanja.

Vođenje finansija javnih susreće se sa znatnim problemima, naročito tamo gde su doprinosi za zdravstveno osiguranje dominantni mehanizmi finansiranja. Veliki broj zemalja širom sveta susreo se sa određenim problemima u funkcionalanju i finansiranju vojnih sistema zdravstvenog osiguranja. Vrlo često postoji mnogo više zahteva nego materijalnih mogućnosti. Mnoge od njih traže najbolja rešenja, jer je reforma zdravstvenog osiguranja jedan od prioriteta, kako države, tako i vojske, na putu opšte transformacije.

Zdravstveno osiguranje Vojske Srbije funkcioniše i zasniva se na sistemu tekućeg usklađivanja prihoda sa rashodima iz zdravstvenog osiguranja. U okviru ovog sistema dolazi do finansijskog transfera od populacije tekuće zaposlenih ka populaciji koja ima pravo na vojno zdravstveno osiguranje. Odnos broja aktivnih osiguranika i korisnika zdravstvenog osiguranja (tzv. racio zavisnosti) je nezadovoljavajući, a za isplate nadoknada korisnika vojnog zdravstvenog invalidskog osiguranja neophodno je subvencionisanje sredstava iz budžeta.

Finansiranje vojnog zdravstvenog sistema se ne može obezbediti iz Fonda. Finansijska sredstva koja se dobijaju po osnovu uplate za obavezno zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika nedovoljna su za finansiranje jednog složenog i

organizovanog sistema kakv je vojni zdravstveni sistem. Zbog toga je neophodno obezbediti odgovarajuća sredstva iz budžeta kako bi se obezbedilo nesmetano funkcionisanje vojnozdravstvenih ustanova i zadovoljenje potreba po pitanju zdravstvene zaštite vojnih osiguranika. Dakle potrebno je izvršiti jasno razdvajanje sredstava za finansiranje vojnog zdravstvenog sistema iz fonda i iz budžeta.

Oblici organizovanja zdravstvenog sistema

Jedna od oblasti od posebnog značaja pored ekonomskog sistema kako za državu, društvo tako i za pojedince je i Zdravstveni sistem, pored obrazovnog, penzionog, sistema kulturnih vrednosti i kulturne politike i dr.

U literaturi se može naći više različitih definicija sistema, već prema tome šta se želelo naglasiti. Jedna od definicija koja će nam poslužiti za definisanje pojma zdravstvenog sistema kaže da je „Sistem se može odrediti kao neki skup elemenata sačinjen za dostizanje unapred zadanog cilja”(Stoiljković & Vukadinović, 1984)

Zdravstveni sistem je složena celina od čijeg funkcionisanja u velikoj meri zavisi stepen zdravstvenog stanja populacije što se posredno odražava i na ekonomski sistem.(Santere et al, 1996)

Kada je reč o zdravstvenom sistemu može se reći da je zdravstveni sistem deo celokupnog sistema jedne zemlje i predstavlja jedinstvenu, strukturno uređenu i funkcionalnu celinu, čiji je cilj očuvanje zdravlja građana, a koji se ostvaruje sprovodenjem mera sistema zdravstvene zaštite.

Dakle drugim rečima zdravstveni sistem obuhvata sve one koji pružaju zdravstvenu zaštitu (javno ili privatno, licencirano ili nelicencirano, legalno ili ilegalno, na tradicionalan ili naučni način), takođe aktivnosti onih koji obezbeđuju specijalizovane ulaze u procese pružanja zdravstvenih usluga (škole, fakulteti ili proizvodači lekova i medicinske opreme), zatim tokove novca kojima se finansira takva zaštita zdravlja (zvanično ili nezvanično, direktno ili preko posrednika), kao i finansijske posrednike, planere i regulatorna tela koja kontrolišu, finansiraju i utiču na one koji direktno pružaju zdravstvene usluge i aktivnosti organizacija koje pružaju preventivne usluge (javne ili privatne ili neprofitne, lokalne ili nacionalne ili međunarodne).

U dostupnoj literaturi se mogu naći različite definicije zdravlja u zavisnosti sa kog apekta se definise, a najčešće citirana definicija zdravlja je definicija koju koristi Svetska zdravstvena organizacija. U okviru konstitutivnog akta Svetske zdravstvene organizacije koji je usvojen 1946. godine na Međunarodnoj zdravstvenoj konferenciji održanoj u Njujorku zdravlje je definisano kao "stanje

potpunog fizičkog, mentalnog (psihičkog) i socijalnog blagostanja koje se može ostvariti postizanjem ravnoteže između procesa koji se odigravaju unutar čovekovog organizma, njegove ličnosti i odnosa čoveka sa okolinom (a ne samo odsustvo bolesti i nesposobnosti)". Ova definicija predstavlja osnovu i orijentir za organizovanje i adekvatno funkcionisanje zdravstvenih sistema polazeći od kompleksne međuzavisnosti fizičkih (tela) psihičkih (uma) i socijalnih karakteristika (socijalna prilagođenost).

Oblici zdravstvene zaštite

Kada je reč o oblicima zdravstvene zaštite može se reći da funkcija finansiranja sistema zdravstvene zaštite opredeljujuće utiče na oblik organizovanja zdravstvenog sistema, odnosno tačnije rečeno način plaćanja zdravstvenog osiguranja kao jednog od delova izvora prihoda zdravstvenog sistema.

U odnosu na način plaćanja zdravstvenog osiguranja danas u svetu postoje nekoliko različitih sistema zdravstvenog osiguranja

Karakteristike koje se uzimaju pri definisanju opštih modela finansiranja zdravstvenog osiguranja(Rakonjac, 2010):

- način mobilisanja finansijskih sredstava koji omogućava funkcionisanje sistema zdravstvenog osiguranja (uplata doprinosa, poreza itd.),
- metod plaćanja zdravstvenih usluga (po osiguranom licu i td.) način finansiranja bolnica i
- sistem kontrole sprovođenja zdravstvene zaštite.

Različite kombinacije prethodno navedenih karakteristika predstavljaju određeni model finansiranja zdravstvenog osiguranja. U praksi je veoma teško pronaći tzv."čiste" modele finansiranja zdravstvenog osiguranja. Pripadnost dotičnom modelu finansiranja se određuje na osnovu preovlađujućih karakteristika određenog.

Prema Svetskoj zdravstvenoj organizaciji postoje sledeći tipovi modela zdravstvenog osiguranja:

1. Bizmarkov model (1883.g.) koji se naziva "klasičnim" (obaveznim) zdravstvenim osiguranjem, ili tzv. "socijalnim zdravstvenim osiguranjem";
2. Beveridžov model (1948.g.), u literaturu poznat kao model "budžetskog zdravstvenog osiguranja" ili "nacionalne zdravstvene službe (servisi)";
3. Semaškov model (1920.g.) ili model "državno vođene zdravstvene zaštite".

Pored navedenih modela finansiranja zdravstvenog osiguranja u svetskom zdravstvenom osiguranju postoji i podela na:

Potpun (čist) državni/javni model. Ovaj model finansiranja zdravstvenog osiguranja prisutan je kod malog broja zemalja i to npr. (na Kuba, Severna Koreja). Kod ovog modela država finansira i reguliše pružanje zdravstvenih usluga korisnicima zdravstvenog osiguranja.

Preovladavajuće (dominantno) javni model u kome se oblast zdravstva dominantno finansira iz javnih izvora, a sprovođenje zdravstvene zaštite preovladavajuće je u nadležnosti javnih zdravstvenih službi.

Mešoviti model finansiranja zdravstvenog osiguranja podrazumeva kombinaciju javnog i privatnog modela finansiranja.

Preovladavajuće (dominantno) privatni model karakteriše najvećim delom privatno finansiranje zdravstvenog osiguranja i privatno pružanje zdravstvenih usluga. Ovaj model je prisutan u SAD-u, gde je početkom ovog veka oko 44% sredstava u javnom sektoru mobilisano iz javnih izvora.

Potpun (čist) privatni model finansiranja zdravstvenog osiguranja je model koji se primenjuje npr. u Singapuru, gde se preko 90% zdravstvene zaštite finansira direktno od strane korisnika osiguranja.

Pored navedenih podela postoje i sledeći modeli finansiranja zdravstvenog osiguranja(Rakonjac, 2010):

1. Model obaveznog zdravstvenog osigurnja (Bizmarkov),
2. Model nacionalne zdravstvene službe (Beveridžov) i
3. Model privatnog zdravstvenog osiguranja.

Jedna od najjednostavnijih i najrasprostranjenijih podela koja se može naći u literaturi je podela na evropski i američki model.

Finansiranje zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika

Pri definisanju pojma vojnog zdravstvenog sistema poči ćemo od definicije zdravstvenog sistema koja kaže da je zdravstveni sistem deo celokupnog sistema jedne zemlje i predstavlja jedinstvenu, strukturno uređenu i funkcionalnu celinu, ciji je cilj očuvanje zdravlja građana, a koji se ostvaruje sprovodenjem mera sistema zdravstvene zaštite.

Iz napred rečenog proizilazi da je vojni zdravstveni sistem deo zdravstvenog sistema Republike Srbije i predstavlja jedinstvenu, strukturno uređenu i

funkcionalnu celinu čiji je cilj očuvanje zdravlja pripadnika MO i VS i ostalih korisnika prava, a koji se ostvaruje sprovođenjem mera sistema zdravstvene zaštite.

Organizacija vojnog zdravstvenog sistema

Vojni zdravstveni sistem čine:

- 1) Vojne zdravstvene ustanove;
- 2) Zdravstvena odeljenja – ambulante;
- 3) Zdravstveni radnici i zdravstveni saradnici; i
- 4) Korisnici prava zdravstvene zaštite vojnog zdravstvenog sistema.

Pod korisnicima prva podrazumevaju se sva lica koja na osnovu zakonskih propisa imaju pravo da koriste usluge Vojnog zdravstvenog sistema, a to su: vojni osiguranici i članovi njihovih porodica.

Zdravstvena zaštita i zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika

Zdravstvena zaštita vojnih osiguranika je organizovana i sveobuhvatna delatnost sa osnovnim ciljem da se ostvari najviši nivo očuvanja zdravlja korisnika prava;

Zdravstvena delatnost je delatnost kojom se obezbeđuje zdravstvena zaštita korisnika prava i drugih lica, a koja obuhvata sprovođenje mera i aktivnosti zdravstvene zaštite koje se, u skladu sa zdravstvenom doktrinom i uz upotrebu zdravstvenih tehnologija, koriste za očuvanje i unapređenje zdravlja ljudi.

Vojna zdravstvena služba je zdravstvena služba u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije koja obavlja zdravstvenu delatnost kao logističku podršku Vojske Srbije u miru i u ratu i pruža zdravstvenu zaštitu korisnicima prava i drugim licima u skladu sa zakonom.

Zdravstvena delatnost u vojnoj zdravstvenoj službi po ugledu na zdravstvenu službu Republike Srbije organizvana je na primarnom, sekundarnom i tercijalnom nivou.

Normativno uređenje zdravstvene zaštite vojnih osiguranika

Pored Ustava, Zakona o zdravstvenoj zaštiti i Zakona o zdravstvenom osiguranju kao glavnim zakonima koji definišu i uređuju sistem zdravstvene zaštite u Republici Srbiji postoje i dodatna normativna akta koja bliže uređuju zdravstvenu

zaštitu vojnih osiguranika u vidu uredbi, pravilnika odluka i rešenja od kojih se mogu izdvojiti sledeći:

- Ustav Republike Srbije (komentar dat u drugom poglavlju),
- Zakon o zdravstvenoj zaštiti (komentar dat u drugom poglavlju),
- Zakon o osiguranju (komentar dat u drugom poglavlju),
- Zakon o Vojsci Srbije,
- Uredba o načinu ostvarivanja prava iz zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika i članova njihovih porodica,
- Pravilnik o zdravstvenoj zaštiti vojnih osiguranika i članova njihovih porodica,
- Pravilnik o indikacijama za protetička ortočika i druga sredstva odnosno pomagala i sanitарne sprave,
- Odluka o visini naknade putnih troškova u vezi sa ostvarivanjem prava iz zdravstvenog osiguranja
- Odluka o izgledu zdravstvene knjižice i identifikacione kartice vojnih osiguranika
- Odluka o visini naknade pogrebnih troškova u slučaju smrti osiguranog lica
- Rešenje o utvrđivanju indikacija za ostvarivanje medicinske rehabilitacije vojnih osiguranika i članova njihovih porodica.
- Zakonom o Vojsci Srbije (član 75.) definisan je deo koji se odnosi na lečenje i bolovanje odnosno status profesionalnog vojnog lica koje se u dužem vremenskom periodu nalazi na bolovanju i lečenju.
- Uredbom o načinu ostvarivanja prava iz zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika i članova njihovih porodica uređen je način ostvarivanja prava koja su definisana zakonskom regulativom
- Pravilnici, odluke i rešenja bliže uređuju oblast ostvarivanja prava iz oblasti zdravstvene zaštite za vojne osiguranike i članove njihovih porodica.

Organizacija zdravstvenog osiguranja

Obezbeđivanje i sprovođenje obaveznog zdravstvenog osiguranja korisnika prava obavlja Fond sa sedištem u Beogradu.

Fond za socijalno osiguranje vojnih osiguranika(SOVO)

Fond za SOVO je pravno lice sa statusom organizacije za obavezno socijalno osiguranje u kojem se ostvaruju prava iz obavezognog zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika i obezbeđuju sredstva za zdravstveno osiguranje i materijalno obezbeđenje korisnika prava, u skladu sa zakonom kojim se uređuje zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika.

Fond za SOVO se upisuje u sudski registar i nosilac je prava, obaveza i odgovornosti u pravnom prometu u odnosu na sredstva za finansiranje zdravstvenog osiguranja i materijalnog obezbeđenja kojima raspolaže. To mu omogućava da ostvaruje stručnu, poslovnu i drugu saradnju, zaključuje ugovore i obavlja druge poslove sa fizičkim i pravnim licima.

Fond za SOVO je organizaciona jedinica u sastavu Sektora za budžet i finansije Ministarstva odbrane Republike Srbije. Osnovna delatnost Fonda za SOVO koji nastavlja sa radom je ostvarivanje prava i obaveza iz obavezognog zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika i obezbeđivanje sredstava za zdravstveno osiguranje i materijalno obezbeđivanje korisnika prava u skladu sa zakonom kojim se uređuje zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika.

Finansiranje vojnog zdravstvenog sistema

Pre nego što se upustimo u konketnu analizu finansiranja zdravstvenog sistema u MO i VS izvršićemo pojmovno određenje finansiranja vojnog zdravstvenog sistema. Kao polazna osnova poslužiće definicija o pojmu finansiranja koja je data u knjizi Materijalno i finansijsko poslovanje u vojsci, gde se: „Pod finansiranjem podrazumevaju svi oblici formiranja i upotrebe novčanih sredstava radi zadovoljenja mnogobrojnih drustvenih potreba i ostvarivanje odredjenih drustvenih ciljeva. U tom smislu u finansiranje spadaju raznovrsne novčane operacije kao sto su tekuća i svakodnevna naplaćivanja i isplaćivanja u gotovom novcu, zatim odobrenje, korišćenje i vraćanje kredita, zaključivanje državnih zajmova, zavođenje razrezivanje i izmirivanje javnih obaveza u novcu (porezi doprinosi, takse, carine i dr.) i upotreba tako dobijenih novčanih sredstava za izmirivanje državnih izdataka.”(Andrić i dr., 2002)

Na osnovu citirane definicije može se definisati finansiranje vojnog zdravstvenog sistema na sledeći način: Pod finansiranjem vojnog zdravstvenog sistema se podrazumevaju svi oblici formiranja i upotrebe novčanih sredstava radi zadovoljenja potreba iz oblasti sistema zdravstvene zaštite u MO i VS i korisnika prava vojnog zdravstvenog osiguranja. U tom smislu u finansiranje spadaju raznovrsne novčane operacije kao što su tekuća i svakodnevna naplaćivanja i isplaćivanja u gotovom novcu, zatim odobrenje, korišćenje i vraćanje kredita,

zaključivanje državnih zajmova, zavodenje razrezivanje i izmirivanje javnih obaveza u novcu (porezi doprinosi, takse, carine i dr.) i upotreba tako dobijenih novčanih sredstava za izmirivanje državnih izdataka.

Drugim rečima finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema obuhvata sve finansijske prihode i rashode kojima se stvaraju povoljni uslovi za nesmetano funkcionisanje i rad vojnih zdravstvenih ustanova i sve finansijske prihode i rashode kojima se omogućava ispunjavanje obaveza i ostvarivanje prava iz oblasti zdravstvene zaštite i zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika.

Za finansiranje napred navedenog sačinjava se finansijski plan. Finansijski plan je instrument finansiranja organizacija obaveznog socijalnog osiguranja.(Radičić i Raičević, 2008) Zakonom o budžetskom sistemu propisano je da svaka organizacija obaveznog socijalnog osiguranja ima finansijski plan u kojem iskazuje svoje prihode i rashode. Budući da je Fond SOVO pravno lice sa statusom organizacije za obavezno socijalno osiguranje u kojem se ostvaruju prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika i obezbeđuju sredstva za zdravstveno osiguranje i materijalno obezbeđenje korisnika prava nameće se zaključak da mora imati Finansijski plan.

Takođe, je definisano da je finansijski organ Uprave za vojno zdravstvo odgovoran za vođenje evidencije izvršenja finansijskog plana, izrađuje mesečne, periodične i godišnje izveštaje i analizira izvršenje finansijskog plana po elementima prihoda i rashoda finansiranja koji su u nadležnosti Uprave za vojno zdravstvo.

Finansiranje vojnog zdravstvenog sistema obuhvata finansiranje obaveza iz Zdravstvnog osiguranja vojnih osiguranika koje realizuje fond SOVO i finansiranje Vojno zdravstvenih ustanova i Zdravstvenih odeljenja-ambulanti koje realizuje Ministarstvo odbrane preko Uprave za vojno zdravstvo.

Radi utvrđivanja procentualnog odnosa finansiranja Vojnog zdravstvenog sistema iz budžeta i iz Fonda (doprinosi za zdravstveno osiguranje) izvršićemo analizu realizacije finansijskog plana fonda SOVO i analizu rashoda Uprave za vojno zdravstvo za 2014., 2015. i 2016. godinu.

Finansijsko poslovanje Fonda obuhvata:

- izradu finansijskog plana prihoda i rashoda;
- ostvarivanje prihoda i izvršenje rashoda;
- vođenje poslovnih knjiga;
- sastavljanje završnog računa i bilansa.

Pripreme, dostavljanje i usvajanje finansijskog plana i završnog računa Fonda obavlja se u skladu sa zakonom kojim se uređuje budžetski sistem Republike Srbije.

Godišnjim Finansijskim planom Fonda za finansiranje prava iz zdravstvenog i socijalnog osiguranja vojnih osiguranika planiraju se prihodi i primanja i rashodi i izdaci.

Sredstva se obezbeđuju iz prihoda i primanja koja čine sredstva Fonda u skladu sa odredbom člana 20. Uredbe i to iz sledećih izvora:

Neraspoređenog viška prihoda iz ranijih godina (ekonomska klasifikacija 321311)

Doprinosa na bruto plate i ostala lična primanja profesionalnih vojnih lica koja služe za utvrđivanje penzijskog osnova.

Prihoda od prodaje dobara i usluga, odnosno od prodaje zdravstvenih knjižica i učešća vojnih osiguranika u troškovima lečenja.

Mešovitih i neodređenih prihoda (ekonomska klasifikacija 771111, 742266, 743461, 745122, 745167) odnosno od zakupnina za stanove u vlasništvu Fonda, povrata pretplaćene naknade dela troškova za stanovanje i sl.

Transfera između budžetskih korisnika na istom nivou (ekonomska klasifikacija 733169 i 741166), odnosno od doprinosa za zdravstveno osiguranje KVP koji plaća RF PIO za vojne osiguranike.

Primanja od prodaje nefinansijske imovine – stanova (ekonomska klasifikacija 811166).

Finansiranje zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika za 2014. godinu

Sadržaj Finansijskog plana Fonda za 2014. godinu dat je u Prilogu 2.

Za potrebe rada vršićemo analizu prihodnih sredstava koja se odnose na finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema i to sredstva čiji je izvor prihoda budžet (budžetska sredstva) i doprinosi koji se uplaćuju na ime zdravstvenog osiguranja i rashoda kojim se finansiraju izdaci na ime ostvarivanja Prava iz socijalnog osiguranja (organizacije obaveznog socijalnog osiguranja) za korisnika vojnog zdravstvenog osiguranja.

Osnovni izvor obezbeđenja ovih sredstava je doprinos za obavezno zdravstveno osiguranje koji se obračunava na bruto plate profesionalnih vojnih lica i neto vojne penzije i uplaćuje ovom Fondu od strane Ministarstva odbrane i Republičkog

fonda za penzijsko i invalidsko osiguranje. Obračun i uplata se vrše na osnovu Zakona o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje ("Službeni glasnik RS", br. 84/04, 61/05 i 62/06), kojim je određena stopa doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje za zaposlenog i poslodavca i primenjuje se na bruto plate profesionalnih vojnih lica i neto vojne penzije.

U 2014. godini naplaćena su sredstva Fonda za zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika u ukupnom iznosu od 4.941.687.848,02 dinara, prema sledećem:

u iznosu od 2.196.393.566,46 dinara od doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje na bruto plate profesionalnih vojnih lica koji Fondu uplaćuje Računovodstveni centar Sektora za budžet i finansije Ministarstva odbrane (ekonomска klasifikacija 721122 i 721226);

u iznosu od 2.708.123.075,69 dinara od doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje na neto vojne penzije koji Fondu uplaćuje Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje Republike Srbije (ekonomска klasifikacija 781318) i

u iznosu od 37.171.205,83 dinara od prodaje zdravstvenih knjižica sa elektronskom karticom, učešća vojnih osiguranika u troškovima lečenja i od refundacije rashoda po osnovu prinudne naplate duga vojnim penzionerima (ekonomска klasifikacija 742361, 743461, 742366).

Analizom prikazanih sredstava koja su uplaćena Fondu za 2014. godinu jedino se sredstva Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret zaposlenih (ekonomска klasifikacija 721122) u iznosu od 1.098.195.173,55 mogu smatrati kao sredstva koja potiču od doprinosa.

Dok sredstva koja su uplaćena Fondu po osnovu Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret poslodavca (ekonomска klasifikacija 721226) u iznosu od 1.098.198.392,91, kao i sredstva koja su uplaćena po osnovu Doprinos za zdravstveno osiguranje KVP koji plaća RF za PIO (ekonomска klasifikacija 781318) u iznosu od 2.708.123.075,69 smatraju kao sredstva iz budžeta.

U 2014. godini isplaćeni su rashodi na teret sredstava iz Fonda za zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika po osnovu Prava iz socijalnog osiguranja (organizacije obaveznog socijalnog osiguranja) prema sledećem:

- za korišćenje usluga i roba – stalni trškovi, troškovi službenih putovanja, usluge po ugovoru, specijalizovane usluge, tekuće popravke i održavanje, administrativni materijal i medicinski materijal u iznosu od 167.846.263,63 dinara (ekonomска klasifikacija deo 420000);

- za refundaciju troškova i ostala prava koja se isplaćuju osiguranicima kao i neposredno pružaocima usluga u iznosu od 6.066.552.542,87 dinara (ekonomska klasifikacija 471000,471199 i deo 471199);
- za naknade za porodicu u iznosu od 40.497,89 dinara (ekonomska klasifikacija 4723)
- za nabavku administrativne i medicinske opreme u iznosu od 143.295.250,90 dinara (ekonomska klasifikacija 512212, 512221, 512222, 512511 i 512521);

Finansiranje vojno zdravstvenih ustanova za 2014. godinu

Za finansiranje rada Vojne zdravstvene ustanove mogu obezbediti sredstva na sledeći način:

- od organizacije zdravstvenog osiguranja, odnosno Fonda za socijalno osiguranje vojnih osiguranika (u daljem tekstu: Fond);
- iz budžeta;
- prodajom usluga i proizvoda koji su u neposrednoj vezi sa zdravstvenom delatnošću vojne zdravstvene ustanove;
- obavljanjem naučnoistraživačke i obrazovne delatnosti;
- od poklona;
- od zaveštana.

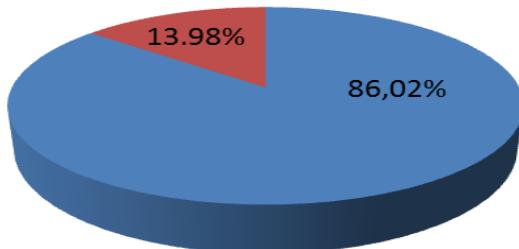
Za potrebe rada osvrnućemo se na sredstva koja se ostvaruju iz budžeta odnosno koja im se dodeljuju.

Finansijskim planom Ministarstva odbrane za 2014. godinu organizacijskim celinama vojnog zdravstva (Upravi za vojno zdravlje i njoj podčinjenim sastavima) dodeljena su finansijska sredstva za tekuće rashode Prema prilogu br. 5

Angažovana finansijska sredstva za tekuće rashode u 2014. Iznosila su 2.946.498.983,09 dinara, a navedena sredstva su direktna budžetska sredstva.

ФИНАНСИРАЊЕ ВОЈНОГ ЗДРАВСТВЕНОГ СИСТЕМА 2014. ГОДИНА

■ БУЏЕТ ■ ДОПРИНОС



Grafikon 1. Zaključak o finansiranju vojnog zdravstvenog sistema za 2014. godinu.

Može se zaključiti da je finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema u 2014. godini obezbeđeno sredstvima koja su uplaćena na račun Fonda SOVO i to većim delom iz budžeta u iznosu od 3.806.321.467 dinara , a manjim delom iz doprinosa u iznosu od 1.098.195.173,55 dinara i raspodelom sredstva iz budžeta Ministarstva odbrane vojno zdravstvenim ustanovama za finansiranje tekućih godišnjih rashoda u iznosu 2.946.498.983,09 dinara.

Ukupno je za finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema u 2014. godini obezbeđeno 7.851.015.623,00 od čega je 6.752.820.450,00 dinara iz budžeta i 1.098.195.173,55 dinara iz doprinosa. Odnosno procentualno 86,02 % sredstva iz budžeta i 13,98 % sredstva iz doprinosa.

Finansiranje zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika za 2015. godinu

Sadržaj Finansijskog plana Fonda za 2015. Godinu (podaci postoje za period 01. januar do 30. septembar) dat je u Prilogu 3.

Za potrebe rada vršićemo analizu prihodnih sredstava koja se odnose na finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema i to sredstva čiji je izvor prihoda budžet (budžetska sredstva) i doprinosi koji se uplaćuju na ime zdravstvenog osiguranja i rashoda kojim se finansiraju izdaci na ime ostvarivanja Prava iz socijalnog osiguranja (organizacije obaveznog socijalnog osiguranja) za korisnika vojnog zdravstvenog osiguranja.

Tabela 1. Prihodi Fonda SOVO ostvareni od doprinosa za 2015. Godinu

R. br.	Ekonomska klasifikacija	Prihodi i primanja	Naplaćeni prihodi i primanja	Izvor
2.1.	721122	Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret zaposlenih - za vojne osiguranike	675.352.382,19	doprinos
2.2	721226	Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret poslodavca - za vojne osiguranike	675.356.071,42	budžet
2.12	781318	Doprinos za zdravstveno osiguranje KVP koji plaća RF za PIO - za vojne osiguranike	1.612.898.352,78	budžet
Ukupno naplaćeni prihodi i primanja			2.912.706.805,61	

Izvor: Izveštaj o izvršenju Finansijskog plana Fonda SOVO za 2015. godinu.

U 2015. godini (period januar septembar) naplaćena su sredstva Fonda za zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika u ukupnom iznosu od 2.912.706.805,61 dinara, prema sledećem:

u iznosu od 1.350.708.453,61 dinara od doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje na bruto plate profesionalnih vojnih lica koji Fondu uplaćuje Računovodstveni centar Sektora za budžet i finansije Ministarstva odbrane (ekonomska klasifikacija 721122 i 721226);

u iznosu od 1.612.898.352,78 dinara od doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje na neto vojne penzije koji Fondu uplaćuje Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje Republike Srbije (ekonomska klasifikacija 781318) i

u iznosu od 13.553.223,13 dinara od prodaje zdravstvenih knjižica sa elektronskom karticom, učešća vojnih osiguranika u troškovima lečenja i od refundacije rashoda po osnovu prinudne naplate duga vojnim penzionerima (ekonomska klasifikacija 741166, 742361, 742366).

Analizom prikazanih sredstava koja su uplaćena Fondu za 2015. godinu jedino se sredstva Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret zaposlenih (ekomska klasifikacija 721122) u iznosu od 675.352.382,19 mogu smatrati kao sredstva koja potiču od doprinosa.

Dok sredstva koja su uplaćena Fondu po osnovu Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret poslodavca (ekomska klasifikacija 721226) u iznosu od 675.356.071,42 kao i sredstva koja su uplaćena po osnovu Doprinosa za zdravstveno osiguranje KVP koji plaća RF za PIO (ekomska klasifikacija 781318) u iznosu od 1.612.898.352,78 smatraju kao sredstva iz budžeta.

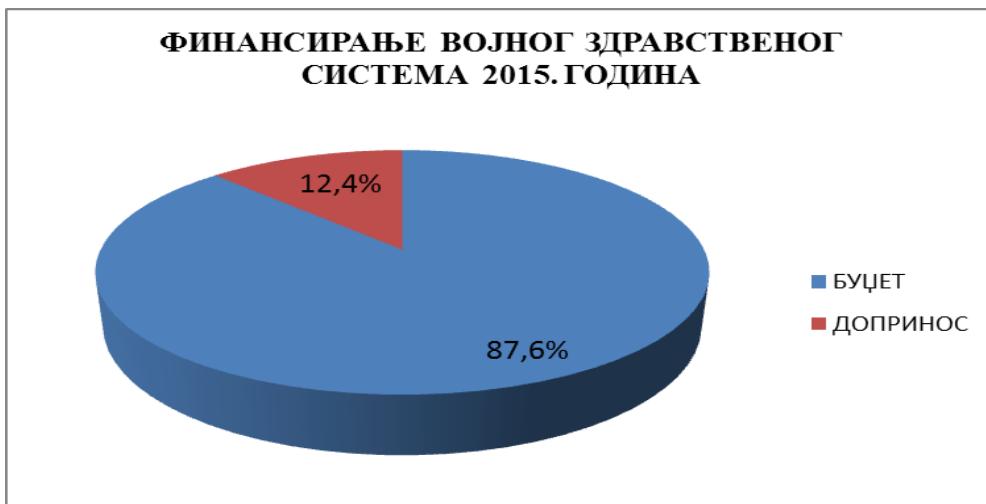
U periodu od 01.01. do 30.09.2015. godine isplaćeni su rashodi na teret sredstava Fonda za zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika u ukupnom iznosu, prema sledećem:

- za naknade zarada u toku privremene nesposobnosti za rad prouzrokovane bolešću 685.681.492,00,
- za refundaciju putnih troškova osiguranicima u zemlji i inostranstvu 115.123.695,55,
- za pogrebne troškove 2.984.826,20
- za posmrtnu pomoć 41.236.140,54
- za ostala prava iz socijalnog osiguranja isplaćena osiguranicima, 8.909.280,98
- za isplate klinikama, bolnicama i ambulantama 283.735.549,59
- za isporučene lekove i medicinski materijal 1.913.659.284,17,
- za refundaciju apotekama za izdate lekove, pomagala i naprave 547.801.889,00
- za zdravstvenu zaštitu osiguranika koji žive u inostranstvu
- za pomagala i naprave-nabavka po receptima od strane v/o 109.061.204,27.

Finansiranje vojno zdravstvenih ustanova za 2015. godinu

Finansijskim planom Ministarstva odbrane za 2015. godinu organizacijskim celinama vojnog zdravstva (Upravi za vojno zdravlje i njoj podčinjenim sastavima) dodeljena su finansijska sredstva za tekuće rashode Prema prilogu br. 6

Angažovana finansijska sredstva za tekuće rashode u 2015. Iznosila su 2.452.263.758,38 dinara, a navedena sredstva su direktna budžetska sredstva.



Grafikon 2. Zaključak o finansiranju vojnog zdravstvenog sistema za 2015. godinu.

Može se zaključiti da je finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema u 2015. godini obezbeđeno sredstvima koja su uplaćena na račun Fonda SOVO i to većim delom iz budžeta u iznosu od 2.288.254.423,20 dinara, a manjim delom iz doprinosa u iznosu od 675.352.382,19 dinara i raspodelom sredstva iz budžeta Ministarstva odbrane vojno zdravstvenim ustanovama za finansiranje tekućih godišnjih rashoda u iznosu 2.452.263.758,38 dinara.

Ukupno je za finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema u 2015. godini obezbeđeno 5.415.870.563,77 od čega je 4.740.518.161,58 dinara iz budžeta i 675.352.382,19 dinara iz doprinosa. Odnosno procentualno 87,6 % sredstva iz budžeta i 12,4 % sredstva iz doprinosa.

Finansiranje zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika za 2016. godinu

Sadržaj Finansijskog plana Fonda za 2016. godinu dat je u Prilogu 4.

Za potrebe rada vršićemo analizu prihodnih sredstava koja se odnose na finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema i to sredstva čiji je izvor prihoda budžet (budžetska sredstva) i doprinosi koji se uplaćuju na име zdravstvenog osiguranja i rashoda kojim se finansiraju izdaci na име ostvarivanja Prava iz socijalnog osiguranja (organizacije obaveznog socijalnog osiguranja) za korisnika vojnog zdravstvenog osiguranja.

Tabela 2. Prihodi Fonda SOVO ostvareni od doprinosa za 2016. Godinu

R. br.	Ekonomска klasifikacija	Prihodi i primanja	Naplaćeni prihodi i primanja	Izvor
2.1.	721122	Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret zaposlenih - za vojne osiguranike	916.032.455,48	doprinos
2.2	721226	Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret poslodavca - za vojne osiguranike	916.035.111,37	budžet
2.12	781318	Doprinos za zdravstveno osiguranje KVP koji plaća RF za PIO – za vojne osiguranike	2.191.308.976,88	budžet
Ukupno naplaćeni prihodi i primanja		4.023.376.543,73		

Izvor: Izveštaj o izvršenju Finansijskog plana Fonda SOVO za 2016. godinu.

U 2016. godini naplaćena su sredstva Fonda za zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika u ukupnom iznosu od 4.041.658.654,73 dinara, prema sledećem:

- u iznosu od 1.832.067.566,85 dinara od doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje na bruto plate profesionalnih vojnih lica koji Fondu uplaćuje Računovodstveni centar Sektora za budžet i finansije Ministarstva odbrane (ekonomска klasifikacija 721122 i 721226);
- u iznosu od 2.191.308.976,88 dinara od doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje na neto vojne penzije koji Fondu uplaćuje Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje Republike Srbije (ekonomска klasifikacija 781318) i
- u iznosu od 18.282.211,00 dinara od prodaje zdravstvenih knjižica sa elektronskom karticom, učešća vojnih osiguranika u troškovima lečenja i od

refundacije rashoda po osnovu prinudne naplate duga vojnim penzionerima (ekomska klasifikacija 742361, 742366).

Analizom prikazanih sredstava koja su uplaćena Fondu za 2016. godinu jedino se sredstva Doprinosa za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret zaposlenih (ekomska klasifikacija 721122) u iznosu od 916.032.455,48 mogu smatrati kao sredstva koja potiču od doprinosa.

Dok sredstva koja su uplaćena Fondu po osnovu Doprinos za zdravstveno osiguranje zaposlenih na teret poslodavca (ekomska klasifikacija 721226) u iznosu od 916.035.111,37 kao i sredstva koja su uplaćena po osnovu Doprinosa za zdravstveno osiguranje KVP koji plaća RF za PIO (ekomska klasifikacija 781318) u iznosu od 2.191.308.976,88 smatraju kao sredstva iz budžeta.

U 2016. godini isplaćeni su rashodi na teret sredstava iz Fonda za zdravstveno osiguranje vojnih osiguranika po osnovu Prava iz socijalnog osiguranja (organizacije obaveznog socijalnog osiguranja) prema sledećem:

za korišćenje usluga i roba – stalni trškovi, troškovi službenih putovanja, usluge po ugovoru, specijalizovane usluge, tekuće popravke i održavanje, administrativni materijal i medicinski materijal u iznosu od 126.137.825,63 dinara (ekomska klasifikacija deo 420000);

za refundaciju troškova i ostala prava koja se isplaćuju osiguranicima kao i neposredno pružaocima usluga u iznosu od 4.525.229.228,64 dinara (ekomska klasifikacija 471000);

za naknade za porodicu u iznosu od 40.497,89 dinara (ekomska klasifikacija 4723)

za nabavku administrativne i medicinske opreme u iznosu od 224.630.412,46 dinara (ekomska klasifikacija 512511);

Finansiranje vojnozdravstvenih ustanova za 2016. godinu

Finansijskim planom Ministarstva odbrane za 2016. godinu organizacijskim celinama vojnog zdravstva (Upravi za vojno zdravlje i njoj podčinjenim sastavima) dodeljena su finansijska sredstva za tekuće rashode Prema prilogu br. 7

Angažovana finansijska sredstva za tekuće rashode u 2016. iznosila su 3.030.163.474,89 dinara, a navedena sredstva su direktna budžetska sredstva.



Grafikon 3: Zaključak o finansiranju vojnog zdravstvenog sistema za 2016. godinu.

Može se zaključiti da je finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema u 2016. godini obezbeđeno sredstvima koja su uplaćena na račun Fonda SOVO i to većim delom iz budžeta u iznosu od 3.107.344.088,25 dinara , a manjim delom iz doprinosa u iznosu od 916.032.455,48 dinara i raspodelom sredstva iz budžeta Ministarstva odbrane vojno zdravstvenim ustanovama za finansiranje tekućih godišnjih rashoda u iznosu 3.030.163.474,89 dinara.

Ukupno je za finansiranje Vojnog zdravstvenog sistema u 2014. godini obezbeđeno 7.053.540.018,62 od čega je 6.137.507.563,14 dinara iz budžeta i 916.032.455,48 dinara iz doprinosa. Odnosno procentualno 87,1% sredstva iz budžeta i 12,9% sredstva iz doprinosa.

Na osnovu izvršenih analiza finansiranja vojnog zdravstvenog sistema u 2014., 2015. i 2016. godini i dobijenih podataka može se zaključiti da budžet u finansiranju vojnog zdravstvenog sistema uzima učešće preko 85% i da se finansiranje vojnog zdravstvenog sistema ne može obezbediti iz Fonda. U ovoj analizi nisu u obzir uzimana sredstva koja se odnose na plate zaposlenih u Upravi za vojno zdravstvo i njenim organizacijskim jedinicama što bi ovaj procenat učešća budžetskih sredstava podiglo za još nekoliko indeksnih poena.

Zaključak

Vojni zdravstveni sistem deo zdravstvenog sistema Republike Srbije i predstavlja jedinstvenu, strukturno uredenu i funkcionalnu celinu čiji je cilj očuvanje zdravlja

pripadnika MO i VS i ostalih korisnika prava, a koji se ostvaruje sproveđenjem mera sistema zdravstvene zaštite.

Vojni zdravstveni sistem čine: Vojne zdravstvene ustanove, Zdravstvena odeljenja – ambulante, Zdravstveni radnici i zdravstveni saradnici i Korisnici prava zdravstvene zaštite vojnog zdravstvenog sistema.

Pod finansiranjem vojnog zdravstvenog sistema se podrazumevaju svi oblici formiranja i upotrebe novčanih sredstava radi zadovoljenja potreba iz oblasti sistema zdravstvene zaštite u MO i VS i korisika prava vojnog zdravstvenog osiguranja. U tom smislu u finansiranje spadaju raznovrsne novčane operacije kao što su tekuća i svakodnevna naplaćivanja i isplaćivanja u gotovom novcu, zatim odobrenje, korišćenje i vraćanje kredita, zaključivanje državnih zajmova, zavođenje razrezivanje i izmirivanje javnih obaveza u novcu (porezi doprinosi, takse, carine i dr.) i upotreba tako dobijenih novčanih sredstava za izmirivanje državnih izdataka.

Finansiranje vojnog zdravstvenog sistema obuhvata finansiranje obaveza iz Zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika koje realizuje fond SOVO i finansiranje Vojno zdravstvenih ustanova i Zdravstvenih odeljenja-ambulanti koje realizuje Ministarstvo odbrane preko Uprave za vojno zdravstvo.

Pravo na zdravstvenu zaštitu u Vojnom zdravstvenom sistemu ima ukupno 111.852 osiguranika, a u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije je zaposleno je 900 lekara i 100 stomatologa. Drugaćije rečeno na 1000 osiguranika ima 8,04 lekara što iznosi više od 3 puta u odnosu na prosek u Republici Srbiji.

Obično se kod mera koje se predlažu za unapređenje finansiranja zdravstvenog sistema predlažu mere koje se odnose na povećanje efikasnosti naplate doprinosa za zdravstveno osiguranje, kod vojnog-zdravstvenog sistema ta mera ne stoji. Naime obuhvat platiša doprinosa za vojno zdravstveno osiguranje je 100%, a visina primanja je transparenta tako da se naplaćuje zakonski procenat, što nije u civilnom delu gde se radnici ne prijavljuju ili ako su prijavljeni oni su najčešće prijavljeni na „minimalcu” što znatno umanjuje realan iznos sredstva koja bi se ostvarila po pitanju doprinosa za zdravstveno osiguranje.

Vojni zdravstveni sistem je specifičan u odnosu na civilni. Jedna od bitnih specifičnosti koja uvećava potrošnju u vojno-zdravstvenom sistemu jeste da se vojno zdravstvene ustanove organizuju na garnizonom principu odnosno u mestima gde postoje kasarne tako da često u manjim garnizonima gde je malo brojno stanje postoje ove ustanove koje svakako nisu u potpunosti iskorишćene.

Moguće mere koje bi unapredile sistem finasiranja vojnog-zdravstvenog sistema moble bi da budu sledeće:

Normativno pravana regulativa koja tretira zdravstvenu zaštitu vojnih osiguranika je zastarela uglavnom se svodi na Uredbe i Pravilnike koji datiraju još od devedesetih godina prošlog veka, zbog toga bi ovaj segment trebalo zakonski urediti donošenjem jedinstvenog zakona u kome bi se definisala sva pitanja i omogućilo vojnim osiguranicima da jednostavno i lako ostvaruju svoja prava iz domena zdravstvene zaštite

Povećati stepen angažovanja vojno-zdravstvenih ustanova za pružanje usluga civilnom sektoru čime bi se ostvarili još veći prihodi.

Da se sva sredstva koja se u vojnim-zdravstvenim ustanovama ostvarena na osnovu pružanja zdravstvenih usluga koriste za finansiranje vojnog zdravstvenog sistema za nabavku novih aparata i usavršavanje kadrova čime bi vojno-zdravstvene ustanove bile konkurentnije civilnim zdravstvenim ustanovama i privlačnije za građane, te bi se na taj način stvorili uslovi za uvećanje prihoda.

Literatura

1. Andrić M. i drugi, Materijalno i finansijsko poslovanje u vojski, GŠVJ, VA, Beograd 2002.
2. Jovičić K. i drugi, Sistemi zdravstvene zaštite i zdravstvenog osiguranja Uporedno pravna analiza u evropskim zemljama, Institut za upravno pravo Beograd, 2014.
3. Kesner-Škreb mr.sc. Marina; "Doprinosi za socijalno osiguranje", Finansijska teorija i praksa, 27 (2), 2003.g.
4. Mossialos, E., Thomson. S., (2004) Voluntary health insurance in the European Union, Brussels, World Health Organization.
5. Pak J., Pravo osiguranja, Univerzitet Singidunum Beograd, 2011.
6. Radičić M., Raičević B., Javne finansije teorija i praksa, Ekonomski fakultet Subotica, 2008.,
7. Rajnih, M. EMEU Praktikum, br. 8/10 (2008), Evropska agencija za rekonstrukciju,
8. Rakonjac-Antić T., Penzijsko i zdravstveno osiguranje, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet Beograd, 2010.
9. Stoilković M., Vukadić S., Operaciona istraživanja, VIZ Beograd, 1984.

10. Janković D., (2011) "Zdravstveno osiguranje kao faktor troškova zdravstvene zaštite", Škola biznisa Broj 4,
11. Milan M., Ana G., (2013), Organizacija i menadžment u zdravstvenom sistemu Srbije
12. Milena G. i drugi, (2010), Zdravstveni sistem i potrošnja u Srbiji od 2004. do 2008.
13. Santere E., Rehford, Neun P., Stephen; "Health Economics; Theories, Insights, and Industri Studies", Irwin, 1996.
14. Zakoni, uredbe i pravilnici:
15. Ustav Republike Srbije.
16. Zakon o Vojsci Srbije.
17. Zakon o državnoj upravi.
18. Zakon o zdravstvenoj zaštiti.
19. Zakon o osiguranju.
20. Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje.
21. Uredba o načinu ostvarivanja prava iz zdravstvenog osiguranja vojnih osiguranika i članova njihovih porodica.
22. Uredba o nadležnosti, delokrugu, organizaciji i načinu poslovanja Fonda SOVO.
23. Uredba o planu mreže zdravstvenih ustanova.
24. Uredba o dobrovoljnem zdravstvenom osiguranju.
25. Doktrina logistike Vojske Srbije, Uprava ya logistiku GŠVS, Beograd 2012.
26. Pravilnik o finansijskom poslovanju u MO i VS.
27. Pravilnik o zdravstvenoj zaštiti vojnih osiguranika i članova njihovih porodica.
28. Pravilnik o indikacijama za protetička ortotička i druga sredstva odnosno pomagala i sanitарne sprave.
29. Pravilnik o ugovaranju zdravstvene zaštite iz obavezognog zdravstvenog osiguranja sa davaocima zdravstvenih usluga za 2017. Godinu.
30. Odluka o visini naknade putnih troškova u vezi sa ostvarivanjem prava iz zdravstvenog osiguranja.
31. Odluka o izgledu zdravstvene knjižice i identifikacione kartice vojnih osiguranika.

MOGUĆNOSTI SPREČAVANJA SUKOBA INTERESA U POSTUPCIMA REALIZACIJE NABAVKI ZA POTREBE VOJSKE SRBIJE¹

Milica Milutinović², Dušan Savić³

Apstrakt: Predmet istraživanja je pravna zaštita sukoba interesa lica koja realizuju nabavke za potrebe Vojske Srbije, uskladu sa Zakonom o javnim nabavkama, kao i njihov uticaj na efikasno i ekonomično vršenje nabavki Vojske Srbije. Sprovodenjem istraživanja, nabavnu funkciju treba sagledati kao celinu u sistemu Vojske Srbije, kao celinu nje same i preduslova koji su neophodni da se ostvare kako bi se uspešno realizovala. Veoma je bitan i organizacioni momenat vezan za izvršenje nabavki, odnosno sama realizacija javnih nabavki u Vojsci Srbije primenom Zakona o javnim nabavkama

Ključne reči: sukob interesa, nabavke, Vojska Srbije.

POSSIBILITIES FOR PREVENTION OF CONFLICT OF INTEREST IN PROCEDURES FOR THE REALIZATION OF PROCUREMENTS FOR THE NEEDS OF MILITARY SERBIA

Abstract: The subject of the research is the legal protection of the conflict of interests of the persons who realize the procurement for the needs of the Army of Serbia, in accordance with the Law on Public Procurement, as well as their influence on the efficient and cost-effective procurement of the Army of Serbia. By carrying out the research, the procurement function should be considered as a whole in the system of the Serbian Armed Forces, as a whole, and the prerequisites that are necessary to achieve it in order to successfully implement it. Very important is the organizational moment related to the execution of procurements, that is, the realization of public procurement in the Army of Serbia by the implementation of the Law on Public Procurement

Key words: conflict of interest, procurement, Army of Serbia.

¹ Ovaj članak je proistekao iz istraživačkog rada u okviru projekta "Razvoj finansijske službe Vojske Srbije od 1985. do 2015.godine" koji se finansira sredstvima Ministarstva odbrane Republike Srbije. Projekat se vodi pod evidencijonim brojem VA-DH5/17-19.

² Student master studija Javne finansije, Vojska Srbije, Srbija

³ Student master studija Javne finasije, Vojska Srbije, Srbija

Uvod

Finansiranje odbrane, kao dela ukupne javne potrošnje, u visokom stepenu opredeljuju potrebe sprovođenja javnih nabavki. Poslednja decenija pokazuje da oko 30-40% budžeta Vojske Srbije čine izdaci za javne nabavke materijalnih dobara, radova i usluga, radi zadovoljenja različitih potreba kako Vojske Srbije, tako i sistema odbrane u celini.

Za Republiku Srbiju, javne nabavke predstavljaju važan segment tržišta imajući u vidu obim troškova za javne nabavke (oko 10% BDP-a). Otuda i potreba ostvarivanja pune kontrole zakonitosti procesa realizacije javnih nabavki i namenskog trošenja raspoloživih novčanih sredstava. Ista činjenica ukazuje na to da je javni sektor glavni potrošač za sve sektore ekonomije. Problem javnih nabavki, uključujući zakonodavni okvir, izvršavanje regulatornih funkcija, režim sprovođenja, sposobnost institucija javnog sektora da upravljaju javnim nabavkama, sastavni je deo i Strategije za tranzicionu podršku Svetske Banke.

Funkcija nabavki jeste, po svojoj prirodi, vrlo složena i sveobuhvatna delatnost u okviru materijalnog i finansijskog poslovanja Vojske. Ona obuhvata jednu široku lepezu aktivnosti, veza i odnosa, počev od planiranja novčanih sredstava i nabavki, do istraživanja tržišta i sprovođenja samog postupka nabavke.

Pravovremena nabavka veoma je značajna za funkcionisanje svakog sistema pa i jedinica i ustanova Vojske Srbije. Za nabavku sredstava iz domena "redovne delatnosti" (prehrambeni proizvodi, odeće, obuće, energenata za grejanje, pogonskog goriva, lekova, potrošnog materijala i sl.), troše se znatna sredstva odobrena u godišnjem planu rashoda. Utrošak većine navedenih pokretnih stvari je normiran. Tako npr. po ishrani i odevanju, tačno se može izvršiti proračun potrebnih prehrambenih proizvoda za brojno stanje, po grejanju, potrebna količina energenata za grejnu površinu i približan broj dana grejanja i sl. Nabavka navedenih pokretnih stvari u Vojsci, već više godina vrši se shodno Zakonu o javnim nabavkama Republike Srbije, koji svim svojim odredbama, sa stanovišta efikasnog i ekonomičnog vršenja nabavki za potrebe Vojske, nije u celini primenjiv na Vojsku kao specifičnog budžetskog korisnika.

U skladu sa navedenim, ovo istraživanje usmereno je na izvršenje nabavki za potrebe Vojske, sa svim preduslovima, vezama i odnosima, koji su od uticaja na realizaciju nabavke prema odredbama Zakona o javnim nabavkama. Da bi istražili efikasnost nabavki, koje se realizuju u Vojsci Srbije ne mogu se zaobići osnovna načela propisana navdenim Zakonom.

Sukob interesa kao prvani institut

Sukob interesa ili konflikt interesa predstavlja sukob javnog i privatnog interesa. Javni interes jeste interes države izražen u normativnim aktima, a subjekti koji nastupaju u ime državne vlasti (državni organi, funkcioneri i drugi ovlašćeni subjekti) imaju ovlašćenje i dužnost da štite u prvom redu javni interes. Primer može biti davanje određenih olakšica svom srodniku ili uticaj socijalnog radnika na klijenta da ga opunomoći, kako bi ovaj koristio tuda sredstva za lične potrebe umesto u interesu klijenta.

Zakonom o sprečavanju sukoba interesa pri vršenju javnih funkcija (Zakon o sprečavanju sukoba interesa pri vršenju javnih funkcija („Sl. glasnik RS“ br 43/2004)) (u daljem tekstu Zakon) određena je dužnost izbegavanja sukoba interesa. Funkcioner je dužan da javnu funkciju vrši tako da javni interes ne podredi privatnom, niti da među njima izazove sukob. Sukob javnog i privatnog interesa postoji kad funkcioner ima privatni interes koji utiče ili može uticati na vršenje njegove javne funkcije. Pri tome funkcioner ne sme biti ni u kakvom odnosu zavisnosti prema licima koja bi mogla uticati na njegovu nepristrasnost u obavljanju javne funkcije, niti koristiti javnu funkciju za sticanje bilo kakve koristi ili pogodnosti za sebe ili povezano lice, pri čemu se povezanim licem smatra:

- Bračni ili vanbračni drug funkcionera
- Krvni srodnik funkcionera u pravoj liniji
- Krvni srodnik funkcionera u pobočnoj liniji zaključno sa drugim stepenom srodstva
- Usvojilac i usvojenik
- Tazbinski srodnik zaključno sa prvim stepenom srodstva i
- Svako drugo pravno ili fizičko lice koje se, prema drugim osnovama i okolnostima, može opravdano smatrati interesno povezanim s funkcionerom.

Funkcioneru se zabranjuje da javnu funkciju koristi kako bi svojim uticajem na odluku zakonodavne, izvršne i sudske vlasti ostvario korist sebi ili drugom, stekao neko pravo ili pogodnost, zaključio pravni posao ili na bilo koji način interesno pogodovao sebi ili drugom.

Navedenim zakonom je određeno da ako organ ili telo raspravlja i odlučuje u stvari u kojoj funkcioner ili povezano lice ima privatni interes, funkcioner je dužan da postojanje privatnog interesa saopšti pre svog učešća u raspravi, najkasnije pre početka odlučivanja, a od te dužnosti izuzeti su samo narodni poslanici, poslanici i

odbornici. Pri tome funkcijer ne sme biti direktor, zamenik i pomoćnik direktora, član upravnog ili nadzornog odbora javnog preduzeća, ustanove, preduzeća ili bilo kog drugog pravnog lica sa učešćem državnog kapitala, osim kada je to propisano zakonom ili drugim posebnim propisom.

Zakonom je određeno da je funkcijer dužan da o svakom pritisku ili nepriličnom uticaju kome je izložen u vršenju javne funkcije odmah obavesti organ koji ga je postavio ili imenovao i Republički odbor. Ako je funkcijer izabran na javnu funkciju o tome obaveštava samo Republički odbor. Ako posumnja da neko činjenje ili nečinjenje može da izazove sukob interesa, funkcijer je dužan da zatraži mišljenje Republičkog odbora, što ne isključuje mogućnost pokretanja postupka u kome se odlučuje o tome da li postoji povreda ovog zakona.

Lica koja imaju posebnu dužnost prema društvu:

- Ortaci i komplementari
- Članovi društva sa ograničenom odgovornošću koji poseduju značajno učešće u osnovnom kapitalu društva
- Akcionari koji poseduju značajno učešće u osnovnom kapitalu društva
- Direktori, članovi Nadzornog odbora, zastupnici i prokuristi
- Likvidacioni upravnik

Zakon jasno nalaže da sva odgovorna lica poštuju propise i da se prema svojoj funkciji ili ulozi u privrednom društvu odnose moralno, uvažavajući najbolje interes društvo. Dužnost izbegavanja sukoba interesa postoji da bi se izbegle sve moguće malverzacije od strane privrednih lica ili funkcijera, a ukoliko se dese, da budu sankcionisane.

Sukob interesa podrazumeva sukob između ličnih interesa funkcijera (ne mora biti nužno finansijski) i njihove dužnosti kao državnog službenika - Sukob interesa podrazumeva sukob između javnih funkcija i privatnog interesa javnog funkcijera što bi moglo dovesti do a nepropisnog obavljanja njegove dužnosti i odgovornosti.(Esadze, 2013)

Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) ulaže velike napore za regulisanje oblasti sukoba interesa koji definiše na sledeći način: „sukob interesa uključuje sukob između javne dužnosti i privatnog interesa javnog funkcijera, gde interes funkcijera u privatnom svojstvu može neprimereno da utiče na obavljanje njegove/njene dužnosti i obaveza”.(Recommendation of the Cuouncil on Guidelines for Managing Conflict of Interest in Public Sector) Sukob interesa

može nastati iz izbegavanja ličnih gubitaka kao i sticanja ličnih koristi, bilo da su one finansijske ili druge.

Sukob interesa može biti(Esadze, 2013):

- Stvaran sukob interesa uključuje direktni sukob između aktuelnih zaduženja i odgovornosti javnog funkcionera i postojećeg privatnog interesa;
- Prepostavljeni ili uočeni sukob interesa postoji tamo gde se može prepostaviti ili uočiti da privatni interes javnog funkcionera može neprimereno uticati na obavljanje njegovih zaduženja bez obzira da li je to činjenično stanje.
- Potencijalni sukob interesa nastaje kada javni funkcioner ima lični interes koji bi mogao da bude u sukobu sa službenom dužnosti koju će on obavljati u budućnosti.

Ako sagledamo stvari uopšteno možemo doći do zaključka da se sukob interesa može definisati kao bilo koja novonastala situacija u kojoj se pojedinac ili preduzeće (bilo ono privatno ili državno) nalaze u položaju da na neki način iskoriste svoje profesionalno ili službeno svojstvo zarad pribavljanja koristi za sebe lično, ili za preduzeće. (Eсадзе, 2013)

Postoji više zakona kojima se reguliše oblast borbe protiv korupcije, a shodno tome i sukob interesa. Novi Zakon o opštem upravnom postupku(Zakon o opštem upravnom postupku („Sl. glasnik RS“, br. 18/2016)), usvojen u februaru 2016, predviđa bolja pravila o rešavanju sukoba interesa i pojednostavljenu komunikaciju između državnih organa i građana, čime se smanjuju rizici korupcije. Zakon o zaposlenima u autonomnim pokrajinama i lokalnim samoupravama uveo je pravila o sprečavanju sukoba interesa, poklonima i dodatnom zaposlenju i za taj deo državne uprave i uvažio je preporuke Agencije za borbu protiv korupcije, kao osnov za razrešenje državnih službenika na položaju.

Kad je reč o javnim nabavkama, potrebno je uneti odredene izmene kako bi došlo do pomaka u borbi protiv sukoba interesa. Izgleda, međutim, da ta oblast nije dovoljno uređena i da su potrebne određene izmene relevantnih zakona. Naime, potrebno je uskladiti različite akte i njihove odredbe u ovoj oblasti. Neki od predloga mogu se naći na sajtu Republičke komisije za zaštitu prava u postupcima javnih nabavki. Zakon o Agenciji za borbu protiv korupcije i Zakon o javnim nabavkama treba da imaju istu definiciju sukoba interesa, kako bi se izbeglo pogrešno razumevanje i suprotna tumačenja tog pojma. Taakođe, ta nova definicija treba da obuhvati veći broj ljudi nego broj na koji se važeći zakon odnosi. Dalje, potrebno jemovlastiti određeni organ u okviru postojećeg organa koji bi se na efikasan i delotvoran način bavio sprečavanjem sukoba interesa u sistemu javnih

nabavki. Pored toga, s obzirom na iznos novca koji korupcijom u javnim nabavkama bude izgubljen, zaista je neophodno povećati obim slučajeva u kojima bi se kontrolisalo moguće postojanje sukoba interesa, umesto ograničavanja broja slučajeva prijavama za zaštitu prava. Stoga je potrebno znatno ojačati kapacitet svih tela koja trenutno imaju nadležnosti u ovoj oblasti (naročito Agencije za borbu protiv korupcije) ili uvesti nove aktore koji bi imali odgovarajuća ovlašćenja i kapacitet za rad. Da bi se ostvario dodatni napredak u ovoj oblasti, takođe je potrebno organizovati dodatne obuke i osposobiti zaposlene u tim institucijama koji su ovlašćeni da se bore protiv sukoba interesa.

Mogućnost za sprečavanje postojanja sukoba interesa u realizaciji javnih nabavki u Vojsci Srbije

Pitanje postojanja, a posebno utvrđivanja sukoba interesa u sistemu javnih nabavki u Vojsci Srbije regulisano je pre svega Zakonom o javnim nabavkama. Zbog toga što je vrlo skromno i moglo bi se reći prilično nedorečeno obrađeno pitanje sukoba interesa u Zakonu, mogućnost za sprečavanje postojanja sukoba interesa u realizaciji javnih nabavki u Vojsci Srbije treba tražiti kroz promene Zakona o javnim nabavkama gde bi trebalo da se znatno detaljnije reguliše ovo izuzetno važno pitanje.

Zakon o javnim nabavkama celokupnu problematiku sukoba interesa razrađuje u svega nekoliko članova. Pre svega, u članu 29. objašnjava se da će sukob interesa postojati u situacijama kada odnos predstavnika naručioca i ponuđača može uticati na nepristrasnost naručioca pri donošenju odluke u postupku javne nabavke, odnosno ukoliko predstavnik naručioca ili sa njim povezano lice učestvuje u upravljanju ponuđača; ukoliko predstavnik naručioca ili sa njim povezano lice poseduje više od 1% udela, odnosno akcija ponuđača; ukoliko je predstavnik naručioca ili sa njim povezano lice zaposleno ili radno angažovano kod ponuđača ili sa njime poslovno povezano. Međutim, ostaje nejasno zašto se zakonodavac opredelio da na ovakav način opredeli slučajeve u kojima postoji sukob interesa. Regulisanje sukoba interesa generalnom klauzulom bi bilo mnogo bolje i efikasnije jer postoje mnogi, različiti, skriveni načini, koji ne bi mogli da se podvedu pod ova tri slučaja. Pored toga, postavlja se i pitanje zašto nužno to mora biti direktni odnos naručioca i ponuđača? Zašto to ne bi mogao biti i odnos naručioca sa trećom stranom koja želi da obezbedi povlašćen položaj određenom ponuđaču?

Upravo zbog ovakvih nejasnoća, postojeća zakonska rešenja zahtevaju znatno detaljniju razradu. Nakon pomenutog člana, Zakon dalje predviđa zabranu zaključenja ugovora o javnoj nabavci u slučaju postojanja sukoba interesa, tj. eksplicitno propisuje da „naručilac ne može zaključiti ugovor o javnoj nabavci sa

ponuđačem u slučaju postojanja sukoba interesa, ukoliko je postojanje sukoba interesa uticalo ili moglo uticati na odlučivanje u postupku javne nabavke.“ Pored toga, propisuje se i da članovi žirija, odnosno komisije za javnu nabavku daju izjavu o nepostojanju sukoba interesa, a da su u slučaju da se naknadno nađu u ovoj situaciji dužni da se izuzmu iz konkretnog postupka, tj. da o tome obaveste organ koji je doneo rešenje o obrazovanju žirija, odnosno komisije. Ista pravila i uslovi propisani su i za članove Republičke komisije za zaštitu prava u postupcima javnih nabavki (u daljem tekstu: Republička komisija). (Sukob interesa u sistemu javnih nabavki Republike Srbije, Centar za primenjene Evropske studije, oktobar 2016)

Konačno, Zakon predviđa da u slučaju zanemarivanja zabrane odnosno nepostupanja po njoj, ugovor o javnoj nabavci zaključen uz postojanje sukoba interesa postaje ništav. Kada govorimo o samom postupku utvrđivanja postojanja sukoba, javljaju se dve moguće solucije: 1) da na postojanje sukoba interesa možemo ukazivati u zahtevu za zaštitu prava koji se podnosi Republičkoj komisiji; 2) u slučaju da je reč o funkcioneru u smislu Zakona o Agenciji za borbu protiv korupcije (dalje u tekstu: Agencija), postojanje sukoba interesa prijavljuje se ovoj instituciji. Iako, dakle, proizlazi da su moguća samo ova dva rešenja, Zakon zapravo ne daje nikakve odgovore.

Imajući u vidu moguća rešenja, npr. Republička komisija postupajući po zahtevu utvrdi da su prilikom donošenja odluke o dodeli ugovora, jedan ili više članova Komisije bili u sukobu interesa, ona bi vratila postupak javne nabavke u poslednju „zdravu“ fazu postupka, tj. naložila ponovno sprovođenje spornih delova postupka javne nabavke. U slučaju da je ugovor o javnoj nabavci već zaključen, a Komisija utvrdi da je postojao sukob interesa, ugovor bi bio ništav a sam postupak javne nabavke bi se ponovio. Ovo, dakle, znači da bi u svakom konkretnom slučaju, postupajući po zahtevu, bilo da podnositelj ukazuje na to ili ne, Republička komisija po samom Zakonu vodila računa o tome da li su ispoštovane norme o zabrani postojanja sukoba interesa. Zakon u delu koji se odnosi na kaznene odredbe propisuje da će naručilac koji povredi norme o sprečavanju sukoba interesa biti kažnjen novčanom kaznom u iznosu od 200.000,00 do 1.500.000,00 RSD, a odgovorno lice unutar naručioca od 80.000,00 do 150.000,00 RSD.(Knežević, 2015)

Imajući u vidu način postupanja, tj. odlučivanja Republičke komisije po zahtevima za zaštitu prava, kao i konstantan trend uvećanja broja predmeta koji se nalaze pred njom, postavlja se pitanje da li je utvrđivanje postojanja sukoba interesa zapravo regulisano na adekvatan način? Da li je nužno da se u svakom

konkretnom slučaju svi članovi Republičke komisije bave utvrđivanjem eventualne povrede normi o sprečavanju sukoba interesa ili ne? Jasno, ovakav način odlučivanja u mnogome usporava sam postupak odlučivanja po zahtevu.

Pored toga, članovi Republičke komisije nemaju dovoljno ekspertske znanje da bi se bavili pitanjima vezanim za sukob interesa, posebno imajući u vidu da su određeni slučajevi postojanja sukoba interesa vrlo teško uočljivi, tj. dobro skriveni. Pored toga, pomenuto opterećenje stalnim uvećavanjem broja predmeta svakako da može da rezultira previdom, odnosno da se određeni slučajevi postojanja sukoba interesa usled kratkog roka u kojem članovi Republičke komisije treba da postupaju, ne otkriju. Naravno da oni ovim pitanjem treba da se bave, međutim zbog značaja samog pitanja ovaj postupak bi se na neki način morao izdvojiti i ubrzati. Ovde se možemo vratiti na gorepomenetu drugu moguću soluciju u slučaju postojanja sukoba interesa prilikom sprovodenja postupka javne nabavke. U slučaju da je subjekt koji je povredio ove norme funkcijer, postojala bi mogućnost podnošenja predstavke Agenciji. Imajući u vidu da su subjekti koji se najčešće nalaze u sukobu interesa prilikom sprovodenja postupaka javnih nabavki najčešće članovi komisija za sprovođenje postupka, tj. da se ne radi o funkcijerima već o nižim službenicima, mogućnost korišćenja ovog mehanizma svedena je na minimum.

Treba naglasiti da je Agencija znatno adekvatniji subjekt za utvrđivanje ovih pitanja, pre svega imajući u vidu svrhu njenog osnivanja i znatno šira ekspertska znanja koja njeni zaposleni poseduju u vezi sa identifikovanjem, odnosno otklanjanjem sukoba interesa. Bez obzira na dosad pomenuto, čini se da bi se izmenama ili pak kombinovanjem ovih dvaju mehanizama borba protiv korupcije u samom sistemu javnih nabavki učinila efikasnijom, tj. znatno bolje bi se štitila pravila o sprečavanju postojanja sukoba interesa. Ovde treba pomenuti još jednu bitnu stvar: slučajevi u kojima je neko podneo zahtev za zaštitu prava ili pak u kojima je podnesena predstavka Agenciji postojećim zakonskim rešenjima jesu pokriveni. Međutim, nepostojanje inicijalnog akta (zahteva ili predstavke) po kojem bi Komisija i Agencija postupale, čini da mnogi slučajevi ostanu „ispod radara“. Upravo zbog toga, od izuzetne važnosti je da se znatno povećati opseg slučajeva u kojima će biti kontrolisano postojanje sukoba interesa. Naravno da bi ovaj opseg trebalo opredeliti u skladu sa određenim novčanim pragom (npr. sve javne nabavke vrednije od 2.500.000,00 ili 5.000.000,00 RSD).

Uspostavljanjem adekvatnog subjekta koji bi kontrolisao ovo pitanje, kao i adekvatnog opseg slučajeva koji bi bili kontrolisani, „borba“ protiv sukoba interesa, pa samim tim i protiv korupcije bi postala znatno efikasnija i efektnija.

Što se tiče samih subjekata koji bi mogli da se bave ovim pitanjem jedna od opcija bi mogla da bude da se pri Republičkoj komisiji oformi „malo veće“ ili posebno odeljenje koje bi se isključivo bavilo postojanjem sukoba interesa u svakom konkretnom slučaju. U njemu bi nužno morala da sede lica koja su posebno obučena za ovo postupanje, dakle to bi mogla biti lica iz Agencije ili pak lica koja su prošla određenu obuku Agencije za prepoznavanje slučajeva postojanja sukoba interesa.

Treba imati u vidu da bi postupanje ovakvog „tela“ trebalo ograničiti isključivo na utvrđivanje postojanja sukoba interesa u konkretnom postupku javne nabavke. Takav način postupanja bi u mnogome ubrzao redovan postupak po zahtevu za zaštitu prava i rasteretio Republičku komisiju a čini se i obezbedio znatno efikasniji mehanizam za utvrđivanje postojanja sukoba interesa. U slučajevima u kojima bi ovo telo utvrdilo postojanje sukoba interesa i apostrofiralo odgovorna lica u konkretnim slučajevima, moglo bi takav zaključak da prosledi Republičkoj komisiji koja dalje ne bi ni ulazila u razmatranje već donosila samo konkretno rešenje kojim nalaže određeno postupanje i izriče adekvatnu sankciju. Druga moguća opcija bi mogla da bude da članovi Republičke komisije upućuju „zamolnicu“ Agenciji da iznese svoje mišljenje o eventualnom postojanju sukoba interesa u konkretnom slučaju. Naravno, trebalo bi predvideti da postupanje po zamolnici bude ograničeno kratkim rokom (npr. najviše 48 ili 72 sata) kako se sam postupak pred Republičkom komisijom ne bi prolongirao previše. Pored toga, u ovoj situaciji postavlja se i pitanje da li bi izrečeno mišljenje Agencije moglo da obavezuje Republičku prilikom postupanja. Štaviše, i brojna druga pitanja bi svakako ostala otvorena, no čini seda bi se na ovaj način u svakom slučaju unapredilo znanje o postojanju i utvrđivanju sukoba interesa. Treća mogućnost bi bila da se u postupak utvrđivanja postojanja sukoba interesa uvrsti još jedan organ odgovoran za normalno funkcionisanje sistema javnih nabavki – Uprava za javne nabavke (u daljem tekstu: Uprava). Ovakvo rešenje takođe bi iziskivalo određene izmene, kao što je, recimo, formiranje posebnog odeljenja pri Upravi čiji bi zaposleni takođe trebalo da prođu određenu obuku Agencije.

Samo postupanje bi moglo da se uredi tako da se prilikom zaključenja svakog ugovora vrednijeg od utvrđenog novčanog praga, Upravi dostavlja kompletna dokumentacija o konkretnom postupku, bez obzira da li je podnet i zahtev za zaštitu prava Republičkoj komisiji. Uprava bi onda, dakle, u svakom konkretnom slučaju utvrđivala postojanje sukoba interesa. Četvrta, poslednja, i čini se najmanje logična i najteže izvodljiva solucija mogla bi da bude da se celokupno postupanje u slučajevima utvrđivanja postojanja sukoba interesa prenese na Agenciju.

Opravdanje i čvrstu argumentaciju za ovakav postupak teško je pronaći, imajući u vidu da je Agencija na neki način „rezervisana“ za bavljenje funkcionerima.

Na osnovu navedenog, može se zaključiti da bi prve naredne izmene Zakona trebalo da se fokusiraju na ovo pitanje, a posebno na iznalaženje rešenja o uspostavljanju organa koje bi se na efikasan i efektivan način bavilo sprečavanjem sukoba interesa u sistemu javnih nabavki. U tom smislu, pre svega je potrebno značajno ojačati kapacitete svih organa koji su trenutno imaju nadležnosti u ovoj oblasti, odnosno uvođenje novog organa ne bi dalo rezultata ukoliko i on ne bi bio snabdeven adekvatnim ovlašćenjima i kapacitetima za rad.

Zaključak

Osnovni cilj sprovodenja nabavki je da obezbedi kontinuitet proizvodnje uz minimalne troškove nabavke i zaliha. Otuda je njen fokus na kvalitetu, količini, cenama, transportu i frekvenciji nabavke. Za ostvarivanje svoje uloge nabavna funkcija podrazumeva set aktivnosti, među kojima značajno mesto zauzimaju poslovi kao što su: istraživanje tržišta materijalnih resursa, planiranje nabavke, izbor i zaključivanje ugovora sa dobavljačem, tekuća realizacija planova nabavke i upravljanja zalihamama. Funkcija nabavki jeste, po svojoj prirodi, vrlo složena i sveobuhvatna delatnost i u okviru materijalnog i finansijskog poslovanja Vojске Srbije. Ona obuhvata jedan široki spektar aktivnosti, veza i odnosa, počev od planiranja novčanih sredstava i nabavki, do istraživanja tržišta i sprovodenja samog postupka nabavke. Nabavna funkcija u Vosći Srbije se realizuje primenom Zakona o javnim nabavkama koje će biti predmet ovog rada.

Istraživanje sukoba interesa u spostupcima nabavki je od suštinskog značaja za svaku državnu instituciju, pa i Vojsku Srbije, jer u sebi sadrži i povezuje ciljeve te delatnosti, resurse i transformiše procese koji predstavljaju osnovu za realizaciju ciljeva. Razmatranje sukoba interesa u postupcima nabavki u Vojsci Srbije ne može se apstrahovati zakonske regulative koja ovu oblast uređuje, jer su oni preduslovi za realizaciju javnih nabavki. Pravovremena nabavka pokretnih stvari veoma je značajna za redovan život i obuku jedinica Vojске Srbije. Za nabavku sredstava iz domena "redovne delatnosti" (prehrambenih proizvoda, odeće, obuće, energetika za grejanje, pogonskog goriva, lekova, potrošnog materijala i sl.), troše se značajna sredstva odobrena u godišnjem planu rashoda. Utrošak većine navedenih pokretnih stvari je normiran. Tako npr. po ishrani i odevanju, tačno se može izvršiti proračun potrebnih prehrambenih proizvoda za brojno stanje, po grejanju, potrebna količina energetika za grejnu površinu i približan broj dana grejanja i sl.

U radu je kroz diskusiju i sagledavanje rezultata istraživanja ukazano na neophodnost postojanja određenih podzakonksih akata kojima bi se regulisala oblast sprovodenja nabavki u Vojsci Srbije, a radi sprečavanja sukoba interesa.

Literatura

1. Dabić Lj., Ugovor o javnoj nabavci, *Strani pravni život*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2002, br. 1-3, str. 179-199.
2. Varinac S., Korupcijska mapa javnih nabavki u Republici Srbiji, Organizacija za evropsku bezbednost i saradnju, Beograd 2012, str.4
3. Vračarić, V., Sukob interesa u investicionom bankarstvu i njegovo regulisanje. Pravo i privreda, 45(5-8), 2008, 813-828.
4. European Commission, Public Procurement: Legislation, Direction General 15, Brussels 2006.
5. European Commission, Directive 2004/18/EC of the European parliament and of the Council of 31.
6. Esadze L., Glosar termina u oblasti sukoba interesa i korupcije, Beograd, 2013,
7. Zakon o javnim nabavkama, Službeni glasnik SR, br. 124/2012, 14/2015 i 68/2015.
8. Zakon o sprečavanju sukoba interesa pri vršenju javnih funkcija („Sl. glasnik RS“ br 43/2004)
9. Zakon o privrednim društvima („Sl. glasnik RS“, br. 36/2011, 99/2011, 83/2014 i 5/2015)
10. Zakon o opštem upravnom postupku („Sl. glasnik RS“, br. 18/2016)
11. Joković R.V., Uloga i zadaci naručioca u upravljanju projektom javne nabavke, *Tehnika*, vol. 17, br. 3, Beograd, 2015, str. 521-527.
12. Knežević, B. T. Javne nabavke u Republici Srbiji - najnovije zakonodavne izmene i usklađivanje sa pravilima Evropske unije o javnim nabavkama. Ekonomski vidici, 20(4), 2015, 413-424.
13. Kozar, V., & Bilbija, V., (2014) Zaštita prava u postupcima javnih nabavki u Republici Srbiji i zemljama u regionu. Strani pravni život, (3), str. 377-39
14. Kunić P., Upravno pravo posebni dio, Banja Luka, 2008, str. 36-39.
15. Lazarević D., Interaktivna veza marketinga i nabavke, Marketing, vol. 38, br. 4, 2007, str. 173-177
16. Lindskog H., Brege S., Brehmer P.O., Corruption in public procurement and private sector purchasing, Journal of Organisational Transformation & Social Change, 2010, 7 (2), pp. 167–188.

17. Lindskog H., Brege S., Brehmer P.O., Conflicts in Public Procurement, Operations Research and Decisions, 3/2013, pp. 35-42.
18. Mandić S., Predlog za unapređenje sprečavanja sukoba interesa u vojsci i policiji u Srbiji, Beogradski centar za bezbednosnu politiku, Beograd 2016.
19. Mc Crudden C., Buying Social Justice: Equality, Government Procurement & Legal Change, Oxford University Press, Oxford 2007, pp. 594–617.
20. Mrvić-Petrović, N. Suzbijanje korupcije u poslovanju prema kaznenim odredbama Zakona o privrednim društvima. Pravo i privreda, 54(4-6), 2016, 612-621.
21. Mrvić-Petrović, N., Sukob interesa kao neetično ponašanje, Bezbednost, Beograd, 55(1), 2013, str. 5-16.
22. Nenadić N., Priručnik za radna tela za praćenje primene Etičkog kodeksa ponašanja lokalnih funkcionera, Stalna konferencija gradova i opština, 2007.
23. Nikolić I., Modeli nivелisanja resursa i planiranja nabavki sirovina na projektu Journal of Applied Engineering Science, vol. 5, br. 18, 2007, str. 25-28
24. Paunović B., Ekonomika preduzeća: preduzeće, okruženje i ulaganja, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2015.
25. Pokrajčić D., Ekonomika preduzeća: principi i ciljevi, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2015.
26. Pravilnik o bližem uređivanju postupaka javne nabavke u MO i VS oktobar 2015.
27. Ricketts M., The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm, Third Edition 3rd Edition, Edward Elgar Pub, 2002,
28. Recommendation of the Cuouncil on Guidelines for Managing Conflict of Interest in Public Sector videti <http://www.oecd.org/dataoecd/13/12/2957360.pdf>.
29. Cardona, F. Eriksen S. (2015) Criteria for good governance in the defence sector. Centre for Integrity in the Defence Sector, str. 21-23.
30. Sukob interesa u sistemu javnih nabavki Republike Srbije, Centar za primenjene Evropske studije, oktobar 2016, dostupno na <http://www.preugovor.org/Prakticne-politike/1325/Sukob-interesa-u-sistemu-javnih-nabavki-Republike.shtml>.
31. Strategija razvoja javnih nabavki u Republici Srbiji za period 2014-2018. godine („Sl. glasnik RS“, br. 122/2014)

ALTMANOV Z-SCORE MODEL U CILJU IDENTIFIKOVANJA FINANSIJSKIH PRITISAKA

Branislav Obradović¹, Slobodan Andžić², Nikola Milenković³

Apstrakt: U periodu finansijske krize mnoga privredna društva u Republici Srbiji su bila suočena sa finansijskim poteškoćama, bilo da su se poteškoće odnosile na nedostatak likvidnosti ili da su neka od njih dovedena do ruba likvidacije ili stečaja. Altmanov Z-skor model nam pruža aproksimaciju verovatnoće stečaja privrednih društava na osnovu finansijskih pokazatelja. Na našem uzorku od 107 kompanija koje su prisutne na regulasanom tržištu Beogradske berze, detaljnom analizom je utvrđeno da su kompanije koje potiču iz oblasti pružanja usluga podložnije stečaju u odnosu na kompanije koje se bave proizvodnjom. U prilog tvrdnji svedoči podatak iz 2012. godine kada je procenat kompanija koje su se nalazile u zoni stečaja bio daleko viši u grupi kompanija koje se bave uslugama u odnosu na proizvodne kompanije - 68% prema 50%.

Ključne reči: Altman, Z-score, privredna društva, stečaj, pokazatelji.

ALTMANOV Z-SCORE MODEL FOR IDENTIFYING FINANCIAL PRESSURE

Abstract: In the period of the financial crisis, many companies in the Republic of Serbia were confronted with financial difficulties, whether the difficulties were related to the lack of liquidity or that some of them were brought to the brink of liquidation or bankruptcy. Altman's Z-score model provides us with an approximation of the likelihood of bankruptcy of companies based on financial indicators. On our sample of 107 companies that are present on the regulated market of the Belgrade Stock Exchange, a thorough analysis has found that the companies that come from the field of providing services are more bankrupt than the companies that are engaged in production. In support of the statement, the 2012 data shows that the percentage of companies that were in the bankruptcy zone was far higher in the group of companies that deal with services compared to production companies - 68% to 50%.

¹ asistent, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karađorđeva 77, Kragujevac, Srbija,

² Profesor, Beogradska poslovna škola, Beograd drsloa@yahoo.com

³ Docent, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

Keywords: Altman, Z-score, companies, bankruptcy, indicators.

Uvod

Početak finansijske krize u jesen 2008. godine je izazvao jednu od najozbiljnijih recesija našeg vremena, dovodeći do radikalnih promena u ekonomiji. Kao posledica dogodio se jasan pad bruto društvenog proizvoda Srbije od trećeg kvartala 2008. do prvog kvartala 2009. godine. Negativne implikacije krize su bezbrojne i tek treba da se potpuno razumeju, što je potkrepljeno činjenicom u vidu dužničke krize u Evropi na kraju 2011. godine.

Za vreme krize, veličina finansijskih poteškoća rasla je značajno širom srpske ekonomije uporedo sa sistemskim rizikom, brojem stečaja i prijavljenih bankrotstva. U tom smislu, uticaj trenutne krize predstavlja odličnu priliku za proučavanje finansijskih problema, kao i njihovih implikacija i odnosa. Sa ovog gledišta, pojačano istraživanje o finansijskom stečaju je od velikog značaja za kompanije zbog zaštite od rizika i bankrotstva, kao i zaštita prava investitora i zajmodavca. Dakle, sveobuhvatna analiza izloženosti firme stečajnom riziku i istraživanje kako se rizik ponaša za vreme finansijskog stečaja je od preke značajnosti.

Da bi se finansijska kriza sagledala u potpunosti potrebno je detaljno proučavanje privrednih društava. Osnivanje privrednih subjekata se prevashodno vrši sa prethodno postavljenim ciljevima i strategijama radi dugoročnog upravljanja kompanijom. Dok su razlozi za prestanak rada privrednih društava mnogobrojni, literatura o upravljanju privrednim društvima je jedna od najširih.

Pregled literature

U zapadnim zemljama je sve više prisutna aktuelnost istraživanja vezanih za aproksimaciju verovatnoće stečaja. Literatura o stečaju je veoma opširna i može se posmatrati sa više aspekata. U ovom radu daćemo osvrt na dva aspekta i to na finansijske poteškoće koje za krajnju posledicu imaju situaciju da kompanije odlaze u stečaj, i modeli za aproksimaciju verovatnoće stečaja. Takođe se mogu i dublje sagledati efekti stečaja na vrednost kapitala i fluktuacije cena akcija. Tako, Lang i Štulc (1992) istražuju efekte objavljivanja bankrota na kapital konkurenckih kompanija. Autori nalaze da kada kompanija objavi bankrot, ova informacija utiče na smanjenje vrednosti kapitala konkurenckih firmi u proseku od 1%. (Lang & Stulz, 1992) Welch (2003) dokazuje da velike korporacije u USA ne čine mnogo da spreče uticaj efekata promene cena akcija na njihov kapital. Kao posledicu imaju da njihovi raciji zaduženosti prate fluktuacije cena njihovih akcija. Efekti promene

cena akcija su veoma dugi i traju po nekoliko godina. Garlappi i Yan (2007) eksplizitno razmatraju zaduženost kroz veoma jednostavan model za procenu kapitala i istražuju implikacije potencijalnog povraćaja uloga akcionara nakon objavljenog stečaja. Dalje, Hotchkiss i drugi (2012) proučavaju troškove finansijskih poteškoća na uzorku kompanija koje su finansirane privatnim kapitalom a koje se zadužuju putem pozajmice. Nalaze da ove kompanije uopšte nisu više podložnije finansijskim poteškoćama u odnosu na ostale kompanije već ovim kompanijama treba znatno manje vremena da prođu proces restrukturiranja ukoliko do njega dođe. Korteweg (2007) nalazi da troškovi finansijskih poteškoća dostižu čak 31% od ukupne vrednosti firme za vreme stečaja. Ovi troškovi su identifikovani na osnovu tržišnih vrednosti i vrednosti beta koeficijenta kapitala i zaduženosti. Campbell i drugi (2005) nalaze da kompanije koje se nalaze u finansijskim poteškoćama imaju mnogo manje prinose na svoje akcije, ali i mnogo više vrednosti beta koeficijenta, standardnu devijaciju prinosa iako ne posluju u rizičnim industrijama. Takođe nalaze da, prilikom procene bankrotstva, tržišna kapitalizacija, i volatilnost kapitala imaju značajnu ulogu. Dok jedni autori analiziraju uticaj troškova finansijskih poteškoća na buduće tokove gotovine (Pareja, Linero 2006), drugi autori daju dokaze da je neto sadašnja vrednost firme od 10-25% niža kada se uzmu u obzir ovi troškovi i predlažu model koji uzima u obzir ove troškove (Almeida, Filion 2007).

Modela za aproksimaciju bankrota ima puno a autori su kao varijable uzimali razne podatke počev od jednostavnih računovodstvenih racija do složenijih kao na primer kreditni spred (credit spread) ili cena duga (cost of debt). Hussain i drugi (2001) se oslanjaju na model procene kapitala i imovine i Fama Frenč model od tri faktora radi procene rizika bankrotstva. Nalaze da mesečni prinosi na kapital imaju opadajući trend za firme koje se nalaze u bankrotu. Kao promenljivu varijablu oni su koristili odnos knjigovodstvene vrednosti kapitala i tržišne vrednosti kapitala. Mansi i drugi (2010) koriste cenu duga kompanije kao tržišnu varijablu radi procene rizika finansijskih poteškoća. Takođe koriste kreditni spred za merenje rizika poteškoća i poređenje ostalih modela radi dobijanja ocene koji model daje najbolje rezultate. Shumway (2004) koristi računovodstvene racije Altmanovog i Zmijevskog modela u kombinaciji sa tržišnim podacima radi aproksimacije bankrotstva kompanija. Pod tržišnim podacima Šumvej koristi prinose na akcije i standardnu devijaciju akcijskih prinosa. Chava i Jarrow (2004) koriste jednostavni Šumvejov model radi procene bankrota kompanija gde takođe uključuju i kompanije koje se bave finansijskom delatnošću. Za razliku od Altmanovih modela, njihov model uključuje i efekte industrije u aproksimaciji. Samarakoon i Hassan (2000) dokazuju da Altmanovi Z-skor modeli imaju odlični potencijal za

aproksimaciju verovatnoće rizika korporativnog stečaja kako na razvijenim tržištima tako i na tržištima kapitala u nastajanju sa preko 80% tačnosti modela.

Edvard-Altmanov Z-score model

Godine 1968, profesor na Njujorškom Univerzitetu Edvard Altman je napravio Z-skor model, koji je u suštini model diskriminacione analize. Model predviđa verovatnoću da će firma bankrotirati kombinovanjem pet elemenata iz finansijskih izveštaja i tržišne vrednosti dobijanjem mere koja predstavlja Z-skor, i koja uključuje merenje koliko je firma blizu firmama koje su već podnеле zahtev za stečaj. Ovo omogućava korisniku da klasificuje firme sa poteškoćama (visok rizik od bankrota) ili bez poteškoća. U tom smislu, Z-skor meri finansijsko zdravlje i obezbeđuje osnovu za sigurnije investicione odluke i bolje procena boniteta firmi. Treba napomenuti da je originalni Z-skor model pre svega za proizvođače.

Altmanov originalni Z-skor je zasnovan na uzorku od 66 državnih firmi koje su proizvođači. Polovina preuzeća su bili proizvođači koji su bili suočeni sa finansijskim poteškoćama i koji su podneli zahtev za bankrot od 1946 do 1965, dok je druga polovina nasumično odabrana preuzeća iz istog perioda koja su finansijski zdrava. Veličina imovine preuzeća je bila u rasponu od \$ 1 milion do 25 miliona dolara.(Altman, 2000)

Zbog velikog broja varijabli koje mogu biti značajni indikatori finansijskih problema, Altman je izabrao 22 finansijska pokazatelja na osnovu relevantnosti i njihovoj popularnosti u literaturi. Njegov cilj je bio da pronađe mali broj pokazatelja koji bi najbolje opisao razliku između kompanija koje su u stečaju od onih koje to još nisu. Od ovih 22 pokazatelja, pet su izabrani kao najbolja kombinacija da se predvidi korporativni bankrot.

Da bi izvršio testiranje modela, Altman je izračunao vrednosti Z-skora za novom uzorku bankrotiranih i zdravih kompanija. Kompanije koje nisu bankrotirale su bili proizvođači koji su nedavno prijavili deficite u svojim izveštajima. To mu je omogućilo da se proceni koliko dobro Z-skor model predviđa, da bi mogla da se napravi razlika između "bolesnih" i "neizlečivo bolesnih" korporacija. On je utvrdio da 96 % bankrotiranih firmi je pravilno klasifikovano kao u stečaju, a 79 % od "problematičnih", koje nisu u stečaju su ispravno klasifikovane kao zdrave. (Altman, 2000)

Osim toga, u naredne tri testa, Altman je ispitao problematične firme od 1969 do 1999 , kako bi posmatrao tačnost i relevantnost Z-skor modela. Z-skor je potvrdio da je 80-90% precizan u predviđanju stečaja godinu dana pre dogadaja. Tip II greške (klasifikovanje firme, kao problematična kada ne ide u stečaj), međutim,

značajno je povećana za čak 15-20%. Nedavni testovi pokazuju da je prosečna vrednost Z-skora povećana zbog značajnog porasta cena akcija i njihovog uticaja na četvrti pokazatelj (X_4), što može da objasni ovaj rezultat. Shodno tome, treba shvatiti da Z-skor nije baš 100 % tačan. Preporučuje se upoređivanje Z-skorova tokom vremena, kako bi se napravila procena u kakvom je finansijskom položaju kompanija. Z-skor profili za kompanije koje su u finansijskim poteškoćama često pokazuju opadajući trend kako se kompanija bliži stečaju.

Altmanovi rezultati sugerisu da je Z-skor precizan prognozer stečaja i do dve godine pre početka poteškoća i da se ta preciznost značajno smanjuje sa povećanjem vremenskog perioda. Dakle, Z-skor model je zadržao visoku preciznost i još uvek je prilično robustan iako je razvijen pre više od 40 godina. Tokom godina, Z-skor model je postao popularan alat među analitičarima, jer je dokazao da je jedan od najboljih statističkih modela za određivanje finansijskog zdravlja preduzeća i procene verovatnoće stečaja u roku od 1 do 2 godine.

Altmanov Z-skor:

$$Z = 1.2(X_1) + 1.4(X_2) + 3.3(X_3) + 0.6(X_4) + 1.0(X_5)$$

gde je

X_1 = neto obrtni fond/ukupna aktiva,

X_2 = neraspoređena dobit/ukupna aktiva,

X_3 = poslovna dobit/ukupna aktiva,

X_4 = tržišna vrednost kapitala/knjigovodstvena vrednost ukupnih zaduženja,

X_5 = prihod od prodaje/ukupna aktiva

Granične vrednosti:

$Z > 2.99$ Sigurna zona: Kompanije se smatraju kao finansijski zdrave

$1.81 < Z < 2.99$ Siva zona: Verovatnoća stečaja je 50%

$Z < 1.81$ Zona rizika: Rizik da će kompanije otići u stečaj u naredne dve godine

Z - skor se izračunava množenjem svakog od finansijskih pokazatelja odgovarajućim koeficijentom, a zatim sabiranjem vrednosti se dobija rezultat. Što je skor niži, veći je rizik od nastanka finansijskih poteškoća, na primer kompanija sa Z - skorom -2 je u gorem stanju nego ona sa rezultatom 1. Međutim, Z-skor ukazuje na postojanje finansijskih poteškoća

sa velikom verovatnoćom bankrota na oba nivoa. Koeficijenti opisuju važnost svakog

X1: Neto obrtni fond/Ukupna aktiva

Ovaj odnos je mera obrtnih sredstava firme u odnosu na ukupnu kapitalizaciju. Neto obrtni fond je jednak razlici između obrtnih sredstava i tekućih obaveza, dok ukupna aktiva uključuje i stalnu imovinu i osnovna sredstva. U ovom odnosu, likvidnost i veličina firme su eksplicitno uzete u obzir. Firma koja iz godine u godinu beleži poslovne gubitke, imaće manja obrtna sredstva u odnosu na ukupnu aktivu.

X2: Neraspoređena dobit/Ukupna aktiva

Neraspoređena dobit izveštava o nagomilanoj dobiti i / ili gubicima firme. Odnos meri kumulativnu dugoročnu profitabilnost kompanije i implicitno uzima u obzir godine koliko firma posluje. Istraživanja su pokazala da je korporativni neuspeh mnogo češći u ranijim godinama jedne firme, jer mnoge firme koje bankrotiraju su relativno mlade i još nisu imali vremena da izgrade svoju kumulativnu zaradu. Dakle, logično je da mlada preduzeća imaju veću šansu da ne ispune svoje obaveze. Pored toga, X2 meri zaduženost firme. Preduzeća sa visokim nivoom neraspoređene dobiti u odnosu na ukupnu aktivu vrši finansiranje svoje imovine kroz zadržavanje dobiti, a ne putem finansiranja iz obaveza, što značajno utiče na smanjenje verovatnoće bankrota.

X3: Poslovna dobit/Ukupna aktiva

Ovaj odnos pokazuje produktivnost imovine preduzeća pre nego što se faktori poreza i zaduživanja uzimaju u obzir. Firme zavise od efikasnog upravljanja putem prinosa od svojih sredstava kako bi se postigla dugoročna održivost. Prinos na ukupnu aktivu izgleda kao da je posebno pogodan za predviđanje bankrotstva, jer ima najveći ponder u svakom od Z-score modela. Podatak o poslovnoj dobiti se nalazi u bilansu uspeha kompanije.

X4: Tržišna kapitalizacija/knjigovodstvena vrednost ukupnih zaduženja

Tržišna kapitalizacija je proizvod tržišnih vrednosti svih običnih i prioritetnih akcija i njihove tržišne cene. Ukupne obaveze uključuju sve kratkoročne i dugoročne obaveze koje se nalaze u bilansu stanja firme. X4 pokazuje koliko imovina ove kompanije može da padne u vrednosti pre nego što obaveze premaše

vrednost imovine i firma postane insolventna. Tržišna kapitalizacija u odnosu na zaduženje takođe naglašava zaduženost firme. Što je zaduženje u odnosu na kapitalizaciju veće, rizičnija se firma smatra. Pored toga, ovaj odnos dodaje tržišnu dimenziju Z-skoru, u smislu da pad cene akcija može biti znak predstojećih problema. To bi trebalo da obezbedi da sistematski rizik bude ugrađen u model, što je od suštinskog značaja kada se razmatra finansijska kriza.

Takođe, tržišna kapitalizacija delimično odražava kreditni rizik i opasnost od bankrota. Kada je berzanski indeks u stalnom rastu, a cene akcija uglavnom visoke, to će biti lakše za kompanije da pozajmjuju novac i da privlače novac putem emisija akcija na berzi. Prema tome, uticaj tržišne vrednosti na X4 delimično uključuje dostupnost finansiranja preduzeća u Z-skor modelu, u smislu da nizak odnos ukazuje da će kompanija naići na teškoće u pribavljanju finansijskih sredstava. To je takođe važan aspekt u kontekstu finansijske krize.

X5: Prihod od prodaje/Ukupna aktiva

Ovaj odnos je standardni finansijski pokazatelj merenja sposobnosti imovine preduzeća da generiše prihod i takođe meri kapacitet rukovodstva u radu u uslovima pojačane konkurencije. Prihodi od prodaje se kategorisu kao prihod u bilansu uspeha kompanije. Altman je našao da je X5 najmanjeg pondera na individualnoj osnovi, ali je veoma važan zbog svog jedinstvenog odnosa prema drugim pokazateljima u Z-skoru za proizvođače.

Prilagođavanje Altmanovog Z-skor modela za firme koje se bave uslugama

Altman je kasnije razvio modifikovani Z"-skor model za firme koje se bave uslugama i privatne proizvođače. Ovo je uglavnom učinjeno zbog ograničenja originalnog Z-skor modela, koji se zasniva na izvorima podataka koje ga čine neprikladnim za druge firme u odnosu na otvorena akcionarska društva koja nisu prisutna na berzi. Dva odnosa originalnog Z score-a imaju tendenciju da ograniče svoju korisnost na ova društva koja su proizvođači.

Jedan od tih pokazatelja je X4, odnos tržišne kapitalizacije i ukupnih obaveza. Jasno, ako firma nije prisutna na berzi, njen kapital nema tržišnu vrednost. Ovo ima za posledicu da privatne firme ne mogu da koriste originalni Z-skor. Dakle, Altman je odlučio da koristi knjigovodstvenu vrednosti kapitala, a ne tržišnu vrednost, kao četvrtu promenljivu u modifikovanoj verziji. Korišćenjem knjigovodstvene vrednosti kapitala za X4 u Z"-skor modelu, Altman izbegava ograničenje primenljivosti samo na otvorena akcionarska društva koja nisu proizvođači i nisu prisutna na berzi. (Altman, 2000)

Takođe, modifikovani Z"-skor se može primeniti i na kompanije koje nisu proizvođači. Altman je demonstrirao ovo primenivši ovaj Z"-skor za proučavanje Enron-a i Worldcom-a pre nego što su bankrotirali. (Altman, 2000) S druge strane, uklanjanje tržišne vrednosti kapitala u X4 trebalo bi da donekle smanji upotrebljivost X4 promenljive u primeni na javna preduzeća, iako ima najmanju težinu (1,05) od svih odnosa. Stoga se preporučuje korišćenje originalnog Z-skor modela na otvorenim akcionarskim društвima koja su proizvođači, što smo i uradili, jer je specijalno razvijen za ovu vrstu preduzećа i zato je pogodniji.

Drugi odnos koji ograničava upotrebljivost originalnog Z-skora je X5, promet sredstava, jer značajno varira u zavisnosti od industrije. Dakle, ovaj odnos je isključen iz modifikovanog Z"-skor modela. Altman je to učinio kako bi smanjio osjetljivost industrijskih efekta, što čini model koristan za širi spektar kompanija koje nisu proizvođači. (Altman, 2000)

Verujemo da je ovaj model pogodniji za kompanije koje nisu proizvođači nego originalni Z-skor model. Bilo bi još bolje kada bi bili korišćeni modeli za procenu u merenje finansijskih pritisaka koji su razvijeni za specifične industrije (maloprodaja, avio-kompanije, finansijske institucije i tako dalje), ali takvi modeli se retko dostupni. (Altman, 2000)

Problemi i ograničenja Z-skor modela

Z-skor modeli su se pokazali kao veoma pouzdan alat za predviđanje korporativnih bankarta u širokom kontekstu i na različitim tržištima. Međutim, treba napomenuti da je Z-skor nije relevantan u svakoj situaciji, prevashodno jer su modeli zaradili nekoliko primedbi tokom godina.

Podaci koje je Altman koristio kao polaznu tačku u njegovim modelima su sada suviše stari, što je i očigledno u njegovom originalnom modelu, koji koristi podatke relativno malih kompanija sa ukupnom aktivom u vrednosti od \$1 do \$25 miliona. Zato model i nije prikidan za procenu verovatnoće stečaja kod kompanija koje čija je ukupna aktiva manja od \$1 miliona, zato što one mogu imati različite pokazatelje nego velike kompanije. Altman je testirao preciznost početnog Z-skor modela na kompanijama koje su izabrane nezavisno od veličine svoje aktive, i model je pokazao da je značajno robustan da izdrži velike kompanije. Čest argument je da finansijski pokazatelji, po njihovoj prirodi, statistički odskaču usled veličine uzorka, i zato se eliminiše efekat veličine uzorka.

Dalje, modeli imaju slabost da nisu imuni na malverzaciju računovodstvenim podacima. Prema Altmanu, neraspoređena dobit je podložna manipulaciji putem korporativne kvazi-reorganizacije i isplati dividendi, što može imati loš uticaj.

(Altman, 2000) Altman takođe nalazi da je pokazatelj neraspoređene dobiti u odnosu na ukupnu aktivu (pokazatelj X2) pokazao značajno pogoršanje u prosečnoj vrednosti kompanija koje nisu izložene verovatnoći stečaja. Dakle, zbog toga imamo smanjen ponder ovog pokazatelja u modifikovanom Z-skoru. Dobitak/gubitak pre oporezivanja može takođe da bude izložen manipulaciji.

Modifikovani Z-skor model za kompanije koje nisu proizvodjači, zbog zamene tržišne vrednosti kapitala knjigovodjstvenom, neće uzeti u obzir stečaje koje su izazvani faktorima koji se ne nalaze u Bilansu Stanja, kao na primer iznenadni prekid poslovanja.

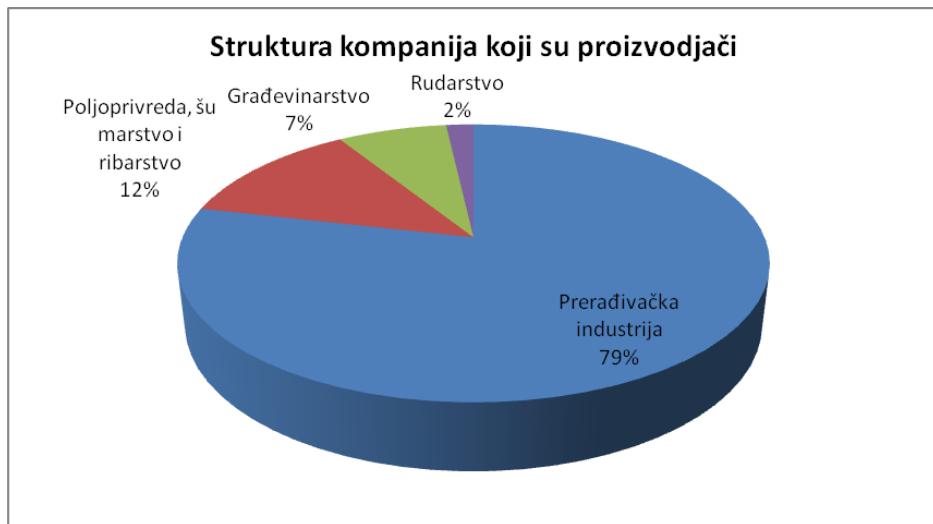
Z-skor model se ne može primenjivati na finansijske institucije zbog njihovog čestog korišćenja vanbilansnih stavki. Dalje, opšte poznata činjenica leži u tome da je finansijska kriza negativno uticala na poslovanje finansijskih kompanija tako da ove kompanije nisu interesantne za analizu.

Dalje razmatranje predstavlja volatilnost rezultata početnog Z-skor modela uzrokovana promenom cena akcija. Rezultati modela mogu varirati sa vremenom što može biti objašnjeno neizvesnošću cena akcija, zato što su one podložne mišljenju tržišta akcija. U toku perioda kada je vrednost tržišta akcija visoka, rezultati Z-skora imaju tendenciju da budu visoki i obrnuto, u slučaju pada tržišta Z-skor će biti nizak. Kao moguć razlog ovome može ležati u tome da su akcije verovatno pogrešno vrednovane što može stvoriti predrasudu između pojedinačnih Z-skorova. Ovo se naročito dešava u vremenu kada postoji balon cena akcija. Pošto je tržišna vrednost kapitala deo formule, ovo treba imati na umu prilikom evaluacije rezultata.

Podaci, Metodologija i rezultati

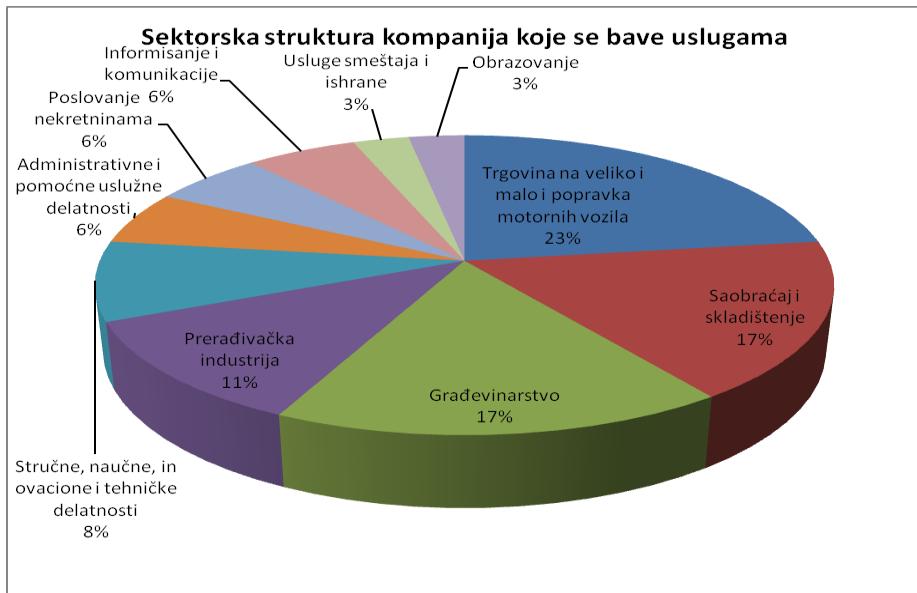
U ovom poglavljtu biće izvršena detaljna analiza Beogradske berze da bi se podaci mogli koristiti u cilju ovog istraživanja. Kao polazna tačka biće detaljna analiza uzorka kompanija koje su u predmetu ovog istraživanja. Beogradska berza trenutno raspolaže sa preko 1100 finansijskih instrumenata od kojih 1070 čine obične i prioritetne akcije privrednih subjekata i 5 emisija obveznica- obveznice stare devizne štednje A2014, A2015, A2016 i obveznice Erste Banke i Societe Generale banke. S obzirom da je ranije uspostavljen kriterijum fokusa na regulisano tržište, veliki deo ovih privrednih subjekata je eliminisan. U našem uzorku mi smo se opredelili za Prime, Standard i Open market tj. za kompanije koje su na regulisanom tržištu što ukupno čini 111 akcija od ukupno 107 izdavalaca. Usled nedostupnosti podataka i nedovoljnog vremena provedenog na

tržištu, mali broj kompanija je eliminisan od ovog skupa. Takođe su izuzete i finansijske institucije što ukupno čini naš uzorak od ukupno 90 kompanija.



Iz pregleda se može videti da najveći broj kompanija koje su proizvođači potiče iz prerađivačke industrije, zatim slede kompanije iz poljoprivredne industrije, građevinarstva i sa samo jednom kompanijom iz oblasti rudarstva- Naftna Industrija Srbije a.d., Novi Sad.

Dalje se daje sektorska struktura kompanija koje se bave uslugama. Iz pregleda se može videti raznovrsnost ovog "dela" uzorka u kome prednjače kompanije iz sektora trgovine koje prate sektor saobraćaja i građevinarstva. Kompanije koje su ovde klasifikovane u prerađivačkoj industriji se bave isključivo uslugama i nisu proizvođači.



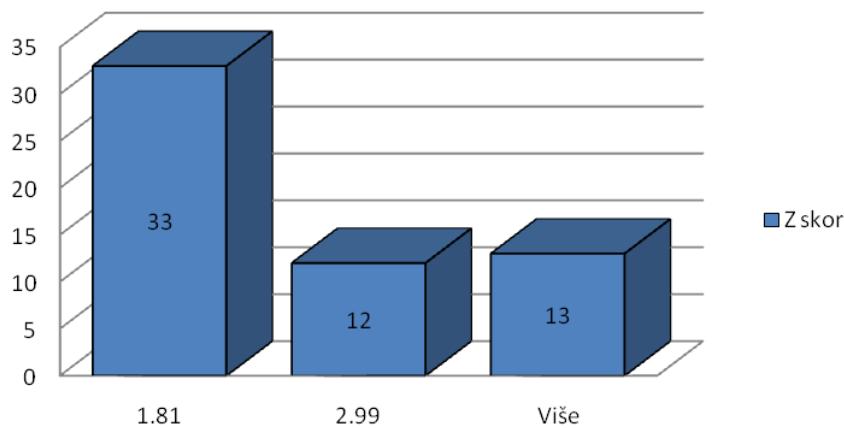
Nakon odabira odgovarajućih podataka, kompanije smo sortirali po godinama počev od 2009 do 2012-e. Podatke za izračunavanje pokazatelja X1,X2,X3 i X4 smo preuzeли iz Bilansa Stanja i Bilansa Uspeha kompanija koje su u uzorku kao i podatke sa Beogradske Berze o tržišnoj ceni akcija za kompanije koje su proizvođači. Kod pokazatelja X1 podatak o Neto Obrtnom Fondu (NOF) se ne uzima iz bilansa već se izračunava po formuli:

$$NOF = \text{Kapital} + \text{Dugoročna rezervisanja} - \text{Stalna imovina}$$

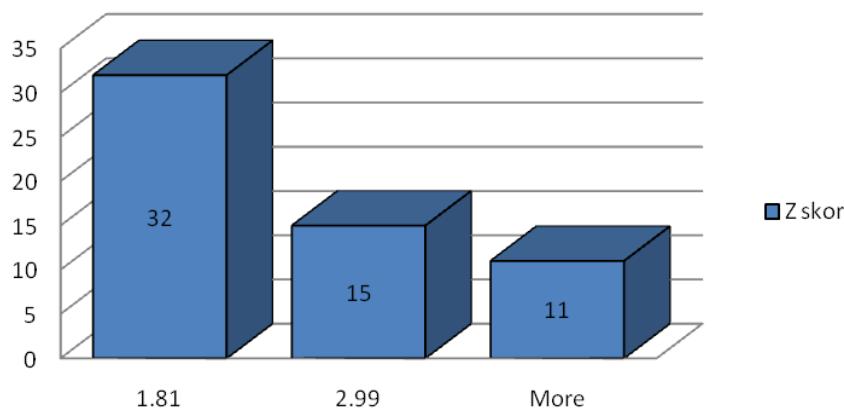
Nakon sabiranja pokazatelja dobili smo dve grupe Z-skorova- jednu koja se odnosi na kompanije koje su proizvođači i drugu grupu koju čine kompanije koje se bave uslugama. Sve vrednosti Z-skora za obe grupe kao i pojedinačni pokazatelji su prikazani u prilogu ovog rada.

Daje se histogram Z-skorova za kompanije koje su proizvođači za svaku godinu pojedinačno.

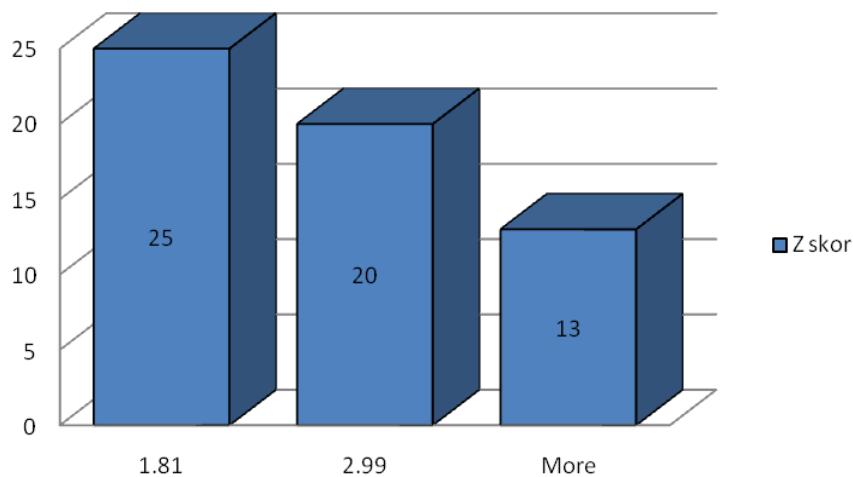
Z-skor za proizvođače za 2009. godinu



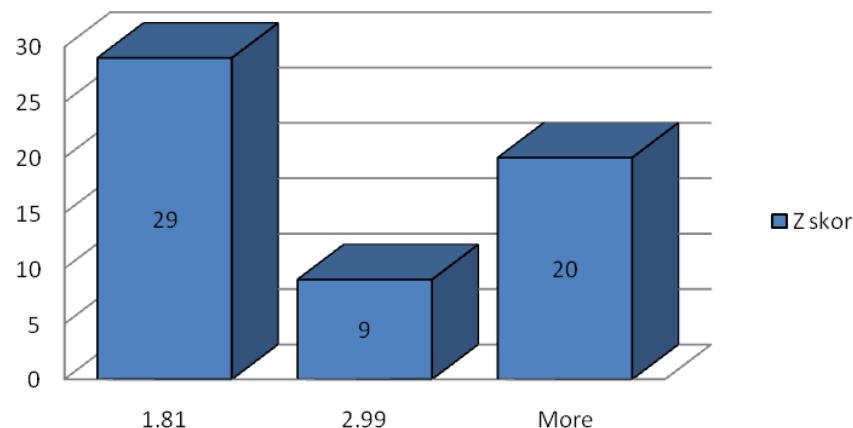
Z-skor za proizvođače za 2010. godinu



Z-skor za proizvođače za 2011. godinu



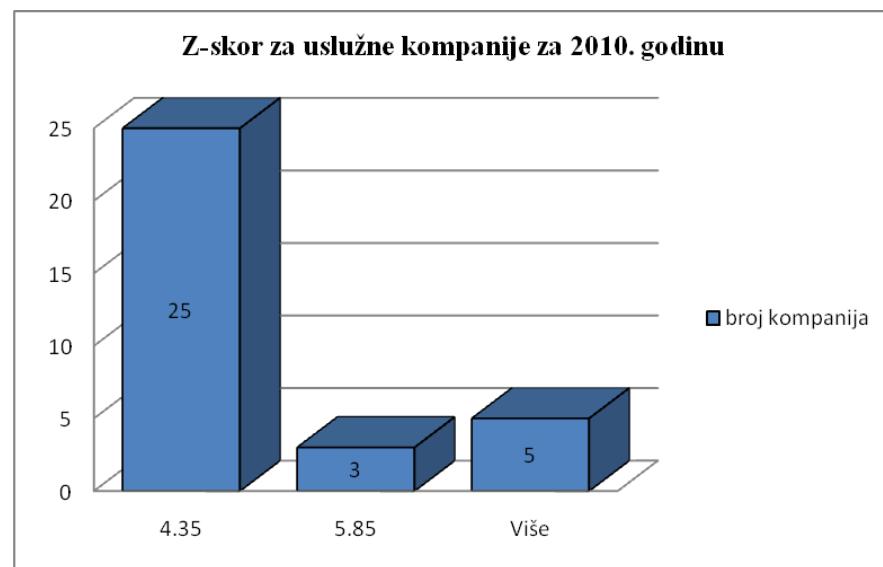
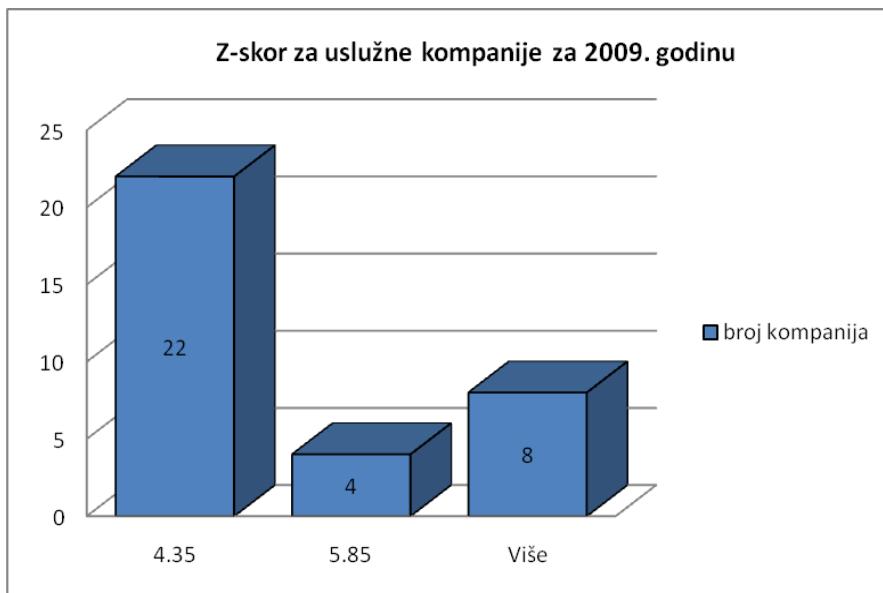
Z-skor za proizvođače za 2012. godinu



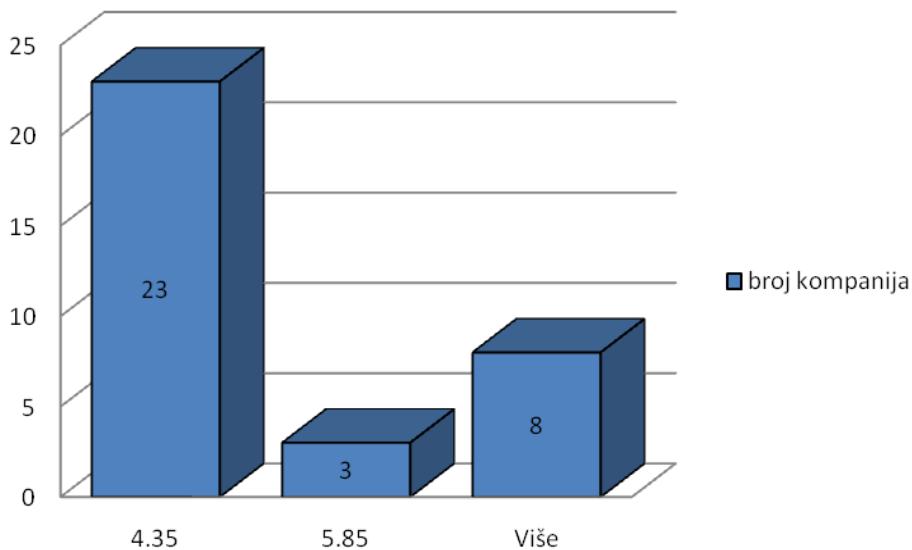
Na osnovu našeg posmatranog skupa podataka putem grafikona se vidi da najveći broj kompanija (u proseku 30) ima Z-skor manji od donje granice (1.81). Broj kompanija koje se nalaze u "sivoj zoni", odnosno u zoni gde je verovatnoća stečaja 50-50, bio je konstantan iz godine u godinu osim u poslednjoj godini gde je taj broj bio veoma mali (samo 9 od 58 kompanija koje su u uzorku). Na kraju, treba napomenuti i rast u broju kompanija koje su finansijski zdrave u 2012. godini. Kao razlog tome može biti i u rastu BDP-a Srbije u 2012. godini pa shodno tome imamo

"prelazak" više kompanija iz "sive" u sigurnu zonu nego prethodnih godina. Procenat kompanija koje su bile u zoni stečaja se kretao 57% u 2009-oj godini, 55% u 2010-oj godini, 43% u 2011-oj godini i 50% u 2012-oj godini.

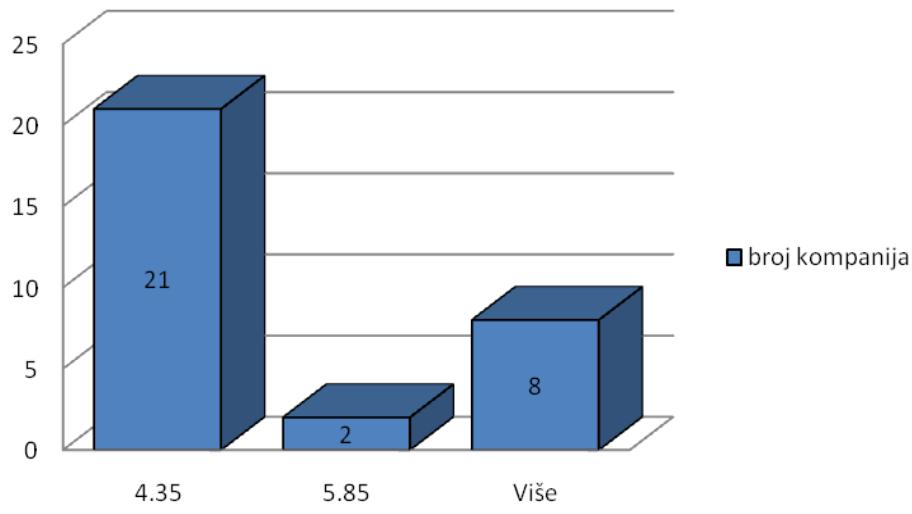
Dalje sledi histogram Z-skorova od 2009-2012 za kompanije koje se bave uslugama.



Z-skor za uslužne kompanije za 2011. godinu



Z-skor za uslužne kompanije za 2012. godinu



Na osnovu našeg posmatranog skupa putem grafikona može se zaključiti da se najveći broj kompanija koje se bave uslugama nalazi u zoni stečaja u toku sve četiri godine posmatranja, dok je veoma mali broj kompanija u sivoj i finansijski zdravoj

zoni od 34 kompanije u uzorku. Broj posmatranih kompanija se menjao iz godine u godinu u zavisnosti od toga da li posmatrane kompanije zadovoljavaju prethodno zadate kriterijume opisane u prethodnom delu. Procenat kompanija koje se bave uslugama a koje se nalaze u zoni stečaja se kretao 65% u 2009-oj godini, 76% u 2010-oj godini, 68% u 2011-oj godini i 68% u poslednjoj godini posmatranog perioda.

Da bi se detaljno sagledao efekat stečaja na pomenuta dva uzorka potrebno je naći verovatnoću stečaja kompanije u naredne dve godine. Verovatnoću stečaja smo izračunali putem formule:

$$1-\text{EXP}(Z\text{-score})/(1+\text{EXP}(Z\text{-score}))$$

Dalje, polazeći pod pretpostavkom da Z-skor prati normalnu distribuciju, izračunavamo interval u kojem Z-skor može pasti sa određenom verovatnoćom za oba posmatrana uzorka u poslednjoj godini posmatranog perioda. Da bi dobili tačan interval moramo prvo izračunati aritmetičku sredinu i standardnu devijaciju Z-skora za posmatrani period. Kod kompanija koje su proizvodači aritmetička sredina i standardna devijacija Z-skora za 2012-u godinu je iznosila 2.17 i 1.75 respektivno. Kod kompanija koje se bave uslugama aritmetička sredina i standardna devijacija Z-skora za 2012-u godinu je iznosila 3.41 i 5.32 respektivno. Za dobijanje želenog intervala koristili smo NORMINV Excel funkciju sa želenom verovatnoćom 95%. Dakle postoji 5% verovatnoće da će Z-skor za kompanije koje su proizvodači biti u intervalu -1.26-5.59. Kod kompanija koje se bave uslugama ovaj interval iznosi od -7.01 do 13.83.

Zaključak

Nakon svega rečenog u prethodnim odeljcima možemo doneti dva zaključka. Prvo, Altmanov Z-skor model za ocenu boniteta kompanija predstavlja funkcionalnu i prihvatljivu metodu u cilju procene verovatnoće stečaja kompanija u naredne dve godine. Zaključak smo doneli na osnovu analize podataka koje smo prikupili iz finansijskih izveštaja kompanija u uzorku sa Beogradske berze.

Drugi, zaključak je da su kompanije koje se bave pružanjem usluga na organizovanom tržištu podložnije finansijskim poteškoćama u odnosu na kompanije koje se bave proizvodnjom. U prilog tvrdnji svedoči podatak iz 2012. godine kada je procenat kompanija koje su se nalazile u zoni stečaja bio daleko viši u grupi kompanija koje se bave uslugama u odnosu na proizvodne kompanije - 68% prema 50%. Kompanije koje su proizvodači posluju u rizičnijim industrijama gde i najmanje poslovne greške ili greške u procesima proizvodnje mogu dovesti do velikih gubitaka i prestajanja poslovanja. Međutim, kada bi se otišlo dalje od

našeg tržišta, ovaj podatak dobija više na značajnosti. Naime, zanimljiv podatak predstavlja da su pojedine zemlje u kojima su turizam i ugostiteljstvo dominantne grane privrede, objavile bankrot ili su pred bankrotom. Takvih primera je mnogo a u Evropi ovaj efekat je najizraženiji u mediteranskim zemljama poput Grčke, Italije, Španije i Portugalije dok su najstabilnije zemlje baš one zemlje koje svoju privredu zasnivaju na proizvodnji kao što su Nemačka, Velika Britanija i tako dalje.

Altmanov Z-skor se ne može koristiti za kompanije koje se bave finansijskom delatnošću mada postoje modeli koji aproksimiraju stečaj ovih kompanija. Model takođe ima i neka odstupanja, na primer u slučaju Galenike gde usled vrlo visoke aktive imamo da ta kompanija nije u većem problemu iako je poznato da je prezadužena. Naime vrednost aktive je delilac u četri od pet pokazatelja pa otud i nerealne vrednosti Z-skora. Vrlo visoki procenti stečaja za kompanije koje se bave uslugama mogu predstavljati trenutno ekonomsko stanje u Srbiji gde je prisutan sve niži životni standard građana iako posmatrani skup nije obuhvatio sve kompanije na tržištu, a ove godine se očekuje završetak stečajnog postupka kod nekih kompanija koje su već u stečajnom postupku, a nalaze se u u uzorku posmatranom u ovom radu (Vršački vinogradi).

Literatura

1. Ahn, E. I., (2000) "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy". *Journal of Finance*, pp. 589-609
2. Almeida H., Philippon T., The Risk-Adjusted cost of Financial Distress, *The Journal of Finance*, Volume LXII No.6,2007
3. Altman, Edward I. (2000, July). Predicting financial distress of companies: Revisiting the z-score and zeta models.
4. Altman, Edward I. and Edith Hotchkiss. (2006). *Corporate financial distress and bankruptcy*. 3rd ed. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ
5. Berk, Jonathan and Peter DeMarzo. (2011). *Corporate finance*. 2nd ed. Pearson Education Inc./Prentice Hall, Boston, MA.
6. Campbell J.Y., Hilscher J., Szilagyi J., In Search of distress risk, Deutschebank discussion paper No. 27/2005
7. Chava S., Jarrow R.A., Bankruptcy prediction with industry effects, *Review of Finance*, 8(4), 537-569, 2004
8. Garlappi L., Yan H., Financial Distress and the Cross Section of Equity Returns, *The Journal of Finance*, Volume LXVI no. 3, June 2007
9. Graham, A. (2000). *Corporate Credit Analysis*. The Chartered Institute of Bankers, Chicago

10. Hotchkiss E., Smith D.C., Stromberg P., Private equity and the resolution of financial distress, University of Chicago, 2012
11. Hussain S.I., Diacon S.R., Toms J.S., Equity returns, Bankruptcy risk and Asset Pricing Models, University of Nottingham, 2001
12. Jones, F. L. (1987). Current techniques in bankruptcy prediction. *Journal of Accounting Literature*, 6, 131-164
13. Korteweg A., The cost of Financial Distress across industries, *The Journal of Finance*, 2007
14. Lang H.P.L., Stulz R.M., Contagion and competitive intra-industry effects of bankruptcy announcements, *The Journal of Financial Economics* 32, 1992
15. Mahmood, J. A. & Talal, A. (2009). Research presented to the Seventh International Scientific Conference of Zarqa Private University
16. Mansi S.A., Maxwell W.F., Zhang A., Bankruptcy prediction models and the cost of debt, *Journal of Fixed Income*, 2010
17. Miljević, M., „Metodologija naučnog rada“, Filozofski fakultet – Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Pale, 2007.
18. Mohammed, M. (1997). Financial analysis, Amman, Jordan, Institute of banking studies
19. Samarakoon L.P., Hassan T., Altman's Z-Score Models of Predicting Corporate Distress: Evidence from the Emerging Sri Lankan Stock Market. *Journal of the Academy of Finance*, 1, 2003
20. Shumway, T., Forecasting bankruptcy more accurately: A simple hazard model*. *The Journal of Business*, 74(1), 2004
21. Welch I., Capital Structure and Stock Returns, *The Journal of Political Economy*, June 2003

ULOGA POREZA NA DOHODAK GRAĐANA U FORMIRANJU BUDŽETA

Nebojša Pecić¹, Saša Trandafilović²

Apstrakt: Porez predstavlja finansijsku naplatu ili drugi nametnutu obavezu, koju svaki pojedinac ili pravni entitet mora plaćati državi. Radi se o opštem, prinudnom i bez protiv naknade davanju u novcu, koje se utvrđuje prema poreskoj snazi obaveznika, a čija sredstva se koriste od strane države radi pokrića opštih potreba i interesa i bez njih država ne bi mogla normalno da funkcioniše. Predstavljaju najvažnije i najizdašnije delove javnih prihoda. Postoje različite vrste poreza koji se mogu kvalifikovati prema različitim kriterijama. Treba voditi računa o poreskoj snazi i drugim subjektivnim okolnostima. Porezi se dele na subjektivne i objektivne poreze. Poreski sistemi se razlikuju od zemlje do zemlje i imaju presudnu ulogu u poreskim sistemima svih zemalja

Ključne reči: budžet, porez na dohodak građana, predmet oporezivanja, poreski obveznik.

ROLE OF TAXES ON INCOME OF CITIZENS IN ESTABLISHING THE BUDGET

Abstract: Taxes represent a financial charge or other imposed obligation, which each individual or legal entity must pay to the State. It is a general, compulsory and non-monetary compensation, which is determined according to the tax force of the taxpayer, and whose funds are used by the state to cover general needs and interests, and without them the states would not be able to function normally. They represent the most important and profound parts of public revenue. There are different kinds of taxes that can qualify according to different criteria. Account should be taken of the tax force and other subjective circumstances. Taxes are divided into subjective and objective taxes. Tax systems vary from country to country and play a decisive role in the tax systems of all countries.

Key words: budget, personal income tax, subject of taxation, taxpayer.

Uvod

¹ Student master studija Javne finansije na Vojnoj akademiji u Beogradu

² Docent na Vojnoj akademiji, Pomoćnik ministra za finansije u Ministarstvu za rad, zapošljavanje boračka i socijalna pitanja, Vlada R. Srbije

Budžet po opštoj definiciji predstavlja jednogodišnji zakon kojim se predviđaju, odobravaju i raspoređuju svi državni, gradski i lokalni prihodi i rashodi u jednoj budžetskoj godini. Moderno državno uređenje zahteva jasno definisan položaj budžeta u pravnom poretku jedne zemlje. U ustavima mnogih zemalja budžet predstavlja instrument kojim se iskazuju prihodi i raspoređuju sredstva odnosno rashodi za finansiranje, ustavom utvrđenih funkcija i Zakonom utvrđenih obaveza. U našem sistemu budžet je pravni akt zato što se njegovo donošenje odvija po proceduri predviđenoj i za druge zakone. Ono što je za budžet svojstveno jeste da postoje rokovi za pripremu i njegovo usvajanje. Za ove procedure odgovorno je Ministarstvo nadležno za poslove finansijske politike, a često se prilikom usvajanja budžeta usvajaju i zakoni kojim je obuhvaćen i budžet. To su najčešće zakoni koji definišu izvore prihoda budžeta.

Budžetski dokument predstavljaju vrstu matematičkog dokumenta kojim se prikazuje plan prihoda s jedne strane i strukturu troškova s druge strane. Budžet ima karakter finansijskog plana države za jednu godinu i predstavlja prognozu. Odredbe budžeta su obavezujuće za državne organe na rashodnoj strani i predviđeni izdaci se ne bi smeli prekoračivati bez rebalansa budžeta odnosno bez izmene budžeta po istoj proceduri po kojoj je donet. Budžet predstavlja sistematski prikaz prihoda i rashoda određene države, društveno-političke zajednice i lokalne samouprave za predviđeno razdoblje odnosno za jednu budžetsku godinu.

Značaj budžeta ogleda se u velikom interesovanju javnosti prilikom njegovog donošenja. Privrednike indirektno interesuje struktura prihoda koja se direktno ogleda kroz poreske propise. Budžetske korisnike i zaposlene u javnom sektoru interesuje struktura rashoda i njihovo učešće u njemu ili njihov odnos. Pravilno konceptuiran budžet može imati razvojnu funkciju, dok loše donet budžet može imati posledice i u narednim godinama. Zbog toga se budžet i usvaja Zakonom.

Porez na dohodak građana

Savremeni porez na dohodak fizičkih lica je prvi put zabeležen 1798. godine, kada je uveden u Velikoj Britaniji kao vanredni prihod namenjen finansiranju rata sa Napoleonom. Kao redovan porez je uključen u poreski sistem Velike Britanije od 1842. godine. Ekvivalent engleskom porezu na dohodak, u Srbiji je u XIX veku bio porez na ličnost, odnosno građanski danak, koji je plaćao svaki oženjeni punoletan muškarac mlađi od 70 godina. Smatralo se da se danak sastoji od dva dela: poreza na ličnost i poreza na imanje, pri čemu je porez na ličnost iznosio dva, a porez na imanje tri talira (u periodu kada je danak plaćan pet talira). (Miljković, 2008)

Od svih poreza koji se sreću u savremenim poreskim sistemima, porez na dohodak fizičkih lica je, s obzirom na izdašnost i poverene mu ciljeve, najznačajniji, ali ujedno i najsloženiji instrumenat. O njegovoj izdašnosti svedoči podatak da već decenijama zauzima prvo mesto u strukturi poreskih prihoda zemalja-članica OECD, ako se posmatraju kao celina.(Popović, 2014)

Bird i Knosen su konstantovali da je “najznačajnija karakteristika poreske politike u dvadesetom veku nesumnjivo uspon poreza na dohodak fizičkih lica na dominantan položaj u strukturi javnih prihoda većine zapadnih zemalja. U nekoliko država je porez na dohodak bio uveden tokom Prvog svetskog rata, ostao u sistemu posle okončanja rata prevashodno kao umereni porez na visoke prihode, postao masovan porez za vreme ili neposredno posle Drugog svetskog rata i dospeo na vrh tokom sledeće tri decenije porasta bez presedana realnih i, naročito, nominalnih dohodaka.(Cnossen & Bird, 1990)

Teorija i praksa javnih finansija poznaju tri modela oporezivanja dohodka fizičkih lica: cedularni, sintetički ili globalni i mešoviti model.

Cedularni model polazi od stava da svaki prihod fizičkog lica, bez obzira po kom je osnovu stečen, treba oporezovati odvojeno, primenom odgovarajućih poreza, po pravilu proporcionalnim stopama. Kod cedularnog modela nije poznata ukupna ekonomска snaga obveznika, niti konačna visina njegovog poreskog opterećenja, pa zbog toga cedularni porezi nisu pogodni za ostvarivanje ekstrafiskalnih ciljeva. Cedularni model oporezivanja fizičkih lica nije mnogo zastupljen u savremenim poreskim sistemima.

Sintetički ili globalni model je zasnovan na postavci da sve prihode koje ostvari poreski obveznik treba oporezovati jednim sveobuhvatnim porezom čija stopa po pravilu treba da bude progresivna. Oporezuje se ukupna masa obveznikovih primanja, bez obzira na prirodu primanja i izvore iz kojih potiče. Sintetički porez na dohodak je zastupljen u većini savremenih poreskih sistema i pogodan je za ostvarivanje i fiskalnih i ekstrafiskalnih ciljeva Pri oporezivanju se obavezno vodi računa o okolnostima, pa i porodičnim, koje su vezane za ličnost obveznika.

Mešoviti model predstavlja kombinaciju u čijoj je osnovi cedularni model oporezivanja na koji se nadovezuje komplementarni porez na ukupan prihod koji se plaća na kraju godine ako se ostvare ukupni prihodi preko nekog zakonom određenog iznosa. Cedularno oporezivanje se vrši primenom proporcionalnih stopa, dok se na iznos preko zakonskih granica po pravilu primenjuju progresivne poreske stope.

U Srbiji je danas u primeni mešovit sistem oporezivanja dohotka fizičkih lica. Poreski obveznik je svaki građanin, fizičko lice koje ostvaruje dohodak. U sistemu oporezivanja dohotka kao poreski obveznik se uzima pojedinac. To znači da svaki član porodice ili domaćinstva podnosi pojedinačnu poresku prijavu, na osnovu koje se utvrđuje poreska obaveza.

Svaki prihod fizičkog lica se oporezuje odvojeno, a na kraju godine se plaća i komplementarni porez ako je ukupni ostvareni prihod iznad zakonom određenog iznosa.

Oporezivanje dohotka građana u Republici Srbiji uređuje se Zakonom o porezu na dohodak građana.(Zakon o porezu na dohodak građana, Službeni glasnik RS, br. 24/01, 80/02, 31/09, 44/09, 18/10, 50/11, 91/11, 93/12, 114/12, 8/13, 47/13, 48/13, 108/13, 57/14, 68/14 i 112/15) Sproveđenje oporezivanja dohotka građana i drugih poreza je u nadležnosti Poreske uprave koja posluje u okviru Ministarstva Finansija.

Analiza politike oporezivanja dohotka građana u zemljama u tranziciji

Kada govorimo o zemljama u tranziciji imamo u vidu nezaustavljive procese (s kraja 80-ih godina 20. veka), prelaza iz netržišnog oblika u tržišni oblik privređivanja, koji se nije ograničio samo na prostoru evropskog kontinenta. Definicija tranzicije kao temeljne rekonstrukcije društvenog i ekonomskog uredenja bivših socijalističkih država ne izaziva kontraverze, koliko fiskalne reforme koje su se sprovodile. Za promene privredne strukture bivših socijalističkih zemalja, kao neminovnost tranzicionog procesa i nasleđene slabosti, istaknuto mesto i značaj imale su fiskalne reforme, koje su tesno povezane sa drugim makroekonomskim merama.

Kako je tranzicija, u stvari redefinisanje uloge države u alokaciji resursa, onda su fiskalne reforme, svakako, u centru tranzicije. Poreski sistem je važan deo svakog ekonomskog sistema, a kako su sve bivše socijalističke zemlje prelazak na tržišno privređivanje i političku demokratiju deklarisale kao temeljno opredeljenje svog društveno-ekonomskog razvoja, ne iznenadjuće činjenica da su gotovo sve zemlje već na samom početku ulaska u tranziciju prišle njegovoju radikalnoj promeni.

Svest o neophodnosti radikalne promene poreskog sistema, ali i odlučnosti da se ona sprovede, bila je prisutna u gotovo svim tranzpcionim zemljama. Prva je krenula Mađarska, uvođenjem poreza na dodatu vrednost 1988.godine, a nju su nešto kasnije sledile i druge zemlje. Već od sredine 90-ih godina u tranzpcionim zemljama u srednjoj i istočnoj Evropi proces poreske reforme dobio je jasne konture, što, naravno, ne znači da je bio i doveden do kraja. Ove zemlje su do danas pokazale različita iskustva u domenu ne samo zakonodavne reforme već

posebno u domenu implementacije novih zakonskih okvira.(Raičević& Nenadić, 2005)

Struktura sistema finansiranja javnih potreba, pa tako i poreski sistem odgovaraju nivou i strukturi društveno – ekonomске razvijenosti i političkom uređenju države. Ti su sistemi u funkciji ostvarivanja ciljeva koje postavlja takav kriterijum. Prema tome, zavisnost poreskog modela od nivoa društveno – ekonomске razvijenosti i političkog uređenja države indukuje određene specifičnosti kod određivanja ciljeva poreskog sistema u tranziciji.

Kad se govori o poreskim reformama u zemljama u tranziciji, prof Raičević i prof Nenadić(Raičević& Nenadić, 2005) ističu da se mora voditi računa o: tome je da je, uglavnom, reč o zemljama sa pretežnom dominacijom poljoprivredne proizvodnje, nedostatku kvalifikovanog kadrovskog potencijala, visokom stepenu sive ekonomije i ograničenju u realnom izveštavanju preduzeća, neravnomernosti u raspodeli nacionalnog dohotka. „U literaturi se navodi da reforma poreskog sistema u zemljama u tranziciji mora, u prvom redu, odgovoriti zahtevu da se pokrije neophodni nivo državnih rashoda na način efikasan, transparentan i pravedan.“ (Raičević& Nenadić, 2005)

Po Tanziju (Tanzi, 1993), kod reforme javnih finansija zemalja u tranziciji značajno je:

- osnovati poresku administraciju, često gotovo ni od čega,
- reformisati poreski sistem,
- osnovati institucije budžeta,
- reformisati javne rashode,
- reformisati sistem socijalne pomoći.

U mnogim zemljama, pogotovo onima u tranziciji, nizak nivo prikupljenih budžetskih sredstava može se pripisati ili nesposobnosti poreske uprave da obavi svoj zadatak ili njenoj većoj ili manjoj korumpiranosti. Koliko god poreski zakoni bili dobro napravljeni, ne mogu ukloniti jaz između poreske uprave i poreskih obveznika, tako da je poreska uprava koju čine stručni i odgovorni ljudi najvažniji uslov za ostvarivanje „poreskog potencijala“ zemlje.

Postoji prilično uvaženo mišljenje da su mnoge zemlje u tranziciji proces poreskih reformi otpočele bez jasnog cilja (ili jasnih ciljeva) koji se njima trebaju ostvariti i koherentne strategije ostvarenje tih ciljeva; da je to bio, slikovito rečeno, „izlet bez jasnog cilja i putokaza.“ (Mclure, 1995)

Svoj uzor u dizajniranju novih poreskih sistema, što je sasvim prirodno, zemlje u tranziciji tražile su u poreskim sistemima razvijenih tržišnih zemalja. Razlozi što je pri sprovodenju poreskih reformi bilo lutanja, nesnalaženja, kolebanja, pa i promašaja, nalaze se u činjenici u kojoj su meri tranzicione zemlje vodile računa o svojim specifičnim uslovima i teškom privrednom nasleđu pri sprovodenju reformi. Budući da je većina bivših socijalističkih zemalja tokom tranzicionog perioda usmerena na što skorije povezivanje sa EU, njihov uzor su prvenstveno bili poreski sistemi u zemljama te evropske asocijacije. To znači da su u poreske sisteme tranzicionih zemalja ugrađene tri, odnosno četiri najvažnija nosiva elementa: sintetički porez na dohodak građana, porez na dobit preduzeća i porez na promet, uglavnom u obliku poreza na dodatu vrednost, te porezi i doprinosi na plate i iz plata.:.

Što se tiče poreskih stopa kod najvažnijih poreskih oblika u većini tranzicionih zemalja, one su utvrđene na relativno prihvatljivom nivou. S obzirom na velike troškove tranzicije, posebno uslovljene visokim socijalnim transferima i troškovima izgradnje osnovne privredne infrastrukture, moglo bi se očekivati da one budu i veće. Zapravo, pad privredne aktivnosti, uslovljene samom tranzicijom, uz ovakve poreske stope te visok procenat poreske evazije doveo je tokom 90-ih godina do znatnih budžetskih deficitih i privredne nestabilnosti u mnogim tranzpcionim zemljama. (Central and Eastern Europe Quick Tax Guide, Deloitte 22,0e Touche International, 2003)

Tabela 1. Stope poreza na dohodak i dobit u zemljama u tranziciji 2013. god.

Zemlja	Stopa poreza na dobit pravnih lica 2013.godine	Najviša stopa poreza na dohodak 2013 godine
Češka	30 %	32 %
Madarska	16 %	35 %
Poljska	25 %	38 %
Slovačka	26 %	39 %
Slovenija	25 %	50 %
Estonija	25 %	25 %
Letonija	20 %	27 %
Litvanija	15%	35 %
Albanija	15 %	27 %
Federacija BiH	30 %	45 %
Bugarska	23 %	30 %
Hrvatska	20 %	35 %
Makedonija	15 %	18 %
Rumunija	23 %	39 %

Srbija	15 %	20 %
Crna Gora	25%	35 %
Belorusija	30 %	30 %
Rusija	25 %	17 %
Ukrajina	30%	40%

U oblikovanju svojih poreskih sistema, zemlje u tranziciji su se vodile trendovima najnovijih poreskih reformi u svetu, tj. težile su što višem proširenju poreskih osnovica, smanjenju graničnih poreskih stopa, svodenju izuzeća i olakšica na podnošljivu meru itd. Pa ipak mora se priznati da je u poreskim sistemima tranzicionih zemalja još uvek ostalo mnogo distorzivnih elemenata, pre svega, zbog nemogućnosti da se u datim privrednim i socijalnim uslovima izbore sa pritiscima raznih interesnih i socijalnih grupa. Naravno situacija u tom pogledu bitno se razlikuje od jedne do druge tranzicione zemlje.

Poreski sistem svake zemlje je jedinstven i poseban, međutim, pri analizi značaja i efekata pojedinih javnih prihoda, kao i prilikom oblikovanja ili reformisanja poreza na dohodak, prakse u implementaciji pojedinih zemalja često se upoređuje s rešenjima koja postoje u drugim zemljama.

Stav o potrebi da zemlje u tranziciji preuzmu vodeće poreske oblike i načela na kojima su oblikovani u razvijenim zemljama je nedvosmislen i dovoljno obrazložen. Stvari su bitno drugačije sa aspekta naznaka tendencija mogućeg razvoja temeljnih odnosa u poreskoj strukturi zemalja u tranziciji. Nepoznanice s tim u vezi uslovljene su neizvesnošću u pogledu tempa i pravca sprovođenja reformi, dostignutim stepenom razvoja i karakteristikama privredne strukture, uređenjem zemalja i sl.

Bitnu ulogu u komponovanju poreske strukture zemalja u tranziciji imali su i dalje maju stavovi MMF-a, koji su u mnogim zemljama u tranziciji presudni kada se raspravlja o poreskoj strukturi. Fond se, uglavnom, obazire na nivo i strukturu poreza. Posmatrajući nivo poreza, utvrđuje ima li država dovoljno finansijskih sredstava za održavanje visokog nivoa javnih investicija, održava li odgovarajući nivo potrošnje za poslovanje i održavanje povezano sa ljudskom infrastrukturom, izdvaja li odgovarajuće izdatke za stvaranje i održavanje ljudskog kapitala i je li sposobna da vrati svoj dug. Nizak nivo poreza umanjiće sposobnost države da sve to održi, ali ni visok nivo ništa ne garantuje.

Iz praktičnih postupaka MMF-a u konkretnim situacijama moguće je zaključiti o njegovom odnosu prema porezu na dohodak građana. Porezi na dohodak zavise od ekonomске razvijenosti zemlje. Što je zemlja veća i njihov značaj je veći.

MMF ne preporučuje najvišu graničnu stopu od 40 %, dok najviše stope treba primenjivati na desetostruki dohodak po stanovniku. Fond preporučuje što manji broj stopa (ne više od pet), primenu oporezivanja po odbitku, ukidanje većine odbitaka, paušalno oporezivanje tamo gde je teško odrediti dohodak.(Hrustić, 1998)

Od zemalja u tranziciji, Mađarska je prednjačila u promenama poreskog sistema otpočinjanjem procesa poreske reforme još sredinom 80-ih godina prošlog veka. Porez na dodatu vrednost zajedno sa akcizama je uveden još 1988.godine, a sintetički porez na dohodak građana i porez na dobiti preduzeća 1992. godine po metodologiji tržišno razvijenih zapadnih zemalja.

Poljska je započela proces poreske reforme još 1986.godine. Prva promena je izvršena u oporezivanju dohotka korporacije 1989.godine po metodologiji razvijenih zemalja tržišne privrede. Sledeće promene su bile uvođenje sintetičkog poreza na dohodak građana 1992.godine i poreza na dodatu vrednost i akciza 1993.godine.

U Sloveniji, osim uvedenog poreza na dohodak korporacija i sintetičkog poreza na dohodak građana, uveden je 1999. godine porez na dodatu vrednost sa dve stope: nižom od 8 % i opštom od 19 %. Kasnijim izmenama Zakona o porezu na dodatu vrednost utvrđene su nešto više poreske stope (8,5 % i 20 %).

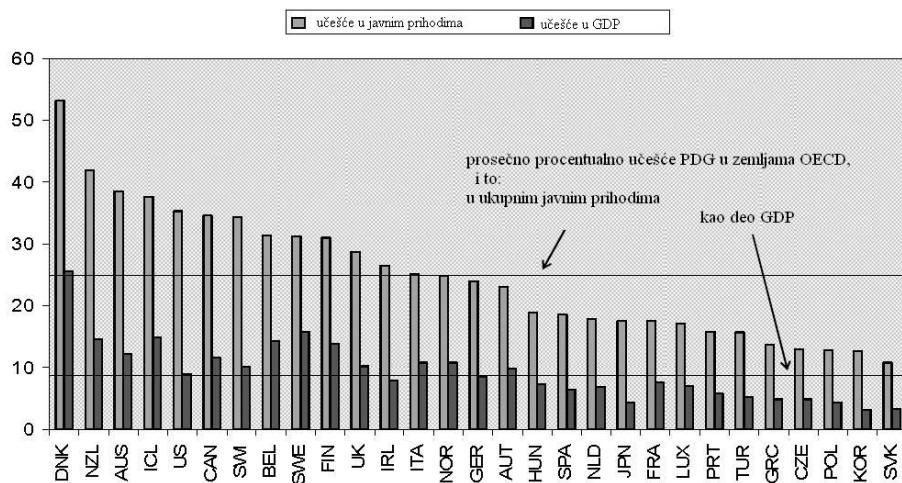
Uporedni prikaz vremena uvođenja pojedinih poreza u nekim zemljama u tranziciji dat je u sledećoj tabeli.

Ukratko, temeljne reforme u privredama u tranziciji pratile su smernice i stavove iz programa prilagođavanja MMF-a i Svetske banke. Nakon ovih promena, kao rezultat realizovanih poreskih reformi, u ovim zemljama je došlo do promene u strukturi javnih prihoda i poreskoj strukturi.

Uvođenje sintetičkog poreza na dohodak, sa kojim su sve tranzicijske zemlje i započele reformu dotadašnjih poreskih sistema, bilo je praćeno brojnim negativnim efektima. Isti ti izazovi postoje i kod razvijenih tržišnih ekonomija, kao što su mogućnost povećanja poreske evazije, odliv kapitala, usložnjavanje postupka administriranja porezima i sl., što je i bio razlog da nijedna država nije uvela čist sintetički model, već sve imaju poluhibridne modifikacije u zavisnosti od konkretnе države. Često se kao glavni cilj uvođenja progresivnih stopa u poreski sistem tranzicijskih država, opravdavao potrebom da bude vertikalna pravičnost u oporezivanju i realizacija socijalno- političkih ciljeva oporezivanja, nego što je cilj porast fiskalnih prihoda. To potvrđuje i sledeći grafikon, gde se kod najuspešnijih tranzicijskih zemalja (Češka, Slovačka i Poljska su poslednjih 5 na spisku,

Mađarska je na sredini liste) vidi da je simbolično nisko učešće poreza na dohodak u poreskim sistemima, u odnosu na tržišne ekonomije.

Porez na dohodak građana u zemljama OECD od 1965 - 2004. godine
prosečno % kretanje učešća u javnim prihodima i % učešće u GDP



Source: OECD Revenue Statistics 1965-2004.

Grafik 1. Porez na dohodak građana u zemljama OECD – procentualno kretanje u odnosu na BDP i javne prihode poslednjih 50 godina.

Nakon ovih promena, kao rezultat realizovanih poreskih reformi, u ovim zemljama je došlo do promene u strukturi javnih prihoda i poreskoj strukturi.

Stoga, u posmatranju navedenog grafikona, možemo uočiti da su podaci varirali od zemlje do zemlje u pogledu učešća poreza na dohodak u ukupnim javnim prihodima. Npr. od 12.7% u Koreji do 41.9% na Novom Zelandu, ili čak 53.1% u Danskoj. Ili u pogledu učešća u BDP, od učešća u BDP Slovačke od 3.3% do učešća PDG u BDP Švedske od 15.8% ili čak 25.6% u Danskoj.

Sve ovo slikovito dokazuje razliku u poreskim sistemima, ali i fiskalnim politikama tokom godina, jer od 1965. godine do 2003. godine u 14 zemalja se povećalo učešće PDG, pa i značaj u poreskim sistemima, dok je u devet smanjeno. U pojedinim zemljama kretanje učešća u BDP imalo značajne oscilacije tokom godina, što se vidi na primeru Kanade koja je učešća PDG u javnim prihodima menjala od 22.6% u 1965. godine, do 40.8% u 1990. godini, i učešća u 2003. godini od 34.6%. Na

Novom Zelandu su amplitude bile još više od 39.4% u 1965. do 61.6% u 1980. godini, i sadašnjem nivou od 41.9%.

Postoje velike razlike u fiskalnom značaju PDG i kada se posmatraju samo pojedine zemlje, bilo da su iz grupe tranzicijskih ili najbogatijih. Ukoliko se istraživanje udela poreza na dohodak u BDP, posmatra po grupama zemalja uočava se da je kod skandinavskih zemalja najveće učešće poreza na dohodak građana GDP, koje doseže čak 18%, severnoamerička grupa zemalja ima oko 12% učešće, dok je azijsko-pacifički region u rangu zapadnoevropskih zemalja. Ubedljivo najniže učešće poreza na dohodak u GDP ima grupa tranzicijskih zemalja (ispod 7% učešća u GDP)(Zee, 2005). Ukoliko se posmatraju i učešća poreza na dohodak građana i sa drugog aspekta, ne kao učešće u BDP, već u ukupnim fiskalnim prihodima, podaci su isto tako neslavni. Udeo navedenog poreza u ukupnim poreskim prihodima, kod bogatijih zemalja poput Italije, Nemačke, Norveške prelazi 20% učešća, Australije, Belgije, Kanade, Islanda, i preko 30%, dok su apsolutni rekorderi Novi Zeland sa 42%, i Danska sa blizu 53%(Owens, 2006). Bilansna izdašnost ne zavisi direktno od toga koji oblik poreza se primjenjuje –sintetički, proporcionalni ili dualni – isti nivo izdašnosti može se ostvariti od bilo kog od navedenih poreza, adekvatnim izborom osnovnih parametara poreza (poreskih stopa, oslobođanja i dr.), ali svakako da zavisi od poreskog morala i efikasnosti poreskih administracija. Prostor za povećanje ukupnog poreskog opterećenja u tranzicijskim zemljama, s razlogom nije ni razmatran, imajući u vidu mogućnosti privrede i građana u prvim godinama bolne tranzicije. Na taj način čuvala se stabilnost cena i standard stanovništva, a svakako da nije bilo prioritetno pitanje rasporeda poreskog opterećenja.

Neki američki ekonomisti su pokušali da objasne da se preko PDG u zemljama u tranziciji ne mogu ostvariti isti oni ciljevi kao u razvijenim zemljama.(Zolt i Bird, 2005) Autori tvrde da je u navedenim zemljama PDG simbolično smanjio nejednakost. PDG u poreskim sistemima navedenih zemalja igra vrlo malu ulogu posmatranu sa aspekta učešća u ukupnim javnim prihodima i učešća u PDG. Uzimajući u obzir njegovu neefikasnost, zemlje koje žele da preko svog poreskog sistema redukuju siromaštvo i nejednakost, mogu da koriste alternativne mere. Autori predlažu da tranzicione zemlje moraju mnogo bolje da upravljaju sistemom javnih socijalnih davanja (tzv. negativno oporezivanje), ali isto tako da mogu da očekuju da će navedene ciljeve postići uspešnije samo preko javnih prihoda koji imaju veći značaj u njihovim poreskim sistemima. Uzimajući u obzir dominaciju potrošnih poreza (PDV i akcize) u poreskim sistemima zemalja u razvoju i tranziciji, autori konstatuju da su posledice distribucije mnogo više ostvaruju preko njih nego preko PDG.

Još jedan bitan i prisutan momenat u neefikasnosti PDG u ostvarivanju efikasne redistributivne uloge je pitanje poreske evazije. Poreska evazija prisutna je u većoj ili manjoj meri u svim poreskim sistemima. Može biti nezakonita, ako poreski obveznik izbegavajući plaćanje poreza dolazi u sukob sa zakonom; i zakonita, ako se plaćanje poreza može izbeći, a da pri tome poreski obveznik ne povredi zakonske i druge pravne propise. Uspešno suprotstavljanje izbegavanju plaćanja poreza pravi je izazov za poresku vlast i administraciju. U toj, kao i u svakoj bici, dok jedan gubi, drugi dobija. Ako se država uspešno suprotstavlja ovoj pojavi, koristi ima državni budžet, a time i svi građani, dok izvesni pojedinci gube izvor brzog i lakog bogaćenja.

Teorijski, država se visokim kaznama može obračunati sa „radom na crno“, bilo s poslodavcima, bilo sa zaposlenima koji ne izmiruju obaveze prema državi, ali u praksi se ipak to ne dešava, odnosno neretko postoji neka prečutna saglasnost i politika nekonfotiranja, te se sav teret prevljuje na zaposlene i privredne subjekte u legalnim tokovima koji podnose viši poreski teret. U odnosu na druge odmakle zemlje u tranziciji, u Srbiji je natprosečno prisutan rad na crno (gde se ne plaća ni PDG ni pripadajući doprinosi), pri čemu prednjače grane u trgovini, ugostiteljstvu i gradevinarstvu. Logičan zaključak bi bio da treba smanjiti fiskalno opterećenje zarada kako bi se obaveznici PDG uveli u legalne tokove.

U savremenim poreskim sistemima porez na dohodak građana nastavlja da se dinamično menja, i posle viševekovne dominacije sintetičkog poreza na dohodak građana, samo u poslednje dve decenije pojavljuju se popularni alternativni oblici oporezivanja, kojem su hrabro pristupile gotovo odreda sve zemlje u tranziciji. Kao u slučaju razvijenih zemalja, i tranzicione zemlje se nisu odlučile za neki čist teorijski oblik oporezivanja dohotka, već su ga skromno oblikovale u skladu sa svojim „potrebama“. Međutim, vremenom se u tranzicijskim zemljama u najvećoj meri primenjuje sistem oporezivanja dohotka pojedinca jedinstvenom poreskom stopom (proporcionalno ili flat oporezivanje).

Porez na dohodak građana zauzima posebno mesto u poreskim sistemima savremenih država, a važnost oporezivanja dohotka se vidi ne samo u značajno velikoj finansijskoj izdašnosti, nego i u širokim mogućnostima da se koristi i kao pogodan instrument za ostvarenje nefiskalnih ciljeva oporezivanja. S druge strane, u tranzicionim zemljama je uloga poreza na dohodak nešto drugačija, što ne znači da će trenutni status takav i ostati, jer poreske reforme su konstantan proces, i stoga se i sistemi u oporezivanju dohotka konstantno menjaju.

A koliko je porez na dohodak kompleksan, pokazuje i činjenica da se njegovom reformisanju nije moglo pristupiti u početnim fazama tranzicije. Tek godinama

kasnije, u zemljama u tranziciji, PDG je mogao da zauzme svoje mesto u fiskalnom sistemu, sa skromnim fiskalnim učešćem doduše, ali i tome je moralo prethoditi mnogo reformi drugih oblasti. Pretpostavka reformisanja PDG bila je između ostalog i izgradnja institucija koje će se baviti prikupljanjem poreza.

Zaključak

Porez na dohodak građana je direktni porez koji građani neposredno osećaju jer on dovodi do umanjenja njihovog dohodka i utiče na njihov materijalni položaj. Porez na dohodak može imati značajan uticaj na državnu ekonomiju ali je ograničen ciljevima fiskalne politike, tranzisionim uslovima, inflacijom, ratovima, interesima velikih sila i međunarodnim finansijskim institucijama.

Sagledavajući svetska iskustva i trend zemalja u regionu za uvođenjem jedinstvenog poreza na dohodak, bilo bi komplikovano i kontraproduktivno za postojeći poreski sistem u Srbiji uvođenje sintetičkog poreza na dohodak građana. Sa druge strane, imajući u vidu iskustva zemalja koje su prošle tranziciju i doživele prepreke implementaciji progresivnog oporezivanja, kao što su povećanje poreske evazije i odliv kapitala u uslovima neadekvatne poreske administracije, u Srbiji bi svakako bilo najpoželjnije uvesti proporcionalni porez na dohodak građana.

Literatura

1. Miljković-Katić, Poreska politika ustavobranitelja, Istoriski časopis, br. 57, 2008
2. D. Popović, Poresko pravo, Pravni fakultet, Beograd, 2014, str. 299.
3. S. Cnossen, R. M. Bird, Introduction and Summarz, North-Holland, Amsterdam, 1990
4. Zakon o porezu na dohodak građana, Službeni glasnik RS, br. 24/01, 80/02, 31/09, 44/09, 18/10, 50/11, 91/11, 93/12, 114/12, 8/13, 47/13, 48/13, 108/13, 57/14, 68/14 i 112/15
5. V. Tanzi: „*Fiscal policy and the economic restructuring of economies in transition*”, IMF, Working Papers, no.22, Washington, 1993.
6. C. McLure, *Tax policy in Central Europe*, International Centre for Economic Growth, San Francisko, 1995
7. Central and Eastern Europe Quick Tax Guide, Deloitte 22,0e Touche International, 2003
8. H. Hrustić: „Poreske reforme privreda u tranziciji i stavovi MMF-a i Svetske banke“, Ekonomski politika broj 2392, 1998
9. OECD Tax Policy Studies, *Fundamental Reform of Personal Income*, Tax NO.13, 2006

10. H. H. Zee, *Personal Income Tax Reform: Concepts, Issues, and Comparative Country Developments*, Fiscal Affairs Department, IMF Working Paper, 2005
11. J. Owens, Fundamental Tax Reform: an International Perspective, OECD's Centre for Tax Policy & Administration, National tax journal, 2006
12. Eric M. Zolt i Richard M. Bird (2005.), Redistribution via taxation: the limited role of the personal income tax in developing countries, University of California, Los Angeles School of Law & Economics Research Paper Series, 2005

RAČUNOVODSTVENE INFORMACIJE OD KORISNIKA SREDSTAVA ČETVRTOG NIVOA U MO I VS¹

Jelena Peković²

Rezime: *Računovodstvo je informacioni sistem koji meri poslovne događaje, sprovodi informacije u izveštaje, te komunicira pomoću informacija sa nosiocima odlučivanja poslovnog subjekta. Prema tome, zadatak računovodstvenog-informacionog sistema je da pruži kvalitetne informacije rukovodiocima za potrebe upravljanja. Informacija mora biti tačna, fer, istinita i pravovremena. Ako je informacija prezentovana u pravo vreme, njena je vrednost maksimalna. Treba postići ravnotežu između pouzdanosti i pravovremenosti informacija. Distribucija računovodstvenih informacija se ne sme bazirati na principu sve informacije svima, nego se mora bazirati na principu pripremanja i selekcije računovodstvenih informacija u zavisnosti od korisnika informacija koje se nalaze na različitim mestima u organizacionoj strukturi subjekta.*

Ključne reči: Računovodstvena informacija, računovodstveno-informacioni sistem, interni korisnici, eksterni korisnici.

ACCOUNTING INFORMATION FROM THE USE OF THE FOURTH LEVEL ASSETS IN THE MINISTRY OF DEFENSE AND THE ARMY OF SERBIA

Abstract: *Accounting is an information system that measures business events, conducts information in reports, and communicates with information with decision makers of a business entity. Therefore, the task of the accounting and information system is to provide quality information to managers for management purposes. The information must be accurate, fair, true and timely. If the information is presented at the right time, its value is maximized. The balance between reliability and timeliness of information should be achieved. Distribution of accounting information should not be based on the principle of all information to everyone, but must be based on the principle of preparation and selection of accounting information, depending on the users of information located in different places in the organizational structure of the entity.*

¹ Ovaj članak je proistekao iz istraživačkog rada u okviru projekta "Razvoj finansijske službe Vojske Srbije od 1985. do 2015.godine" koji se finansira sredstvima Ministarstva odbrane Republike Srbije. Projekat se vodi pod evidencionim brojem VA-DH5/17-19

² Student master studija Javne finansije, Vojska Srbije, Beograd, R. Srbija

Key words: accounting information, accounting information system, instant users, external users.

Uvod

Dvadeset prvi vek je vek informacija. U tim uslovima poslovni informacioni sistemi postaju naša stvarnost i potreba u svim sferama poslovanja. Računovodstvo je poslovna funkcija koja se bavi produkovanjem raznovrsnih informacija za različite namene. Da bi se shvatio odnos između računovodstva, računovodstvenog informacionog sistema i poslovnog sistema potrebno je razmotriti pojma računovodstva uopšte.

Polazeći od teorijske definicije, Komiteta za terminologiju američkog Instituta javnih računovođa, računovodstvo se definiše kao „ nauka o beleženju i klasifikovanju poslovnih transakcija i događaja, primarno finansijskog karaktera i veština sastavljanja značajnih izveštaja, analize i interpretiranja ovih transakcija i događaja i prenošenje rezultata licima koja moraju doneti odluku ili dati ocenu“ odnosno sa teorijskog stanovišta računovodstvo se definiše kao sistematsko prikupljanje, razvoj i analiza informacija o finansijskom stanju jedne organizacije.

Organizaciona jedinica finansijske službe četvrtog nivoa jeste grupa odnosno samostalni izvršioc za finansije u komandama bataljona-diviziona i njima ravnim sastavima kojima su raspodeljena budžetska sredstva za izvršenje finansijskog plana i formacijom i kriterijumom pripadanja date stvari na korišćenje.

Računovodstveni organizacioni sistem kod organizacione jedinice finansijske službe četvrtog nivoa pruža relevantne, tačne i pravovremene informacije koje predstavljaju temelj za sastavljanje i iskazivanje periodičnih i godišnjih izveštaja o izvršenju budžeta i predstavljaju realan etalon za potrebe kontrole i upravljanje javnim novcem. Različiti su interesenti, odnosno korisnici računovodstvenih informacija, pa se u tom smislu javlja potreba za standardizacijom finansijskog izveštavanja temeljem međunarodnih računovodstvenih standrada za javni sektor, koji su razumljivi i upotrebljivi za većinu korisnika. Po pravilu korisnici računovodstvenih informacija su korisnici eksternih finansijskih izveštaja pa problem zadovoljenja potreba korisnika za informacijama zavisi od toga ko je korisnik tih informacija.

U savremenim državama ne postoji jedinstveni obrazac računovodstvenog sistema i svaka država oblikuje svoj računovodstveni sistem. Definisanje računovodstvenog sistema zavisi od društveno-ekonomskih odnosa (sistema državne vlasti, stepena centralizacije i decentralizacije, kompetencije državnih organa u izvršavanju

državnih funkcija) i ciljeva koji su zadati da se reše ovim sistemom. Računovodstveni sistem na četvrtom nivou korisnika sredstava u MO i VS se usled turbulentne istorije konstantno menjao i doveo do postojeće organizacije sa svojim prednostima i nedostacima. Težište rada postojeće rukovodeće strukture u MO i VS jeste na pronalaženju rešenja za najefiksnijim načinom zadovoljenja korisnika sredstava za računovodstvenim informacijama.

Računovodstvene informacije kao deo RIS-A³

Računovodstvo se može definisati kao sistem sastavljen od niza međusobno povezanih i uslovljenih elementa usmerenih ka ostvarenju odgovarajućeg cilja(Hanić, 1996). Računovodstveni sistemi su dizajnirani tako da služe organizaciji u kojoj oni treba da se primenjuju. Organizacija zahteva povratnu spregu da bi se obezbedila upravljivost sistemom i njegovim aktivnostima u funkciji dostizanja postavljenih ciljeva. Računovodstvena informacija ima mogućnost da organizaciji pruži povratnu spregu u upravljanju sistemom. Povratna informacija može da se koristi za održavanje planiranih rezultata poslovanja, direktni nadzor i donošnje poslovnih odluka.

Informacije usmerene na održavanje planiranih rezultata poslovanja su sve one informacije koje saopštavaju o kvalitetu preduzetih poslovnih aktivnosti u kontekstu efekata koje imaju na imovinu i kapital preduzeća. Ove informacije su u najvećoj meri formalizovane i najčešće se prezentuju u formi bilansa stanja i bilansa uspeha. U zavinosti od toga ko je korisnik i u koju svrhu se koriste, računovodstvene informacije se mogu podeliti na one koje su predmet interesovanja upravljačkog, odnosno, finansijskog računovodstva.(Antić, 1999)

Informacije u delu direktnog nadzora omogućavaju upravljačkoj strukturi da svakodnevno ima uvid u tok poslovnih aktivnosti. Svakodnevno se prate odstupanja od planova i standarda potrošnje na bazi izabranog i применjenog metodološkog pristupa. Ove informacije su opredeljene zahtevima korisnika u najvećoj meri. Računovodstvo mora voditi računa o tome da nije bitno proizvesti informaciju. Nju treba prezentovati na korisniku prihvatljiv način. Sfera donošenja poslovnih odluka okrenuta je budućnosti. Informacije koje računovodstvo produkuje za ovu namenu imaju svojstvo predračuna, prognoza, predviđanja i slično. Najčešće se prezentuju kroz godišnje planove, strategijske planove i poslovne alternative. Ovako organizovan računovodstveni informacioni sistem podrška je rukovodicima u donošenju i realizaciji različitih poslovnih odluka, jer informacije koje on produkuje predstavljaju podatke prikazane u takvom obliku

³ RIS- Računovodstveno-informacioni sistem.

koji su pogodni za korisnika i imaju značajnu vrednost u tekućim ili budućim aktivnostima i odlukama.(Davis, Olson, 1985)

Računovodstvene informacije su finansijske ili naturalne. Sve procese i efekte tih procesa računovodstvo nastoji da obuhvata u monetarnim pokazateljima. To u najvećoj meri uspeva. Svi bilansi i drugi pregledi imaju pretežno finansijski aspekt iskazivanja. Međutim, ima informacija koje se ne mogu iskazati u finansijskim pokazateljima. U ovom slučaju se radi, najčešće, o informacijama kojima se nešto kvalificuje ili predviđa.

Računovodstveni informacioni sistem predstavlja suštinu, ili sadržajnost koja je usmerena na organizaciju procesiranja informacija o ostvarivanju postavljenih poslovnih rezultata, ostvarivanju neposrednog nadzora nad tekućim poslovnim aktivnostima, kojima se servisira i podržava proces donošenja poslovnih odluka. Računovodstveni informacioni sistemi imaju cilj da transformišu inpute (saznanja o relevantnim poslovnim događajima) u outpute (poslovne informacije). Postoje parametri na bazi kojih se meri efikasnost rada RIS-a. Najefikasniji je odnos između vrednosti outputa i nastalih troškova za njihovu produkciju. Svi poslovni događaji predstavljaju ulazne elemente koji se nakon procesa obrade transformišu u informacije koje koriste interni i eksterne korisnici. Kako će date informacije organizacija koristiti zavisi od trenutne političke situacije, društvenog sistema i ekonomске politike.

Računovodstvene informacije predstavljaju temeljnu podlogu za poslovno odlučivanje. Čini se da ne treba posebno naglašavati značaj tačnost i pouzdanosti takvih informacija. Da bi se kvalitet informacija osigurao nužno je u računovodstveni informacioni sistem ugraditi mnogobrojne kontrolne postupke, i to u svim segmentima obrade. Upravo iz tih razloga sastav internalnih kontrola, pored informacione i komunikacione tehnologije predstavlja posebno važnu, tj. temeljnu komponentu računovodstveno informacionog sistema.

Korisnici računovodstvenih informacija u MO i VS

Računovodstveni informacioni sistem predstavlja deo informacionog sistema koji obezbeđuje podatke i informacije o finansijskom položaju, uspešnosti i promenama u finansijskom položaju jedinice za interne i eksterne korisnike. Računovodstvo kao informacioni sistem se sastoji od: merenja ili kvantifikovanja transakcija u novčanom iznosu, njihovog evidentiranja na kontima (input), procesiranja ili obrade podatka u poslovnim knjigama i izrade finansijskih izveštaja (računovodstveni proces). Obavljanje finansijskih izveštaja, kojim računovodstvo

komunicira sa spoljnim i unutrašnjim korisnicima finansijskih izveštaja pružajući im informacije potrebne za poslovno odlučivanje (output).

Tokovi informacija u računovodstvenom smislu i kvalitet računovodstvenih informacija zavisi od ulaznih informacija i kvaliteta procesiranja ili računovodstvene obrade. Računovodstveni informacioni sistem pruža relevantne, tačne, pravovremene informacije koje predstavljaju temelj za sastavljanje i iskazivanje periodičnih i godišnjih izveštaja o izvršenju budžeta i predstavljaju realan etalon za potrebe kontrole i upravljanja javnim novcem. Različiti su interesenti, odnosno korisnici računovodstvenih informacija, pa u tom smislu se javlja potreba za standardizacijom finansijskog izveštavanja temeljem međunarodnih računovodstvenih standarda za javni sektor, koji bi bili razumljivi i upotrebljivi za većinu korisnika. Po pravilu korisnici računovodstvenih informacija su korisnici eksternih finansijskih izveštaja.

Korisnici računovodstvenih informacija mogu biti interni i eksterni. Interni korisnici jesu razni delovi upravljačke strukture koji za sprovođenje svakodnevnih aktivnosti trebaju relevantne i pouzdane informacije. Informacije i izveštaji koje zahtevaju interni korisnici zavise od specifičnosti delatnosti svakog subjekta, položaja i područja odgovornosti svakog lica i stoga se ne propisuju nikakvim zakonskim propisima. Za razliku od njih eksterni korisnici imaju drugačije informacijske zahteve. Da bi informacije za potrebe eksternog izveštavanja bile pouzdane i međusobno uporedive propisuju se pravila tj. norme pokojima se informacije odnosno izveštaji moraju sastavljati. Ovde se pre svega misli na zakonske propise i računovodstvena načela kao najznačajnije delove normativnog okvira računovodstva. Uvažavanjem zajedničkih opštih pravila izveštaji postaju uporedivi, međunarodno prepoznatljivi i prihvatljivi. Upravo prihvatanje i ugradnja računovodstvenih načela i standarda predstavljaju zajednički naziv svih računovodstvenih informacijskih sistema.

Da bi se zahtevi internih i eksternih korisnika informacija, posebno u pogledu pozdanosti i tačnosti mogli osigurati, u sam informacijski sistem potrebno je ugrađivati brojne kontrolne postupke. Upravo postojanje brojnih kontrolnih postupaka i mehanizama predstavlja posebno značajno obeležje računovodstveno informacionog sistema.

Kada se govori o računovodstvenom informacionom sistemu kao temeljnem izvoru informacija za upravljanje potrebno je razlikovati knjigovodstvene podatke, računovodstvene podatke i računovodstvene informacije. Kao što je opšte poznato da podaci prethode informacijama, tako i knjigovodstveni odnosno računovodstveni podaci prethode računovodstvenim informacijama.

Interni korisnici

Interni korisnik finansijskih izveštaja jeste sam korisnik sredstava četvrtog nivoa, odnosno njegovi sastavi delovi. Njihova uloga jeste da pomognu korisniku da ostvari svoje ciljeve tako što sistematično i disciplinovano procenjuju i vrednuju upravljanje rizicima i kontrolom radi unapređivanja poslovanja samog korisnika. Interni korisnici finansijskih izveštaja su: organi upravljanja i rukovođenja, stručna služba, organ finansijske službe i ostali zaposleni.

Organi upravljanja i rukovođenja su organi koji su odgovorni za poslovanje korisnika sredstava četvrtog nivoa i za realizaciju njegovih ciljeva. Oni koriste instrumente finansijskog izveštavanja radi ocene ostvarene efektivnosti, efikasnosti i ekonomičnosti. Informacije o navedenim indikatorima uspešnosti imaju veliki značaj u realizaciji plansko-kontrolnih aktivnosti i poslovnom odlučivanju, odnosno upravljačkom procesu u celini. Sem toga, specifičnost organa upravljanja i rukovođenja kao korisnika raunovodstvenih informacija, proizilazi iz njegove odgovrnosti za pripremu i prezentaciju finansijskih izveštaja za potrebe eksternih korniska. Rukovodstvo mora planirati svoje poslovanje u skladu sa Planom javnih nabavki i odobrenim novčanim sredstvima za tekuću godinu.

Stručne službe u preduzeću su zainteresovane za računovodstvene informacije iz finansijskih izveštaja kako bi ocenile sa kojom količinom novčanih sredstava raspolažu, način na koji mogu trošiti odobrena novčana sredstva (u skladu sa Planom javnih nabavki) i da li su pokrenute javne nabavke isplaćene od strane Računovodstvenog centra. Na bazi toga donose odluke o povlačenju, zadržvanju ili povećavanju ulaganja novčanih sredstava u određene oblasti. Kada se kaže organi stručne službe u jedinici prvenstveno se misli na organe logističke službe pošto je najveći deo novčanih sredstava koji se odobrava određenom korisniku sredstava četvrtog nivoa odobren po kontima koji se nalaze u njihovoј nadležnosti.

Organ finansijske službe je odgovorn da se odobrena novčana sredstva koriste u skladu sa Zakonom i pravilnicima na ekonomičan, efektivan i efikasan način. Na osnovu finansijskih izveštaja za čije su sastavljanje i prezentaciju direktno odgovorni, pružaju informacije o raspolaganju odobrenim finansijskim sredstvima, manjkovima i oštećenjima, otvorenim knjigovodstvenim stavkama i neoverenim materijalnim listima. Takođe,

izveštaje iz tekuće godine upoređuju sa izveštajima iz prethodnih godina kako bi se utvrdio porast, stagnacija ili pad u trošenju i raspolaganju novčanim sredstvima.

Ostali zaposleni kod korisnika sredstava četvrtog nivoa su zainteresnovani za inforamacije iz finansijskih izveštaja kako bi utvrdili načni na koji se odobrena novčana sredstva troše. Naime, zaposleni često radi obavljanja posla moraju da idu na službena putevanja ili da rade na terenu i žele da utvrde da li korisnik sredstava četvrtog nivoa raspolaže sa potrebnom količinom novčanih sredstava kako bi im isti bili plaćeni. Takođe, uvek je pristuna želja za unapređenjem samog poslovnog prostora koja doprisnosti rastu kvaliteta uslova rada na poslu.

Eksterni korisnici

Računovodstvene informacije su shvaćene kao transformisani podaci i pokazatelji, usmerene na kako interne tako i eksterne korisnike, koji će njihovim korišćenjem realizovati određeni zadatak u okviru poslovne aktivnosti jedinice. Pošto informacije imaju veliki značaj za upravljanjem u jedinici, postojanje sveobuhvatne baze podataka je važno za kontrolu i finansijsko izveštavanje(Khajavi, Nazemi, 2010). Bez obzira na to kako je informacioni sistem projektovan i implementiran, ljudski faktor, ima odlučujuću ulogu u korišćenju i upravljanju promenama(Ćirić i dr., 2010).

Opšti nivo države interesuju informacije o efikasnosti korišćenja alociranih resursa datih na koršćenje Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije, a samim tim i o aktivnosti svake jedinice. Ovoj grupi korisnika, navedene inforamcije su neophodne radi regulisanja aktivnosti u MO i VS, definisanja politike prema njima, vođenja statističke evidencije o rashodima i drugim neophodnim podacima za vođenje politike razvoja nacionalne privrede.

Inspektorat odbrane je organ uprave, u sastavu Ministarstva odbrane, nadležan za inspekcijske poslove, u vezi sa izvršavanjem zakona u oblasti i od značaja za odbranu, propisa donetih na osnovu tih zakona, kao i planova i mera državnih organa i organizacija i Vojске Srbije. Poseban deo u Inspektoratu odbrane se bavi pitanjem finansijskog i materijalnog poslovanja i njihova obaveza je da bar jednom u četiri godine izvrše kontrolu poslovanja korisnika sredstava četvrtog nivoa. Inspektorat odbrane koristi finansijske izveštaje kako bi utvrdio da li se odobrena novčana sredstva troše namenski i u skladu sa zakonom.

Prepostavljenu komandu koja je nadređena određenom korisniku sredstava na četvrtom nivou interesuje pravovremenošć i kvalitet dostavljenih izveštaja kako bi mogla da napravi objedinjen izveštaj za svoju komandu i za sve potčinjene sastave i dostavi ga prepostavljenima. Takođe, iz ovih izveštaja stiče uvid u poslovanje potčinjene jedinice i preduzima neophodne mere u svojoj nadležnosti za rešavanje eventualnih problema.

Javnost na različite načine interesuje poslovanje i trošenje sredstava datih na korišćene MO i VS, a u čijem sastavu se nalazi i korisnik sredstava četvrtog nivoa. Svakog poreskog obveznika zanima način trošenja novčanih sredstava obezbeđenih iz njihovih džepova. Pomoću računovodstvenih izveštaja javnost se upoznaje sa prosperitetom VS i MO i očekivanjima od njihovog daljeg poslovanja.

Dobavljači su zainteresovani kako za informacije o likvidnosti, tako i za informacije koje se odnose na dugoročnu razvoju orientaciju, kako bi uskladili ponudu svoje robe i usluga. Dobavljači neće saradivati sa MO i VS ukoliko utvrde da isti ne mogu da izmire svoje obaveze prema njima.

Zaključak

Računovodstveni informacioni sistem je normativno najregulisaniji informacioni sistem. To znači da prilikom izgradnje i implementacije računovodstvenog sistema nužno treba voditi računa o postojećem normativnom okviru.

Generisanje informacija odnosno izveštavanje predstavlja završnu fazu računovodstvenog procesa. Kakvi će izveštaji biti, koje će informacije sadržati, u kojem opsegu i u kojim rokovima će se sastavljati zavisi od toga jesu li namenjeni internim ili eksternim korisnicima. Finansijski izveštaji za eksterne korisnike jesu propisani računovodstvenim standardima i drugim zakonskim propisima i uobičajeno se nazivaju temeljnim finansijskim izveštajima (bilans stanja, bilans uspeha, izveštaj o novčanim tokovima, izveštaj o promenama na kapitalu i napomene uz finansijske izveštaje). Razumljivo je da i interni korisnici, za potrebe odlučivanja, koriste ovako strukturne temeljne izveštaje ali zahtevaju i druge detaljne izveštaje, čija struktura i rokovi sastavljanja zavise od samih internih potreba. U fizičkom smislu informacije odnosno izveštaji mogu se dostaviti u pisanoj formi ili u digitalnom obliku.

Za organizaciju računovodstva na četvrtom nivou korisnika sredstava u MO i VS kao i na svakom sledećem višem nivou, bitan je kvalitet računovodstvenih informacija kojima se raspolaze, zatim njihovo dalje procesuiranja, odnosno obrada. Tok informacija mora uskladeno funkcionisati radi dobijanja pravovremenih i temeljnih podataka koje predstavljaju realan etalon za potrebe

kontrole i upravljanja javnim novcem. Različiti su interesenti, odnosno korisnici računovodstvenih informacija, pa često dolazi do dupliranja izveštaja i podataka koji bivaju zahtevani po raznim nivoima i koji se razlikuju jedan od drugih samo po obliku tabele i slično. Često preterana i neusklađena papirologija dovodi do usporavanja obavljanja samog posla, pa je standardizacija finansijskih izveštaja pravo rešenje. Na taj način svi zainteresovani korisnici mogu dobiti tražene podatke i to omogućava viši nivo harmonizacije od centralnog do četvrtog nivoa korisnika sredstava.

Trenutne mogućnosti i uslovi izvršavanja finansijskog plana kod korisnika sredstava četvrtog nivoa nisu na zavidnom nivou. Najčešći problem na koji se naizlazi analizom računovodstvenih informacija jesu restriktivna finansijska sredstva u odnosu na potrebe. Odobreni godišnji plan u najvećem broju slučajeva omogućava zadovoljenje samo minimalnih potreba za realizaciju planiranih zadataka po svim elementima. Iz tog razloga korisnik sredstava je primoran da se u potpunosti pridržava planske discipline i da se u slučaju nedostatka novčanih sredstava pridržava svih naređenja datih u vezi sa prioritetima za realizaciju godišnjeg plana rashoda u tekućoj godini.

Mere koje treba preduzeti za uspešnije izvršenje godišnjeg plana, a na osnovu dobijenih računovodstvenih informacija, jesu da se efektivnije i efikasnije urede procedure i način pribavljanja pokretnih stvari i vršenja usluga u okviru MO i VS i usklađivanje plana javnih nabavki za tu godinu sa stvarnim potrebama jedinice. Potrebno je uvažavati potrebe za dodatnim novčanim sredstvima koje se predočavaju u zahtevima nosilaca planiranja korisnika sredstava četvrtog nivoa. Komandovanjem treba uticati na racionalnu, ekonomičnu i plansku potrošnju odobrenih sredstava uz pridržavanje naređenih mera štednje i racionalizacije. Neophodno je obezbediti adekvatna novčana sredstva u skladu sa planiranim zadacima i aktivnostima, a u slučaju neplanskih zadataka obezbediti dodatna novčana sredstva ili saglasnost za terećenje konta pretpostavljene komande. Nosioci rashoda bi trebalo da predlažu namensko trošenje novčanih sredstava uz ekonomsku analizu pre izvršenja svake nabavke. Od nadležnih komandi i uprava treba obezbediti okvirne ugovore za usluge i nabavke r/d , p/m i blagovremeno ih dostaviti jedinicama.

Literatura

1. Antić, I., „*Finansijskog računovodstvo kao podsistem računovodstvenog informacionog sistema*“, Zlatibor, XXIX simpozijum, 1999.

2. Arsovski, Z., „*Informacioni sistemi*“, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2008.
3. Davis G.B., Olson M.H „*Management Information System*“, McGraw-Hill Book Companz, New York, 1985.
4. Gajić, LJ., Medved, I., „*Metodologija rančunovodstva finansijskih i budžetskih organizacija*“, Ekonomski fakultet u Subotici, Subotica, 2014.
5. Khajavi, S., Nazemi, A., „*Innovation in Management Accounting: the Needs of World Class Firms. International Journal of Academic Research*“, 2010.
6. Ljubosavljević, S., Vasilić, M., „*Uvod u međunarodnu računovodstvenu regulativu*“, VIPOS, Valjevo, 2011.
7. Malinić, S., „*Organizacija računovodstva*“, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2001.
8. [8] Mamić Sačer, I., Žanger, K., „*Računovodstveni informacionni sistemi*“, Zagreb, 2008.
9. Milojević, I., *Računovodstvo*, Centar za ekomska i finansijska istraživanja, Beograd, 2010.
10. Petrović, Z., Vićentijević, K., Stanišić, N., „*Računovodstvo*“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2013.
11. Raičević, B., „*Javne finansije*“, drugo izmenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008.
12. Stourm, R., „*Le budget*“, 7 edition, Paris, 1913.
13. Schmalenbach, E., „*Dynamische Bilanz*“, 11 Auflade, Koln, 1953.
14. Sarasota, F., „*A Statement of Basic Accounting Theory*“, American Association, 1966.
15. Ćirić, Z., Raković, L. Ćirić, R., „*Change Management in Information System Development and Implementation Projects*“, Management Information System, godina 2010.
16. Hanić, H., Stanišić, M., Poznanović, V., Stankić, R., „*Računari u računovodstvu – Računovodstveni informacioni sistemi*“, Beograd, 1996.

EKONOMSKA ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA U USLOVIMA GLOBALNOG TRŽIŠTA

Nedeljko Prdić¹, Nebojša Dragović², Snežana Krstić³

Apstrakt: Globalizacija je pojam koji se koristi da se objasne promene u društvu, kulturi i svetskoj ekonomiji koje dovode do dramatičnog porasta međunarodne razmene (u trgovini, kulturi, ljudima, idejama). Sve veća ekspanzija globalizacije, u velikoj meri menja i aktuelnu ekonomsku strategiju i politiku kompanija. Tempo tehnoloških inovacija i informacione tehnologije doprinose intenzitetu komunikacija i imaju uticaj na konkurentnost. Umreženost savladuje vreme i prostor i dovodi skoro do izjednačavanja zahteva potrošača koje postavljaju pred kompanije, odnosno. Savremeni uslovi tržišnog privređivanja, promenljivi uslovi poslovanja i intenzivna konkurenca, diktiraju donje granice efikasnosti privrednih subjekata za opstanak na tržištu. Međutim, globalizacija kao proces koji traje ne bi mogao da dostigne današnji nivo da nije marketinga koji svojim aktivnostima dovodi do povećanja svetske tražnje.

Ključne reči: globalizacija, međunarodne finansije, međunarodni marketing, međunarodno tržište.

ECONOMIC ANALYSIS OF BUSINESS PERFORMANCE IN GLOBAL MARKET CONDITIONS

Abstract: Globalization is a term used to explain changes in society, culture and the world economy that lead to a dramatic increase in international trade (in trade, culture, people, ideas). An ever-expanding globalization, greatly changes the current economic strategy and company policies. The pace of technological innovation and information technology contribute to the intensity of communication and have an impact on competitiveness. Networking saves time and space and leads almost to the equalization of consumers' demands that they set before companies, that is. Modern market economy conditions, changing business conditions and intense competition dictate the lower limits of the efficiency of business entities for survival on the market. However, globalization

¹ Vanredni profesor, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica, Republika Srbija

² Docent, Katedra za finansije Vojna akademija, R. Srbija

³ Vanredni profesor, Katedra za finansije Vojna akademija, R. Srbija

as a process that lasts could not reach the present level of non-marketing, which by its activities leads to an increase in global demand.

Key words: globalization, international finance, international marketing, international market.

Uvod

Proces ekonomske globalizacije karakteriše eliminisanje međunarodnih barijera radi neometanog i brzog protoka proizvoda, usluga i faktora proizvodnje. Radi se o formiranju jedinstvenog, odnosno integrisanog svetskog tržišta, čijim bi se stvaranjem značajno snizili transakcioni troškovi i ubrzao process međunarodne razmene. Proces globalizacije se shvata i šire, kao evolutivni tok u razvoju čovečanstva kojim se približavaju različiti narodi uskladivanjem kulturnih, religijskih, tradicionalnih i drugih razlika. Na polju ekonomije, u poslednjih dvadesetak godina prihvaćeni su različiti međunarodni trgovinski sporazumi, na polju liberalizacije svetske trgovine. U procesu globalizacije se jasno vidi duplo brži rast svetske trgovine od proizvodnje. Bitna karakteristika savremenih trgovinskih tokova je značajan porast broja regionalnih integracija u vidu zona slobodne trgovine. Zona slobodne trgovine podrazumeva ugovorni odnos dve ili više zemalja, na bilateralnoj ili multilateralnoj osnovi, kojim se ukidaju carine i smanjuju necarinske barijere. Pod uticajem globalizacije, izuzetno je pooštrena konkurenca i to kako od strane domaćih tako i inostranih konkurenata. Preduzeća su prinuđena da se prilagode ovim uslovima i da konstantno unapređuju svoju ponudu proizvoda i usluga i to, s jedne strane, da ne bi bila istisnuta sa lokalnog tržišta i, s druge strane, da bi uspela da se prošire na inostrana tržišta.

Osnovne karakteristike procesa globalizacije

Globalizaciju karakteriše sve veća međuzavisnost nacionalnih ekonomija sa svetskom privredom. Zemlje u svetu su povezane u multidimenzionalnu mrežu ekonomske, socijalne i političke veza. U meri u kojoj te veze postaju značajnije i kompleksnije pojedine nacionalne ekonomije osećaju sve više pozitivne i negativne efekte opštih kretanja u svetskoj privredi. Zato sve zemlje traže neku ravnotežu ekonomske samostalnosti i stepena uključenosti u međunarodnu ekonomiju. Sve je veći broj ekonomskih problema koje ne može nacionalna ekonomija uspešno izolovano da rešava.

Činjenica je da izloženost međunarodnoj konkurenциji ima za posledicu povećanje produktivnosti rada u nacionalnoj ekonomiji. Kada se to desi u jednoj ili par grana

koje su u većoj meri izložene procesima globalizacije to nosi sa sobom i određene opasnosti. Ta opasnost je stvaranje opših standarda produktivnosti kojih se u određenom vremenskom periodu moraju pridržavati i ostale grane u nacionalnoj ekonomiji.

Stepen globalizacije preduzeća se meri na osnovu tri kriterija (Milisavljević, Maričić & Gligorijević, 2009, str. 671): 1) poslovnih aktivnosti van zemlje (što je veći procenat ukupnog prihoda koji preduzeće ostvaruje na međunarodnom tržištu, veći je stepen njegove globalizacije), 2) direktnih investicija i proizvodnje u inostranstvu, i 3) prisutnosti u strategijskim alijansama.

Porter (1, str. 617-625) u svome radu dokazuje da nacionalna sredina ima centralnu ulogu u konkurentskoj prednosti preduzeća i da su neke nacionalne ekonomije više stimulativne nego druge. Po njemu država treba da stvara uslove da se faktori proizvodnje ulažu u delatnosti sa najvećom produktivnosti rada. U pojedinim granama na globalnom tržištu konkurišu preduzeća, a ne zemlje. Konkurentska prednost zemlje u nekoj grani je relativna. Tražnja je faktor koji ubrzava privrednu aktivnost. Konkurentska prednost zemlje u nekoj grani se stvara u periodu od deset i više godina, a ne u jednom četvorogodišnjem ciklusu. Porter posebno naglašava da pojedine zemlje u nekim granama ostvaruju konkurentsку prednost zbog različitosti, a ne zbog sličnosti sa drugim. Proces održavanja relativno trajne konkurentske prednosti zahteva veoma veliki napor menadžmenta i zaposlenih u preduzeću.

Yip (2, str. 29) tvrdi da zajedničke potrebe potrošača predstavljaju okvir do koga potrošači u različitim zemljama imaju iste zahteve za kategorijom proizvoda ili usluga u definisanoj grani. Zajedničke potrebe olakšavaju da se učestvuje na glavnim tržištima, jer manje proizvoda može da opsluži više tržišta. To je razlog što su neki globalni standardni proizvodi veoma prihvaćeni u velikom broju zemalja. Svakako da zajedničke potrebe potrošača po pojedinim zemljama veoma variraju po granama u zavisnosti od velikog broja faktora.

Keegan (3, str. 14) naglašava da mnoga globalna tržišta ne nastaju sama po sebi već su smišljeno stvarana planskim marketing naporom. Kao primer navodi bezalkoholna osvežavajuća pića. Uspešna globalna preduzeća su otkrila da potrebe bitnih segmenata mogu da se zadovolje globalnim prisustvom na odabranim proizvod – tržištima. Uspešne globalne strategije se zasnivaju na obavljanju globalne funkcije ili opsluživanju globalne potrebe. Svaka grana koja u ovome uspe je ozbiljan kandidat za globalizaciju.

Sniženje troškova istraživanja i razvoja, dizajna, proizvodnih troškova od investicija do proizvodnje i marketinga, posebno distribucije i promocije može da

se ostvari globalizacijom proizvoda i grane. Pritisak da se stvaraju globalni proizvodi se povećava sa povećanjem zahteva za kapitalnim investicijama potrebnim za uvođenje novih proizvoda u proizvodni program. Globalna ekonomija dobija na značaju kada tržišta pojedinih zemalja nisu dovoljno velika da omoguće stvaranje preduzeća optimalnih veličina. Podsticaji za globalizaciju preduzeća ne dolaze samo od ekonomije veličine, već i od ekonomije širine odnosno od širenja aktivnosti – ide se na više linija proizvoda i više poslova.

Tehnologija je jedan od glavnih podsticaja globalizacije. Lako se može uočiti da se svet kreće ka konkurenциji u globalnim tehnologijama. Nema ozbiljnih barijera za korišćenje novih tehnologija u dobrom broju zemalja.

Sve veći broj zemalja, odnosno njihova preduzeća se pojavljuju na globalnom tržištu. Preduzeća se orjentišu na globalno poslovanje kada je optimalni obim poslovanja potreban da se koristi ekonomija veličine i efekti iskustva, neraspoloživ na nacionalnom tržištu. Globalna strategija je ona koja omogućava preduzeću koje posluje u globalnoj grani da ostvari globalnu konkurentsku prednost povezujući aktivnosti preduzeća u celom svetu, da se ovlađa povezanošću među zemljama.

Integracije pojedinih zemalja su značajan podsticaj procesu globalizacije. Pravi se razlika između četiri faze u regionalnoj ekonomskoj integraciji. Prva faza je stvaranje zona slobodne trgovine čime se eliminišu carine i kvote. Druga viša faza je stvaranje carinske unije čime se ne samo eliminišu carine i kvote već se stvara zajednički sistem carina i kvota. Treća faza je zajedničko tržište. Četvrta, najviša faza integracije je stvaranje ekonomske unije koja znači harmonizaciju i unifikaciju ekonomskih politika i strategija, što je do sada učinila samo evropska ekonomska unija.

Pokretači procesa globalizacije

U literaturi se pominju tri osnovna pokretača procesa globalizacije i to:

- Međunarodna trgovina;
- Inostrane direktnе investicije i
- Strategijske alijanse.

Međunarodna trgovina i proces globalizacije

Za potrošače i njihov životni standard veoma su značajni inostrani proizvodi. Učešće spoljne trgovine u odnosu na bruto nacionalni proizvod varira po zemljama. Svetska trgovina raste po stopama koje su veće od rasta svetskog bruto

nacionalnog proizvoda. Povećava se broj načina na koji se obavlja međunarodna trgovina.

Stepen zavisnosti od međunarodne trgovine varira po zemljama i velika nezavisnost znači da zemlja može bez određenih roba, usluga i tehnologija. Međuzavisnost je česta pojava – to je uzajamna zavisnost, što ne mora da znači potpunu uravnoteženost uvoza i izvoza.

Inostrane direktnе investicije i proces globalizacije

Inostrane investicije su ulaganja kapitala u stranu zemlju u očekivanju prinosa. Te investicije mogu imati više formi: javne investicije od strane države, privatne investicije pojedinaca i grupa i investicije preduzeća. Inostrane direktnе investicije podrazumevaju angažovanje menadzmenta u poslovanju preduzeća u koje se investira. Svrha je kontrola poslovanja i pristup inostranim tržištima, veća prodaja u inostranstvo nego putem klasičnih izvoznih poslova, pristup inostranim izvorima i delimično vlasništvo.

Inostrane investicije rastu brže od svetske trgovine, a oko četrdeset hiljada preduzeća su glavni akteri u inostranim direktnim investicijama. Preduzeća sve više procenjuju regije, a ne pojedine zemlje kao područja investiranja atraktivna za inostrane direktnе investicije.

Postoji komplementnost međunarodne trgovine i direktnih investicija. Naime, nezavisno od povećanja inostranih direktnih investicija da se proizvodnja obavlja za uvoz u sopstvenu zemlju, preduzeća obavljaju značajan izvoz u svoje filijale u inostranstvu. Zbog toga, inostrane direktnе investicije nisu zamena za međunarodnu trgovinu. Ustvari, jedna trećina svetske trgovine je između kontrolisanih filijala, kao od preduzeća do filijala, filijala do preduzeća i između filijala. Brojni trgovinski tokovi između preduzeća i filijala se ne bi desili da nije bilo inostranih direktnih investicija(4, str. 341).

Inostrane direktnе investicije obično impliciraju vlasnistvo akcija od bar 10 ili 25% kada strani investor kontrolise poslovanje preduzeća. Razlozi za investicije u odnosu na trgovinu su brojni. Jedan od ključnih je povećanje prodaje. Nema koristi od ekonomije veličine u zemlji, visoki su transportni troškovi, nema domaćih kapaciteta, postoje ograničenja u trgovini i niži su troškovi poslovanja van sopstvene zemlje. Drugi bitan razlog je pribavljanje vrednih izvora. Uštede su zbog vertikalne integracije sa filijalama van zemlje, sniženja cena pribavljenih izvora i pristupa različitim izvorima. Inostrane direktnе investicije omogućavaju diversifikaciju poslovne aktivnosti u prodaji i u nabavci. Neka preduzeća rizikuju i

koriste inostrane direktne investicije da smanje i spreče konkurenčiju da steknu relativno trajnu konkurentnu prednost.

Kina je najbolji primer kako direktne investicije u inostranstvu mogu da budu i mač sa dve oštice, odnosno kako preterivanje u davanju povlastica stranim investitorima može da ugrozi domaću proizvodnju (5, str 11).

Strategijske alijanse i proces globalizacije

Pored međunarodne trgovine i inostranih direktnih investicija strategijske alijanse su treći pokretač procesa globalizacije. Koriste se i termini ugovorna saradnja i globalno strategijsko partnerstvo. Termin alijansa se koristi za sve oblike saradnje između preduzeća u međunarodnoj ekonomiji koji su više od uobičajenih tržišnih transakcija, a manje od spajanja i pripajanja preduzeća. Svrha ulaska u strategijske alijanse treba da bude jačanje konkurenčke prednosti preduzeća na celini globalnog tržišta ili na segmentima.

Zato pre ulaska u strategijske alijanse potrebno je da preduzeće postavi pitanje šta je osnova za konkurenčku prednost preduzeća? Neposredni podsticaji ili razlozi da se ide na strategijske alijanse su: da se smanje troškovi razvoja novih proizvoda, da se pribavi tehnologija, da se pribavi marketing, da se lakše ide na jedno ili više nacionalnih tržišta i da se pribavi kapital za određena investiciona ulaganja.

Strategijske alijanse su veoma popularne, iako empirijske studije ukazuju da je velika stopa promašaja. Preduslov uspeha je obostrana korist partnera. Idealan je kompetentan partner sa izvorima i sposobnošću sa kojim postoji uzajamno poverenje. To mogu biti i mala preduzeća (6, str. 61).

Izneta je ocena (7, str.91) da postoje tri faktora koji su doprineli rastu strategijskih alijansi: 1)tehnološki napredak koji je uticao na promenu tradicionalnih konkurenčkih prednosti preduzeća, 2)povećanje promena i 3) intenzitet i neizvesnost istraživanja i razvoja kao i proizvoda, smanjenje trajanja životnog ciklusa proizvoda, itd. Sve to radi preduzeće: 1) da smanji rizik i da traži nove načine za pristup atraktivnim tržištima, 2) konkurenčija tehnologija omogućava preduzećima da imaju pristup različitim tehnologijama koje sama ne poseduju, 3) globalizacija tržišta koja menja dimenzije inostranih investitora i kreira potrebu za fleksibilnom strukturu i novim formama organizacije da se omogući preduzećima da uspešno konkurisu na svetskoj osnovi.

Preduzeće se suočava sa dva problema kada se opredeli na strategijske alijanse. Prvi je izbor partnera u alijansi, a drugi upravljanje alijansom kada se ona formira.

Izbor partnera zavisi od cilja koji imamo u opredeljenju za strategijske alijanse. Pitanje je da li potencijalni partneri raspolažu sa izvorima, stručnošću i sposobnošću koje omogućavaju da zajednički ostvaruju ciljeve poslovanja. Jasno definisana misija i ciljevi su osnova za uspešno upravljanje strategijskim alijansama kada se ova jednom stvori. Mora postojati dobar upravljački informacioni sistem da se blagovremeno korektivno interveniše ukoliko aktivnosti nisu u skladu sa dugoročnim ciljevima.

Keegan (4, str. 414) iznosi da će po nekim procenama nova faza u evoluciji saradnje između preduzeća u globalnoj ekonomiji biti "preduzeće odnosa". Ono će se sastojati iz grupa preduzeća iz različitih grana i zemalja koja će imati takav zajednički cilj da će funkcionalisati slično jedinstvenom preduzeću. Kako korišćeni izvori tako i ostvareni prihod će biti enormne vrednosti i "preduzeće odnosa" će biti prisutno na svim važnijim delovima globalnog tržišta. Jedna od predpostavki je i virtualno preduzeće koje će imati dve globalne kompetentnosti - ekonomiju troškova i brzinu reagovanja na tržište.

Uticaj globalizacije na svet finansijsku

Poznato je da nagla ekspanzija globane ekonomije u ogromnoj meri komplikuje ekonomsku strategiju, ali i svakodnevnicu ekomske politike pojedinih država (ekomska suverenost države ne samo da je sužena nego se neprestano dovodi u pitanje), te i u daleko razvijenijim zemljama novi odnosi moći, nove tehnologije kao i novi tipovi finansijskih instrumenata znatno otežavaju vladina uvođenja efektivne kontrole kretanja kapitala. Sve ubrzaniji proces globalizacije međunarodnih finansijskih doveo je do ogromnih promena te se to odnosi i na ukupne aranžmane sa međunarodnim finansijskim institucijama. Zatim, novi oblici finansijskih instrumenata, novi izvori finansijske aktive uz savremenou informacionu tehnologiju definitivno su srušili barijere nacionalnih tržišta. Međunarodni svet finansijski postao je vrlo dinamičan i turbulentan, te je razmere međunarodnih finansijskih vrlo teško sagledati u dužem roku. Isto tako, vrlo je teško predvideti obim, način i pravac njihove nagle ekspanzije.

U savremenim uslovima finansijske su centralni mehanizam koji združuje sve diverzifikovane tržišne procese u jedinstvenu mrežu-strukturu u kojoj se ustanovljavaju relativne cene svih dobara, usluga i kapitala. Danas se ova mreža integriše ne na osnovama nacionalnih finansijskih sistema, već posredstvom međunarodnih finansijskih tržišta. Oblast u kojoj je globalizacija, poslednjih godina najdalje otišla i razotkrila opadajući i sužen domen državnog suvereniteta su međunarodne finansijske. Osnovne karakteristike savremenih finansijskih tržišta su (8, str. 33):

- velika mobilnost kapitala, i uspon internacionalizovanih tržišnih struktura, koje direktno deluju na nacionalnu regulativu;
- nagla internacionalizacija i sveukupna globalizacija finansijskih tržišta;
- deregulacija i internacionalizacija (uz međunarodna pravila i nadzor) cirkularno snaže jedna drugu i odvajaju je od nacionalne regulative;
- nacionalna monetarna politika, suštinski gubi svoju autonomnost jer više ne može biti introvertno okrenuta ka domaćim realnim agregatima, nego ekstrovertno ka međunarodnim tokovima kapitala;
- brze i sveobuhvatne finansijske inovacije.

Međunarodne finansijske organizacije, odnosno MMF i Svetska banka su postale veoma aktivne sa više ili manje uspeha u prevenciji, ali i saniranju finansijskih kriza, uz sve veću koordinaciju sa STO, regionalnim bankama za razvoj, izvoznim agencijama, BIS i drugim. One se u svetu finansija fokusiraju na one mere koje doprinose razvoju finansijskih sistema, a i tokom zadnjih godina na borbu protiv pranja novca doprinose razvoju finansijskih sistema, a i tokom zadnjih godina na borbu protiv pranja novca i na zajedničku akciju na međunarodnom planu u borbi protiv finansiranja terorizma(9, str. 41).

Međunarodni marketing kao pokretač globalizacije tržišta

Danas preovlađuje mišljenje da ne postoje tržišta čisto nacionalnog karaktera. Došlo je do visoke međuzavisnosti sveta pod pritiskom razvoja proizvodnih snaga, komunikacija, transportnih sredstava i konkurenциje po tom osnovu. Danas je već sasvim izvesno da nijedno tržište ne može da se razvija izolovano i u vakumu. U budućnosti će moći sve manje. Insistiranje na lokalno zatvorenum i kontrolisanim tržištima je u direktnoj suprotnosti sa konceptom otvorene tržišne privrede i savremenim tržišnim trendovima u globalnim razmerama.

Globalizacija tržišta predstavlja fenomen novijeg datuma. Radi se o savremenom procesu koji stvara nove prepostavke za uspešno poslovanje u međunarodnim okvirima i po kome određene industrije i preduzeća svoju perspektivu rasta i razvoja vide jedino u svetskim razmerama. Svet postaje jedinstveno tržište i u skladu sa njegovim ukupnim potrebama biva moguće koncipirati i organizovati voje aktivnosti. Može se reći da je globalizacija tržišta došla kao logična posledica vrlo dinamičnog razvoja međunarodne trgovine u posleratnom periodu. Sve okolnosti i pokretački faktori koji su doprineli naglom razvoju svetske trgovine, nastaviće svoje dejstvo i u predstojećem periodu. Treba očekivati da će značaj

međunarodnih marketing aktivnosti rasti, uz eventualno menjanje pojavnih oblika. Dolazi do povoljnih mogućnosti kombinovanja faktora proizvodnje u međunarodnim razmerama. Uz sve slobodnije kretanje kapitala, rada, ideja i informacija sve značajniju ulogu danas imaju tenologija i globalizacija. Marketing svojim pristupom tržištu, svojim strategijama i tehnikama vrši značanu usmeravajuću ulogu i tako doprinosi da centralizacija i koordinacija poslovnih aktivnosti u svetskim razmerama bude moguća. Upravo te sposobnosti koordinacije i centralizacije poslovnih aktivnosti su osnovni interne prepostavke porasta globalizacije određenih industrija i preduzeća u okviru njih.(10, str. 45).

Process globalizacije nije podjednako važan za sve industrije i sva preduzeća. Globalni marketing ima veću relevantnost kod određene kategorije proizvoda nego kod druge, kao rezultat karakteristika proizvoda pre nego karakteristika tržišta. Dva faktora su posebno uticala na razvoj globalizacije poslovnih aktivnosti: 1. proizvod (tehnologija) i 2. homogenizacija ponašanja potrošača. Proizvodi i tehnologije postali su osvojeni, reprodukovani i prihvaćeni širom sveta. Dolazi do skraćivanja vremena zaostajanja imitacija za inovacijama, pa zato i do visokog stepena standardizacije upravo kod onih roba koje važe kao symbol proizvoda visoke tehnologije.

U procesu jačanja globalizacije, marketingu se pripisuje ključni doprinos povećanju svetske tražnje, odnosno homogenizaciji ponašanja potrošača. Pošto nas u marketingu čovek interesuje u društvenom kontekstu i njegove potrebe sa društvenog aspekta, u svoj njihovoj dinamici i promenama, onda je moguće izvlačiti određene uopštene ocene i razvojne tendencije značajne za organizovanje ili eventualno prestrojavanje poslovnih aktivnosti. Ljudi su vrlo svesni svetskih tržišnih tokova. Oni su svuda u svetu, voljni da poboljšaju ekonomke uslove i standard života, da uče, prilagođavaju se i inoviraju. Promene u društvenim vrednostima zahtevaju Slobodan izbor potrošača, sigurnost proizvoda, privatnost, pravičnost, informisanost, kvalitetnije usluge, nediskriminaciju. To su uglavnom opšti principi na kojima sva društva danas insistiraju. Različite kulturne preferencije, nacionalni ukusi, standardi i poslovne institucije su ostaci prošlosti. Dolazi do ispoljavanja sve veće sličnosti, uporedo sa tim kako se svetska struktura preferencija neprestano homogenizuje. Potreba za prilagođavanjem marketinga je pozitivna funkcija okruženja. Veća osetljivost znači i veću potrebu za adaptacijom.(10, str. 46)

Dve su bitne posledice procesa globalizacije, koje direktno govore o perspektivi i rastućem značaju međunarodnog marketinga: pojava sve agresivnije konkurenциje globalnog karaktera i opasnost od uske tržišne identifikacije. Globalnu

konkureniju karakteriše ponuda proizvoda visokog kvaliteta i pouzdanosti, uz prihvatljive cene koje rezultiraju iz snižavanja troškova proizvodnje. Time se razbija tradicionalna predstava o direktnoj povezanosti nivoa kvaliteta i visine troškova. Ovo je moguće postići jedino uz širenje tržišta pri planiranju strategije rasta i razvoja. I ona preduzeća koja nemaju međunarodnih tržišnih ambicija, moraće da razmišljaju o svetskim tendencijama u razvoju delatnosti kojoj pripadaju. Globalna konkurenca je mnogo oštira i uočljivija. Globalni konkurenti su vidljivi i prepoznatljivi, nema ih mnogo i nastoje da blokiraju kretanje jedan drugo na ključnim tržištima ili oko njih. Pojavno izgleda da je praćenje konkurenata važnije od želja potencijalnih potrošača. Međutim, nema većeg interesa za potrošača od toga da se pojedini konkurenti međusobno i vrlo oštiro takmiče i nadmeću u što boljem zadovoljavanju njegovih potreba.(10, str. 47)

Zaključak

Kada se posmatra proces globalizacije, treba imati u vidu da on ne uslovljava potpunu standardizaciju, niti podrazumeva neophodno pokrivanje celog svetskog tržišta. Proces globalizacije pre svega doprinosi stvaranju novog načina poslovnog razmišljanja i novih strategijskih pretpostavki za uspešno poslovanje. Ne postoje totalne globalizacije tržišta, niti totalne globalne strategije i poslovni odgovori. Postoje procesi tržišnog približavanja i ujednačavanja tržišnih zahteva u najširim svetskim razmerama.

Globalizacija utiče na sve sfere ekonomskog života i u svakoj se ispoljava na poseban način. Međunarodni svet finansija u uslovima globalizacije je pretrpeo najveće promene, pa se može okarakterisati kao vrlo dinamičan i turbulentan, zbog nemogućnosti da se predvidi obim, način i pravac njihove ekspanzije. Da bi mogle da dostignu određeni nivo, međunarodne finansije, u procesu globalizacije se oslanjaju na marketing aktivnosti koje imaju ključni doprinos u povećanju svetske tražnje.

Literatura

1. Porter E.M. (1990) The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd London;
2. Yip S.G. (1995) Total Global Strategy, Managing for Worldwide Competitive Advantage, Prentice-HallEnglewood Cliffs, N.J;
3. Keegan J.W. (1995) Global Marketing Management, Fifth ed. Prentice-Hall Englewood Cliffs, N.J;

4. Daniels D.J. And L.H. Radenbaugh (1998) International Business, Eight Ed., Addison-Wesley Longenmans Inc Readding;
5. Huang,Yasheng,(2000), Why is foreign direct investment too much of a good thing for China?, Harvard University Asia Center;
6. Das K.T. and B.S. Teng (1997) Sustaining Strategic Alliances: Options and Guidelines, Journal of General Management, Summer;
7. Guller P. (1992) Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage, Long Range Planning;
8. Petrović, P.(2000) Menadžment rizicima na tržištu kapitala, Institut ekonomskih nauka, Beograd;
9. Đurić, D.(2002) Izgradnja sveta finansija - nužnost ravnoteže između sigurnosti i konkurenциje, Ekonomski anali, Beograd, tematski broj;
10. Rakita, B.(2008) Međunarodni marketing, Ekonomski fakultet, Beograd;
11. Milisavljević, M., Maričić, B., Gligorijević, M., (2009), Osnovi marketinga,4. dopunjeno izdanje, CID Ekonomskog fakulteta,Beograd

BUDŽETSKA KONTROLA I NJENA REALIZACIJA U REPUBLICI SRBIJI

Marko Tasić¹, Milan Milunović²

Apstrakt: Analizirali smo budžet Republike Srbije, njegova načela, funkcije i procedure. U okviru procedura težište je stavljeno na budžetsku kontrolu, gde su obrađeni njeni zadaci i ciljevi. Neposredni izvršilac budžetske kontrole u Republici Srbiji je budžetska inspekcija, i o njoj je pored Državne revizorske institucije, najviše bilo reči. Uporedno-pravnim metodom upoređivali smo budžetsku kontrolu sa pojedinim zemljama iz bivše SFRJ. Došli smo do zaključka da postojanje i sprovođenje kontrole budžeta, po standardima koji su utvrđeni u našoj zemlji, znatno utiču na povećanje stepena zakonitog i namenskog trošenja budžetskih sredstava i sredstava organizacija socijalnog osiguranja, kao i javnih sredstava koja su data na korišćenje drugim pravnim licima.

Ključne reči: Budžet, budžetska kontrola, budžetska inspekcija

BUDGET CONTROL AND ITS IMPLEMENTATION IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: We analyzed the budget of the Republic of Serbia, its principles, functions and procedures. Within the framework of the procedures, the focus was put on budget control, where its tasks and objectives were processed. The direct execution of budgetary control in the Republic of Serbia is a budgetary inspection, and besides the State Audit Institution, it was the most important thing. Comparative legal method compares budget control with individual countries from the former SFRY. We came to the conclusion that the existence and implementation of budget control, according to the standards established in our country, significantly influence the increase in the level of legal and proper spending of budget funds and social security funds, as well as public funds that are provided for use by other legal entities.

Key words: Budget, budget control, budget inspection.

¹ Marko Tasić, master studije Javne finansije, Vojna akademija, Beograd, Srbija

² Docent, Inspektorat odbrane, Ministarstvo odbrane, R. Srbija

Uvod

Nije sporno da je jedna od najznačajnijih i najvažnijih finansijskih institucija budžet. Budžet predstavlja osnovni, a u nekim slučajevima i jedini, instrument prikupljanja javnih prihoda i finansiranja javnih rashoda u savremenim državama.(Radičić i Raičević, 2008)

Geneza termina budžeta, datira još kod starih Grka, ali se ipak tada nije moglo govoriti o budžetu u pravom smislu te reči. Štaviše, za nastanak budžeta bio je potreban nastanak robno-novčanih odnosa na širem privrednom planu. Sam izraz potiče od latinske reči bulga, što znači kožna torba, koju je obično nosio ministar finansija. U sadašnjici, reč budžet je opšteprihvaćena u skoro svim državama. Budžet je najviši pravno-finansijsko-politički dokument kojim se planiraju javni prihodi i utvrđuju javni rashodi. Finansijski element se upravo i ogleda u cifarskom pregledu tog predviđanja. Pravni deo definiše samu prirodu akta, kao i njegovo procenjivanje sa formalnog i materijalnog aspekta. Politički element se ogleda u pravu predstavničkog tela, tj. Narodne skupštine da odobri prihode i utvrdi rashode. S obzirom na finansiranje javnih rashoda i veličine tih sredstava, proizilazi i potreba za kontrolom trošenja tih sredstava, u skladu sa zakonom, kao i principima ekonomičnosti, efikasnosti i efektivnosti.

Budžet je kompleksan dokument (zakon), koji sublimira na specifičan način druge elemente zakona, a koji se odnose na javne prihode ili javne rashode, stoga i ima brojne funkcije. Funkcije naravno proizlaze iz ciljeva koje država planira i želi da ostvari kroz jednogodišnje delovanje budžeta. Osnovne funkcije budžeta su(Tošić, 2013):

1. Ekonomsko- finansijska
2. Planska
3. Politička
4. Pravna
5. Stabilizaciona
6. Kontrolna

Ekonomsko-finansijska funkcija je posebno značajna. Proizlazi iz instrumenata koje država koristi za ostvarivanje ekonomskih ciljeva preko politike prihoda i rashoda i na taj način direktno utičući na raspodelu i preraspodelu društvenog proizvoda. Ekonomski funkciji se upravo u tome i ogleda, jer utiče i na proizvodnju, kao i na potrošnju dobara. Ova funkcija najviše dolazi do izražaja u

uslovima rasta budžetskih sredstava i podizanja životnog standarda, a u cilju ostvarivanja ekonomske politike. Ostvaruje se stalnom težnjom za održavanje ravnoteže prihoda i rashoda, s tim da u slučaju da rashodi premaše prihode, to implicira sačinjavanju rebalansa budžeta. U slučaju narušavanja budžetske ravnoteže, češće pojave budžetskog deficit-a, država može povećati poreske stope, smanjiti poreske olakšice ili se zadužiti.

Planska funkcija proizlazi iz same prirode budžeta, koji kao planski akt utvrđuje rashode i planira prihode. Sistem planiranja budžetskih prihoda polazi od obima, strukture i dinamike potreba, državnih funkcija, ekonomskih mogućnosti nacionalne privrede, cena i mogućnosti privrede i stanovništva da podnesu fiskalne terete. Nakon utvrđivanja budžetskih prihoda, koji moraju biti u skladu sa fiskalnim kapacitetom, pristupa se izradi plana raspodele prihoda po namenama i korisnicima.(Popov i Pavlović, 2016)

Politička funkcija ogleda se u činjenici da se prilikom rasprave o budžetu uključuje širi sloj građana i da ga donosi najviše predstavničko telo – parlament. Narodna skupština, pre donošenja, razmatra politiku vlade i na nju može uticati, utvrđuje strukturu izvora budžetskih prihoda, opredeljuje se za zadatke koje treba da izvrše državni organi itd.

Pravna funkcija proizlazi iz same definicije budžeta kao pravnog akta. Pošto je budžet zakon, on kao takav proizvodi određene pravne posledice, odnosno prava i obaveze. Budžet predstavlja pravni osnov za ubiranje javnih prihoda i regulisanje obaveza iz nadležnosti državnih organa.

Stabilaciona funkcija je implementirana u izvršenje budžeta, putem koga ona treba da osigura stabilnost privrede i društvene zajednice. Izvršna vlast ima obavezu da prati naplatu prihoda i izvršenje rashoda, i da u slučaju narušavanja budžetske ravnoteže predlaže mere kako bi istu održala.

Kontrolna funkcija se ogleda u činjenici da predstavničko telo- parlament ima kontrolu nad izvršnom vlašću u pogledu izvršenja budžeta. Na taj način se može usmeriti i iskoordinisati rad državne uprave.

Budžetska kontrola i njena realizacija u Republici Srbiji

Budžetska kontrola, kao jedan od elemenata budžetskog postuka, u današnjici sve više dobija na značaju, jer savremena država vrši mnogobrojne zadatke i funkcije u svim oblastima privrednog i društvenog života. Povećao se i broj korisnika sredstava koji koriste javnih sredstava. S obzirom na to da sredstva potiču od samih građana i da su finansirana od poreza, doprinosa, naknada, carina drugih

finansijskih dažbina, građani imaju pravo da znaju da li se ta sredstva koriste u skladu sa zakonom i njihovom namenom.

Kroz razvoj države, a samim tim i razvoj budžetskog sistema, pokazalo se neophodnim da se deo sredstava od pojedinca i privrede izdvaja radi podmirenja javnih potreba a sve u cilju funkcionisanja različitih državnih organa, koji kao deo državnog aparata omogućuju ostvarenja različitih prava tih istih građana, i zadovoljenja njihovih potreba, kao što su: prosvetne, zdravstvene, kulturne, bezbednosne i dr. U današnje vreme je jako teško predvideti novonastale događaje, što zbog globalne ekonomsko-finansijske krize, što zbog klimatskih promena, što često iziskuje angažovanje dodatnih sredstava, a to ometa neke dugoročnije planove. U oblasti ekonomije sve je više problema koji dovode do smanjenja investicija, povećanja inflacije, broja nezaposlenih i socijalno nezbrinutih lica(Tošić, 2013).

Ovi problemi se posebno ističu u zemljama u tranziciji, kao i u zemljama koje su u skorije vreme pretrpela ratna razaranja, pa država mora dodatno da se angažuje na otklanjanju problema oko obnove infrastrukture, privrednih kapaciteta, rešavanja statusa izbeglog stanovništva, kao što je slučaj sa našom zemljom. Republika Srbija već duže vreme teži da uđe u Evropsku uniju, a da bi to i uspela treba da ispuni niz preduslova. Pre svega se to odnosi na brojne oblasti koje zahtevaju donošenje zakonskih propisa i stvaranje adekvatnog okruženja za njihovu primenu. Državna primanja i prihodi su veoma limitirani, a sa njima treba zadovoljiti brojne rashode, što zahteva njihovu kontrolu u zakonitom i namenskom trošenju. Savremena budžetska kontrola ima zadatak da ustanovi metode i modele kontrole, a sve sa ciljem da zaštitи fiskus. Trošenje javnih sredstava treba uskladiti sa budžetom i budžetskom politikom, imajući u vidu sve veći spektar budžetskih rashoda.

Cilj budžetske kontrole je da omogući građanima i nadležnim državnim organima kontrolu javnih prihoda i javnih rashoda, kao i kontrolu nad ukupnim javnim finansijama. Cilj budžetske kontrole je da utvrđuje da li je finansiranje potreba države iz budžeta vršeno precizno i u skladu sa propisima, tj. da li je bilo racionalno. Kontrola izvršenja budžeta ima svoj pravni i finansijski aspekt. Gledano sa pravnog aspekta, budžetska kontrola se svodi na ispitivanje zakonitosti akata kojim se budžet izvršava, dok sa finansijskog aspekta ima za cilj da utvrdi celishodnost trošenja, a ne samo zakonitost raspolaganja.

U raznim državama, postoje različite vrste kontrole izvršenja budžeta. S obzirom na uzeti kriterijum, može se izvršiti podela na(Tošić, 2013):

1. dokumentarnu i terensku;

2. prethodnu i naknadnu;
3. kontrolu nad naredbodavima i računopolagačima i
4. upravnu, institucionalnu i skupštinsku kontrolu.

Dokumentarna kontrola vrši se putem kontrolisanja različite dokumentacije (računi, nalozi za plaćanje, ugovori, karneti). Ovlašćena lica vrše kontrolu navedene dokumentacije kontrolisu u službenim prostorijama kontrolnog organa. Drugi oblik- terenska kontrola, kao što samo ime kaže, obavlja se u službenim prostorijama kontrolisanog subjekta, odnosno na licu mesta. U praksi je česta kombinacija ove dve kontrole, tako što se prvo prikupi dokumentacija kod kontrolisanog subjekta, a potom se ista analizira i obrađuje u službenim prostorijama.

Prethodna i naknadna kontrola su utvrđene prema vremenu kontrole. Prethodna kontrola se vrši pre isplate sredstava iz budžeta. Tek nakon utvrđivanja zakonitosti isplate od strane kontrolora, može se odobriti isplata iz budžeta. Naknadna kontrola se vrši posle isplate i trošenja javnih sredstava. Ona nema „moć“ da spreči nezakonito trošenje sredstava, ali omogućava pokretanje različitih vrsta postupaka (disciplinski, krivični) protiv subjekta koji je nezakonito obavljao svoju funkciju.

Kontrola nad naredbodavima i računopolagačima je već objašnjena u prethodnom delu.

Upravna kontrola budžeta jeste kontrola u kojoj viši organ uprave kontroliše prikupljanje i trošenje javnih prihoda nižeg, podređenog upravnog organa. Viši organi su zaduženi za kontrolu nižih, radi zaštite angažovanih budžetskih sredstava u svim segmentima državne uprave. Nijedan organ uprave ne može biti zaštićen od kontrole, gde je vrhovni kontrolor ministar finansija. Upravna kontrola, takođe, može biti prethodna i naknadna. Zakonom o budžetskom sistemu u Republici Srbiji uvedena je Interna revizija kao oblik naknadne kontrole trošenja budžetskih sredstava. Nedostaci upravne kontrole svode se na konstataciju da upravni organi sami sebe kontrolisu, što može izazvati sumnju u nepristrasnost njihovog rada. Zakonom o budžetskom sistemu Republike Srbije propisano je da poslove budžetske inspekcije vrši Ministarstvo finansija, odnosno služba za budžetsku inspekciju autonomne pokrajine i služba za budžetsku inspekciju jedinice lokalne samouprave.

Već smo spomenuli da se najvažniji zadaci budžetske inspekcije ogledaju u kontroli primene zakona u oblasti materijalno-finansijskog poslovanja i namenskog i zakonitog korišćenja budžetskih sredstava od strane korisnika, odnosno organizacija, preduzeća, pravnih lica i drugih subjekata, koji su napred

navedeni. Budžetska inspekcija konkretno kontroliše trošenje javnih sredstava prilikom javnih nabavki, namensko i zakonito trošenje budžetskih sredstava i namensko i zakonito trošenje dodatnih prihoda budžetskih korisnika.

Narodna skupština usvojila je Zakon o Državnoj revizorskoj instituciji 14. novembra 2005. godine. Završni račun budžeta Republike Srbije, završni računi budžeta lokalnih vlasti, kao i završni računi organizacija za obavezno socijalno osiguranje podleže obaveznoj eksternoj reviziji, koju sprovodi Državna revizorska institucija. Državna revizorska institucija je najviši državni organ revizije javnih sredstava u Republici Srbiji, samostalna je i podleže nadzoru Narodne skupštine .

Predmet revizije su:

- 1) primanja i izdaci u skladu sa propisima o budžetskom sistemu i propisima o javnim prihodima i rashodima;
- 2) finansijski izveštaji, finansijske transakcije, obračuni, analize i druge evidencije i informacije subjekata revizije;
- 3) pravilnost poslovanja subjekata revizije u skladu sa zakonom, drugim propisima i datim ovlašćenjima;
- 4) svrshodnost raspolaganja javnim sredstvima u celosti ili u određenom delu;
- 5) sistem finansijskog upravljanja i kontrole budžetskog sistema i sistema ostalih organa i organizacija koje su subjekt revizije Institucije;
- 6) sistem internih kontrola, interne revizije, računovodstvenih i finansijskih postupaka kod subjekta revizije;
- 7) akta i radnje subjekta revizije koje proizvode ili mogu proizvesti finansijske efekte na primanja i izdatke korisnika javnih sredstava, imovinu države, zaduživanje i davanje garancija kao i na svrshodnu upotrebu sredstava kojima raspolažu subjekti revizije;
- 8) pravilnost rada organa rukovođenja, upravljanja i drugih odgovornih lica nadležnih za planiranje, izvođenje i nadzor poslovanja korisnika javnih sredstava;
- 9) druge oblasti predviđene posebnim zakonima.

Obaveza subjekta revizije jeste dostavljanje svih podataka i dokumenata, kao i poverljivih dokumenata i podataka revizorima, kako bi mogli da izvrše neophodnu reviziju.

Proračunski nadzor, kako se u Hrvatskoj naziva budžetska kontrola, u skladu sa njihovim zakonima i propisima, je „inspekcijski nadzor zakonitosti, svrhovitosti i

pravodobnosti korištenja proračunskih sredstava, pravodobnosti i potpunosti naplate prihoda i primitaka iz nadležnosti proračunskih korisnika i tijela jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave te inspekcijski nadzor pridržavanja i primjene zakona i drugih propisa koji imaju utjecaj na proračunska sredstva i sredstva iz drugih izvora, bilo da se radi o prihodima/primicima, rashodima/izdacima, povratima, imovini ili obavezama.“ Obuhvata nadzor računovodstvenih, finansijskih i ostalih poslovnih dokumenata, te pregled poslovnih prostorija, zgrada, predmeta, robe i drugih stvari u skladu sa svrhom inspekcijskog nadzora.

Iako je Slovenija znatno duže od Hrvatske članica Evropske unije, njen društveno uređenje, pa samim tim i sama procedura vezana za budžet, od planiranja, donošenja, preko izvršenja i kontrole, ne razlikuje se značajnije, osim u samoj termininolgiji.

Zaključak

Analizirali smo temu budžetska kontrola i njena realizacija u Republic Srbiji i došao sam do zaključka da je budžet najznačajnije sredstvo za finansiranje javnih rashoda u državnim zajednicama, s obzirom na subjekte-građane od kojih se budžetska sredstva izdvajaju i sa aspekta veličine tih sredstava. Iz navedenog proizlazi i značaj kontrole njegovog izvršenja radi provere namenskog trošenja prikupljenih sredstava građana i sprečavanja zloupotreba u njegovom trošenju javnih prihoda. Dakle, posredstvom budžeta se vrši upravljanje javnim finansijama države kroz budžet se reflektuje i odnos između upravne i zakonodavne vlasti.

Pri sastavljanju budžeta moraju se poštovati određena načela kako bi budžet odgovorio svojoj nameni. Budžetska načela predstavljaju neku vrstu sugestije kako da se koncipira adekvatan budžet. Ona mogu biti statička i odnose se na formalnu stranu budžeta i dinamička, koja su povezana sa procedurom sastavljanja i izvršenja budžeta.

Svaka država mora da ima svoj finansijski plan, odnosno budžet, kako bi prikazala budžetska sredstva, odnosno da bi se svi prikupljeni javni prihodi rasporedili na određene korisnike i utvrđene namene.

Skupština nije u mogućnosti da kvalitetno obavi kontrolu upravljanja i trošenja javnih sredstava, ukoliko ne raspolaze sa nalazima vrhovnog organa državne revizije, koji treba da kompetentno, stručno i nepristrasno pomognu prilikom izjašnjenja o završnom računu budžeta.

Ukoliko ne bi postojala budžetska inspekcija koja obavlja kontrolu trošenja javnih sredstava ne bi postojao ni način kako bi se kontrolisali izveštaji, obavljala kontrola ekonomskog ponašanja u sticanju i trošenju budžetskih sredstava.

Literatura

1. Bisić Milica, *Novi zakon o budžetskom sistemu*, Fokus, CLDS, Beograd 2009
2. Đelkapić Mirjana, *Budžetski sistem Republike Srbije*, mag. rad, Beograd 2000
3. Ilić-Popov Gordana, Pavlović Đorđe, *Leksikon javnih finansija*, Zavod za unapređenje poslovanja, Beograd 2002
4. Leko Vera, *Vrhovna državna revizija javnih sredstava*, Pravni fakultet, Beograd 2008
5. Lovčević Jovan, Institucije javnih finansija, Službeni list SRJ, Beograd 1997.
6. Radičić Marko i Raičević Božidar, *Javne finansije teorija i praksa*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Novom Sadu, Beograd 2011
7. Tošić D. Nadežda, *Budžetska kontrola*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, 2013.
8. Zakon o budžetskom sistemu, *Službeni glasnik RS*, br. 54/2009, 73/2010, 101/2010, 101/2011, 93/2012, 62/2013, 63/2013 - ispr., 108/2013, 142/2014, 68/2015 – dr. zakon, 103/2015 i 99/2016.

POREZI NA IMOVINU KAO PRIHODI LOKALNIH SAMOUPRAVA

Stefan Simijonović¹, Aleksandar Mrdak²

Apstrakt: Analizirali smo četrnaest jedinica lokalnih samouprava razvrstanih u pet stepena razvijenosti, njihovih budžeta za petogodišnji period i iznose ukupno ostvarenih prihoda i ostvarenih prihoda po osnovu poreza na imovinu u statici i dinamici, kao i njihovu realizaciju naplate. Komparativnom metodom upoređivali smo budžete jedinica lokalnih samouprava, kao i udele poreza na imovinu između jedinica lokalnih samouprava, ali i opštu razvojnu tendenciju kretanja pojave koja se naziva trend. Došli smo do zaključka da ne postoje striktna pravila vezana za udeo poreza na imovinu u budžetu jedinica lokalnih samouprava i da je prisutna tendencija rasta udelu u narednom petogodišnjem periodu.

Ključne reči: Prihod, lokalna samouprava, porez na imovinu.

TAXES ON PROPERTY AS THE REVENUE OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

Abstract: We analyzed fourteen units of local self-governments classified in five degrees of development, their budgets for a five-year period, and amounted to total revenues and realized revenues from property tax in statics and dynamics, as well as their realization of the collection. The comparative method compares the budgets of local self-government units, as well as the share of property tax between units of local self-governments, but also the general development tendency of a trend that is called a trend. We have come to the conclusion that there are no strict rules regarding the share of property tax in the budget of local self-government units and that there is a tendency of growth of share in the next five-year period.

Key words: Income, local self-government, property tax.

Uvod

Porez na imovinu je jedan od najstarijih poreza. Ova vrsta poreza datira još iz starog veka, s obzirom da je u to vreme posedovanje imovine bilo najbolji pokazatelj ekonomske snage. Oporezivanje imovine tada nije predstavljalo preveliki izazov za poreske vlasti, jer je zbog vidljivosti bilo lako sprovesti

¹ Student master studija Javne finansiije, Vojska Srbije, Beograd, Srbija,

² Student master studija javne finansije, Vojska Srbije, Beograd, Srbija,

oporezivanje. Ova vrsta poreza je dosta evaluirala, ali još uvek u pojedinim poreskim sistemima nije dostigao najviši stupanj svog razvoja.

Oporezivanje imovine u Srbiji je regulisano „Zakonom o porezima na imovinu“ koji razlikuje sledeće vrste ovog poreza:

- porez na imovinu
- porez na nasleđe i poklon
- porez na prenos apsolutnih prava

Prvi poreski oblik se odnosi na imovinu njenom statičkom vidu, a druga dva na imovinu u njenoj dinamici. Takođe ovim zakonom, pored predmeta oporezivanja definišu se i osnovni elementi ovog poreza kao što su poreski obveznici, poreske stope, kao i način utvrđivanja i naplate poreza. Takođe veoma bitni zakoni koji su u vezi sa ovom vrstom poreza jesu „Zakon o lokalnoj samoupravi“, „Zakon o teritorijalnoj organizaciji i lokalnoj samoupravi“, „Zakon o teritorijalnoj organizaciji Republike Srbije“ i najbitniji posle Zakona o porezima na imovinu „Zakon o finansiranju lokalne samouprave“.

Problematika poreza na imovinu i njegov udio kao prihod u budžetu lokalne samouprave jeste veoma interesantna. Osnovni cilj istraživanja jeste da spoznamo da li postoji neka sličnost udela poreza i da li jedinice lokalne samouprave imaju prihode srazmerno budžetu, zašto je to tako kao i to na osnovu kog poreza na imovinu jedinica lokalne samouprave ubira najveći prihod.

Prilikom istraživanja došli smo do javnih podataka, preko internet portala lokalnih samouprava i prikazali budžet lokalnih samouprava kroz statističke podatke i objasnio mesto i ulogu i prikazali grafički i brojčano udio poreza na imovinu u budžetu od 2011. do 2015.godine.

Regulisanje finansijskih odnosa i ovlašćenja između različitih nivoa vlasti predstavlja svakako jedan od najtežih i najinteresantnijih pitanja finansijske teorije i prakse. Veoma često zavisi odnos regulisanja finansijskih odnosa od načina nastanka određene države, tj. da li je nastala ujedinjenjem nezavisnih država ili decentralizacijom unitarne ili kombinacijom. Mora se obratiti pažnja i na to da se finansijski federalizam menja u tom smislu da se finansijska ovlašćenja znatno proširuju na nivo lokalne samouprave. Budući da se finansijski federalizam može definisati kao uređivanje finansijskih odnosa u državi, on prepostavlja decentralizaciju finansijskih ovlašćenja u manjem ili većem obimu, zavisno od političkog sistema.

Zakon o finansiranju lokalne samouprave je usvojen 2006. godine, menjan i dopunjjen 2011. i 2012.,2013.,2014.,2015., i 2016. godine, je u Srbiji znatno povećao finansijsku autonomiju lokalnih vlasti. „Ovaj zakon je lokalnim vlastima obezbedio stabilan sistem finansiranja i stvorio preduslove za uključivanje građana u donošenje odluka od ključnog značaja za dalji razvoj lokalne samouprave. Od ključnog značaja je pravo lokalnih samouprava da samostalno prikupljaju izvorne prihode.“(Đorđević, 2009)

„Izvorni prihodi su prihodi čiju stopu, odnosno način i merila za utvrđivanje visine iznosa, utvrđuje jedinica lokalne samouprave, pri čemu se zakonom može ograničiti visina poreske stope, odnosno utvrditi najviši i najniži iznos naknade, odnosno takse. Ustupljeni prihodi su oni prihodi čija se osnovica i stopa, odnosno način i merila za utvrđivanje visine iznosa utvrđuju zakonom, a prihod ostvaren na teritoriji jedinice lokalne samouprave ustupa lokalnoj samoupravi.“ Među izvornim prihodima nalazi se i porez na imovinu, osim poreza na prenos apsolutnih prava i poreza na nasleđe i poklon.

Takođe jedinici lokalne samouprave pripadaju sledeći porezi (Prihodi od ustupljenih poreza) ostvareni na njenoj teritoriji među kojima je i porez na nasleđe i poklon i porez na prenos apsolutnih prava.

Na osnovu zakonskih ovlašćenja lokalne samouprave, pored mogućnosti utvrđivanja stopa izvornih poreza do limitiranih vrednosti, imaju mogućnost da konkurišu za investicije i nova radna mesta, kao i to da utvrđuju broj geografskih zona na koje se primenjuju različite poreske osnove.Na sajtovima gradova i opština, postoje službeni listovi i službeni glasnici opština i gradova koji sadrže podatke o finansijama lokalnih samouprava.

Sa stanovišta građana porezi ne smeju da budu visoki, kako bi građani bili zadovoljni, a sa druge strane porezima treba da se obezbede finansijska sredstva za poslove lokalne samouprave. Stabilnost i finansijska samostalnost doprinose rastu cena nekretnina i od toga korist ima lokalna samouprava (naplatom i ubiranjem poreza), a samim tim i građani (poseduju nekretnine). Koliki god bili porezi, građanima će uvek to biti mnogo. Veoma je bitna svest građana o plaćanju poreza i samom razvoju lokalne samouprave. Zadovoljstvo građana se postiže kroz transparentnost i uvid u poslovanje i finansija lokalne samouprave, kao i u podsticanju ekonomskog razvoja i otvaranjem novih radnih mesta.

Struktura prihoda lokalnih samouprava je takva da oko 38% prihoda čine izvorni prihodi, 38% ustupljeni prihodi, transferi oko 18% i oko 6% čine ostali prihodi i primanja.

Porezi na imovinu spadaju u bilansno najmanje značajne budžetske prihode. U teoriji i praksi fiskalnog federalizma po pravilu porezi na potrošnju (PDV i akcize), kao i porez na dohodak fizičkih lica i porez na dobit pravnih lica (preduzeća) pripadaju kao izvorni prihod viših nivoa vlasti, po pravilu centralnim. Porez na imovinu po teoriji i politici javnih finansija su u strukturama u svim savremenim državama kao prihodi lokalnih organa (jedinica lokalne samouprave). Njihov bilansni značaj, iako skroman se razlikuje u savremenim državama. Države koje su ekonomski jake i razvijenije: Južna Koreja (12,4%), Velika Britanija (12,5%), SAD (10,4%), Japan (8,5%), Kanada (11,8%), Australija (10,1%), Švajcarska (6,7%) i Luksemburg (8,9%), imaju po pravilu, značajniji udio prihoda od oporezivanja imovine. I obrnuto, ima država u kojima je udio (Češka - 1,1%, Slovačka - 1,3%, Austrija - 1,3%, Meksiko - 2,1%, Mađarska - 3,3%, Norveška - 2,9% i Nemačka - 2,9%), udio prihoda od poreza na imovinu bilansno skromniji.

Porezi na imovinu kao prihodi lokalnih samouprava

Na osnovu osnovnog i korektivnog kriterija sve jedinice lokalne samouprave u Srbiji su grupisane u pet grupa, a to su:

- jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti iznad republičkog proseka
- jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 80% do 100% republičkog proseka
- nedovoljno razvijene jedinice lokalnih samouprava čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 60 % do 80% republičkog proseka
- izrazito nedovoljno razvijene jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti ispod 60 % republičkog proseka
- devastirana područja čine jedinice lokalne samouprave iz četvrte grupe čiji je stepen razvijenosti ispod 50% republičkog proseka.

Da bi što kvalitetnije sagledali strukturu budžeta jedinica lokalne samouprave izvršili smo analizu budžeta prema kategorijama u periodu od 2011. do 2015. godine. Postoje jedinice lokalne samouprave koje se nalaze u nižem stepenu razvijenosti, ali ostvaruju više prihoda nego jedinice lokalne samouprave koje su razvijenije. Najbolji primer je Raška koja se nalazi u četvrtom stepenu razvijenosti, a ostvaruje prihode kao jedinice lokalne samouprave kao u trećem stepenu razvijenosti, baš kao i Aleksinac. Takođe jedino Raška naplaćuje porez za zaštitu životne sredine. Takođe su tu i Kraljevo koje se nalazi u trećem stepenu razvijenosti, a ostvaruje prihode kao jedinice lokalne samouprave prvog stepena razvijenosti i Prijepolje koje pripada devastiranim opštinama, a sa stanovišta

prihoda pripada jedinicama lokalne samouprave trećeg stepena. Postoje i jedinice lokalne samouprave koje ne zaslužuju sa stanovišta naplate prihoda budu u trećem stepenu razvijenosti, a da imaju naplatu prihoda kao jedinice lokalne samouprave četvrtog stepena (Despotovac) i petog stepena (Batočina).

Sa stanovišta naplate prihoda po osnovu poreza na imovinu takođe postoje jedinice lokalne samouprave koje ne zaslužuju da budu određenog stepena razvijenosti, kao što je situacija sa Batočinom, Despotovcem, Pribojem. Nasuprot tome jesu Raška, Kraljevo i Prijepolje.

Rezultati istraživanja pokazuju da iako su jedinice lokalne samouprave 2012. godine ostvarile najviše prihoda, u petogodišnjem periodu od 2011. do 2015. godine, prihod po osnovu poreza na imovinu je te godine bio najmanji.

Jedinice lokalne samouprave trećeg stepena razvijenosti imaju u proseku najnižu naplatu i prihoda i prihoda po osnovu poreza na imovinu, što pokazuje tabela 1. U globalu sve jedinice lokalne samouprave imaju visok stepen naplate prihoda, ali i naplate prihoda po osnovu poreza na imovinu, jer na osnovu petogodišnje analize došli smo do zaključka da je razlog tome taj što jedinice lokalne samouprave iz godine u godinu prepisuju visinu planiranih prihoda uopšte i po osnovu poreza na imovinu sa varijacijom od 10%, što zapravo rezultira visoku naplatu od oko 90%.

Tabela 1. Naplata poreza na imovinu i naplata prihoda (Izvor: Službeni listovi jedinica lokalne samouprave)

Stepen Naplata	Jedinice lokalne samouprave prvog stepena	Jedinice lokalne samouprave drugog stepena	Jedinice lokalne samouprave trećeg stepena	Jedinice lokalne samouprave četvrtog stepena	Jedinice lokalne samouprave petog stepena	Prosek
Naplata poreza na imovinu	98%	95%	87%	90%	89%	92%
Naplata prihoda	94%	93%	88%	93%	91%	92%

Rezultati analize takođe pokazuju da je veća razlika između naplate prihoda od poreza na imovinu kod razvijenijih opština slična kao i kod nerazvijenih opština (oko 6%). Razlika najvećeg i najmanjeg udela poreza na imovinu je 2011. godine iznosila 10,9% (Raška: 15,09% - Prijepolje 4,15%), 2012. godine je 8,54% (Novi Sad: 11,34% - Aleksinac: 2,80%), 2013. godine 8,68% (Novi Sad: 12,57% - Mali

Zvornik: 3,89%), 2014. godine 16,37% (Novi Sad: 20,20% - Aleksinac: 3,84%) i 2015. godine 14,90% (Novi Sad: 20,73% - Prijepolje: 5,83%). Takođe smo utvrdili da razlika opada iako je budžet povećan, što je veoma dobro da porez na imovinu zauzima procentualno isti ideo, srazmerno odobrenom budžetu.

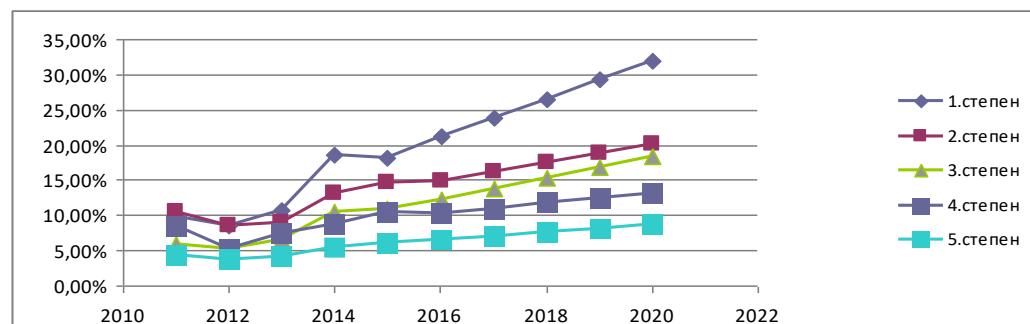
Najviše poreza na imovinu se ostvaruje po osnovu poreza na imovinu u statici (i to pravnih pa fizičkih lica), zatim po osnovu porez na prenos apsolutnih prava, a najmanje po osnovu poreza na nasleđe i poklon.

Najveća naplata je kod jedinica lokalne samouprave prvog stepena (Novi Sad: 20,73%), a najmanja kod jedinica lokalne samouprave četvrtog stepena razvijenosti (Aleksinac: 2,80%), što je i očekivano, s obzirom da su atraktivnija mesta za stanovanje, veći broj stanovništva, kao i veća vrednost nekretnina.

Tabela 2. Udeo poreza na imovinu kao prihod budžeta po stepenima razvijenosti

Stepen Godina \ Jedinice lokalne samouprave prvog stepena	Jedinice lokalne samouprave drugog stepena	Jedinice lokalne samouprave trećeg stepena	Jedinice lokalne samouprave četvrtog stepena	Jedinice lokalne samouprave petog stepena	
2011.	9,78%	10,53%	5,88%	8,63%	4,34%
2012.	8,51	8,47	5,29	5,16	3,72
2013.	10,63	8,97	6,50	7,34	4,21
2014.	18,56	13,03	10,40	8,76	5,57
2015.	18,16	14,63	10,90	10,48	6,21

Trend



Grafikon 1. Kretanja udela poreza na imovinu u budžetu lokalnih samouprava po stepenima razvijenosti.

Pojave posmatrane u vremenu najčešće pokazuju određeno kretanje ili dinamiku. Opšta razvojna tendencija kretanja pojave naziva se trend. Analizom neke pojave pomoću trenda želi se otkriti zakonitost razvoja pojave, te na temelju uočene zakonitosti predvideti dalja kretanja i opšti razvoj pojave.

Na grafikonu 1 je prikazan trend odnosno kretanja udela poreza na imovinu u budžetu lokalnih samouprava za period od deset godina. Nezavisna varijabla pokazuje vremenski period, a zavisna varijabla pojavu. Da bi model trenda imao efekta, da bi se uočilo njegovo postojanje, neophodno je raspolagati sa dužim nizom podataka vremenske serije. Na osnovu podataka dobijenih istraživanjem i prikupljanjem iz službenih listova i glasnika možemo videti kretanje za period od 2011. godine do 2015. godine. Primenom analize vremenskih serija na određeni period, došli smo do kretanja za period od 2016. godine do 2020. godine.

Na osnovu sprovedene analize došli smo do zaključka da je ovo eksponencijalni model trenda, sa trendom rasta udela poreza na imovinu kao prihoda u budžetu jedinica lokalnih samouprava.

Zaključak

Analizirali smo temu porez na imovinu i došao sam do zaključka da su porezi veoma kompleksna pojava iz razloga što se propisi (zakoni, uputstva, uredbe) veoma često menjaju i da je neophodno da se prate i ažuriraju svakodnevno. Takođe osnovice, stope kao i pravila vezana za naplatu poreza na imovinu se menjaju.

Ne postoji prevelika sličnost u procentualnom udelu poreza na imovinu kako među opština u okviru istog stepena razvijenosti, tako i među svim opština. To je zbog različitog odobrenog budžeta i mehanizama koje opština primenjuje kako bi naplatila porez.

Analizirali smo modalitete poreza na imovinu i obradili smo statističke podatke na osnovu podataka iz službenih listova (glasnika) i zaključio da jedinice lokalne samouprave najviše prihoda od poreza na imovinu ostvaruju na osnovu naplate poreza na imovinu u statici, zatim poreza na imovinu u dinamici - poreza na prenos apsolutnih prava i najmanje naplatom poreza na imovinu u dinamici – poreza na naslede i poklon.

Takođe sam utvrđio da je udeo poreza na imovinu veći kod razvijenijih jedinica lokalnih samouprava nego kod manje razvijenijih opština i time dokazao polaznu hipotezu da je porez na imovinu u direktnoj vezi sa stepenom razvijenosti jedinica lokalnih samouprava.

Procentualno ideo poreza na imovinu u budžetu po stepenima razvijenosti se kreće od 3-18% i to u statici od 1,5-16%, u dinamici - porez na nasleđe i poklon od 0,1-0,6% i u dinamici - porez na prenos apsolutnih prava od 0,8-5,5%. Udeo poreza na imovinu u proseku za analiziranih 14 jedinica lokalnih samouprava iznosi 9,29%, najveći ideo je u proseku iznosio 2015. godine (12,5%), a najmanji 2012. godine (6,41%). Najveća razlika između najvećeg i najmanjeg udela je iznosila 2014. godine (16,37%), a najmanja 2012. godine (8,54%). Na osnovu statističke analize utvrdili smo da tendencija udela poreza na imovinu za period od 2016. do 2020. godine konstantno raste.

Literatura

1. Đorđević S., „*Priručnik za moderno upravljanje lokalnim ekonomskim razvojem*“, Čigoja, Beograd, 2009.,
2. Zakon o lokalnoj samoupravi („Službeni glasnik RS“ br. 129/2007 i 83/2014 – dr. zakon i 101/2016- dr. zakon),
3. Zakon o porezima na imovinu („Službeni glasnik RS“ br. 26/2001, „Službeni list SRJ“ br 42/2002, „Službeni glasnik RS“ br. 80/2002, 82/2002 – dr. zakon, 135/2004, 61/2007, 5/2009, 101/2010, 24/2011, 78/2011, 57/2012 – odluka US, 47/2013 i 68/2014 – dr. zakon),
4. Zakon o finansiranju lokalne samouprave („Službeni glasnik RS“ br. 62/2006, 47/2011, 93/2012, 99/2013, 125/2014, 95/2015, 83/2016, 91/2016 i 104/2016- dr. zakon),
5. Internet lokacija Nacionalne agencije za regionalni razvoj, www.regionálnirazvoj.gov.rs/Pages>ShowNARRFolder.aspx?mi=171,
6. Internet lokacija Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj <https://data.oecd.org/tax/tax-on-property.htm>, 15.05.2017.godine, 10:21,
7. Cvjetković C., „*Porez na imovinu u statici, doktorska disertacija*“, Pravni fakultet, Beograd, 2015.,

PRIMENA SAMORGANIZOVANOG MODELA ANALITIČKE ANALIZE U POSTUPKU REVIDIRANJA

Milorad Zekić¹, Miloš Stanojević², Tihomir Simeunović³

Sažetak: *Analitičke metode su neozabilazan metod obavljanja revizije. Revizori uobičajno koriste klasične metode poput horizontalne, vertikalne, regresione analize, kao Z-skor. Vrlo malo skoro nikako se ne koriste metode Data mininga, koje su po svojim rezultatima značajno preciznije od pomenutih. Predmet ovog priloga jeste, upravo primena jednog od najefikasnijih metod data miniga tzv. Grupna metoda prihvatanja podataka (Group Method of Data Handling -GMDH)*

Ključne reči: *revizija, analitičke metode, Data mining, grupna metoda prihvatanja podataka- Group Method of Data Handling -GMDH*

APPLICATION OF A SAMORGANIZED MODEL OF ANALYTICAL ANALYSIS IN THE PROCEDURE OF AUDITING

Summary: *Analytical methods are a non-volatile method of performing an audit. Auditors usually use classical methods such as horizontal, vertical, regression analysis, as Z-score. Very little, almost no way are the Data mining methods used, which are significantly more precise than those mentioned in their results. The subject of this annex is precisely the application of one of the most efficient methods of data mining so called. Group Method of Data Handling (GPMDH)*

Key words: *audit, analytical methods, Data mining, group method of data acceptance - Group Method of Data Handling -GMDH*

Uvod

Svakodnevni poslovi, koje obavljaju revizori i finansijski stručnjaci sem rutinsko-repetitivnih poslova, zahtevaju i znanja koja se mogu ekstrahovati iz postojećih baza ne samo podataka, već i znanja iz oblasti finansija, preciznije finansijskih

¹ Docent Visoka škola za menadžment i ekonomiju Kragujevac

² Vanredni profesor na Modernoj školi biznisa u Beogradu.

³ Vanredni profesor, Visoka skola akademskih studija, Epoha, Beograd, R. Srbija

izveštaja u svrhu analitičke svrhe. Proces revidiranja uključuje ne samo klasične analitičke metode (horizontalnu, vertikalnu, regresionu analizu, Z-skor, već i savreme metode Data Mininga (pronalaženje implicitnih - pronalaženje skrivenih znanja).

Tehnika samoorganizujućeg pronalaženja znanja je baziran na kibernetosom principu samoorganizovanja, putem učenja nepoznatih relacija između izlaza i ulaza datog sistema (u našem slučaju finansijskih izveštaja) bazirajući se na evolutivnom principu, koji porazumeva inicijalni vrlo prosti model organizacije sve do optimalno kompleksnog modela. Model se zasniva na induktivnom nadziranom učenju, poznate kategorije iz oblasti mašinskog učenja.

Mašinsko učenje (machine learning (Michalski and Carbonel, 1983) je "skup procesa, gde spadaju: prikupljanje novog deklarativnog znanja, razvoj i usavršavanje motornih i saznajnih sposobnosti kroz praksu, strukturi postojećeg znanja i otkrivanje novih činjenica i teorija posmatranjem i aktivnim eksperimentisanjem".

Učenje se može posmatrati kroz dve osnovne forme (Mišković, 2002):

- prikupljanje znanja (knowledge acquisition), koje predstavlja učenje nove, simboličke informacije, tako da se ona može efektivno primeniti (tako čovek uči teorijska znanja, npr. fiziku);
- uvežbavanje (training), koje podrazumeva poboljšavanje nekog stečenog znanja, mentalne ili motorne koordinacije, kroz praktično ponavljanje i korekciju odstupanja od željenog ponašanja (tako čovek uči različite veštine, pri čemu prvu fazu učenja predstavlja prikupljanje znanja).

Smatra se da učenje kod čoveka predstavlja mešavinu obe forme, s tim da mentalne aktivnosti potenciraju prvu formu, a motorne aktivnosti u većoj meri drugu formu učenja.

Sistemi mašinskog učenja se najčešće dele prema odabranoj strategiji učenja, načinu predstavljanja znanja i području primene. Induktivno (mašinsko, automatizovano), koje je predmet primene u analizi finansijskih izveštaja tj. njihovog učenja se može posmatrati kao proces u kome sistem poboljšava svoje performanse na datom zadatku bez dodatnog programiranja, i to putem dva metoda. Učenje na osnovu primera (*learning by examples*), koje zahteva induktivno zaključivanje. Analizom i generalizacijom rešenih primera i kontraprimera neke klase pojava (finansijskih izveštaja kao koncepta), dolazi se do pravila, teorije ili opisa pojma, koji objašnjava sve primere i nijedan kontraprimer.

Ovakve metode učenja se dalje mogu klasifikovati prema izboru primera, izvoru i načinu upotrebe primera.

Metode koje koristi Data mining, koji nisu predmet našeg razmatranja mogu biti: produpciona pravila, liste odlučivanja i stabla odlučivanja, koji su primeri razumljivog načina predstavljanja empirijskog znanja. Naš fokus je na primeni samoorganizovanog modela Data Mininga (SOSZ).

Analitički model samoorganizovano otkrivanje skrivenih znanja (SOSZ)

Model SOSZ je model, koji ima značajne prednosti u odnosu na klasične neuralne mreže i genetski algoritam, jer se bazira na principu evolutivnog, mutacionog i selektivnog pristupa u svrhu generisanja mreže strukture sistematski omogućavajući automatizovanu sintezu strukture i validacije modela sve do uspostavljanja optimalno kompleksnog modela. Model samorganizacije vrši redukciju podataka, ponovno procesiranje (reprocesiranje) i validaciju rezultata modela koje se ispravljaju u toku procesa samorganizacije, što se naziva samoorganizovano otkrivanje skrivenih znanja (self-organization data mining(Lemke i Muler, 1990):

Principi samoorganizacije

Model SODM je predstavljen sa grupom metoda, koji se upravno naziva grupna metoda prihvatanja podataka (Group Method of Data Handling -GMDH)

Grupna metoda prihvatanja podatka

GMDH je razvijena od strane A.G. Ivakhnenko 1967, sa poboljšanjima u 1970 I 1980. Osnovne prednosti GMDH metoda su ukratko, rešavanje problema primene tehnika neuralnih mreža tehnika učenja čiji su algoritmi spori i manje efikasni nego visoko optimizirani algoritmi koji se koriste u statističkim softwarima, kao i prevazilaženje problema nagomilavanja.

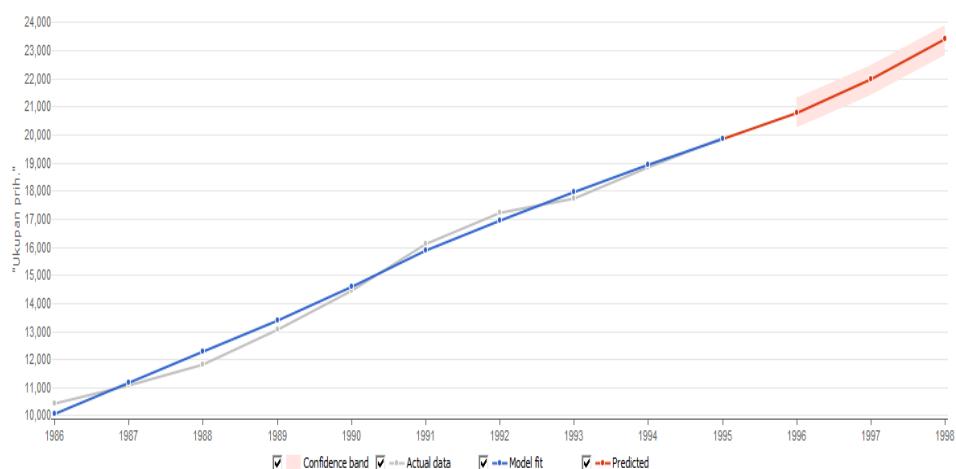
Algoritam GMDH selektira model optimalne kompleksnosti primenjujući induktivni pristup.

Ovo uključuje primeni eksternih informacija koje nisu korišćene za ocenu koeficijenata modela.

Za ilustraciju ove metode uzećemo podatke iz Tabele 1.

Tabela 1. Podaci dobijeni uzorkovanjem

Godi na	Ukupna OS	Kapi t. tives t	Obrt na imo.	Kapit al	Provizi ja	Obave ze	Ukup na akt.	Ukup an prih.	Poslov ni tros.	Neto posl. dubit	Dobit iz posl.
1986	6000	68	2134	1424	2020	3239	8252	10437	11333	235	134
1987	6417	61	2292	2265	2241	2625	8815	11065	11990	313	207
1988	7705	64	2581	2276	2550	3614	10411	11845	12754	303	241
1989	8824	78	3331	3262	2700	4045	12281	13055	14093	314	260
1990	10831	78	3574	3144	2992	6237	14540	14447	15229	305	142
1991	11781	83	4025	2687	3433	7926	15954	16101	17110	11	-301
1992	12459	79	4270	2281	4193	8907	16870	17239	18135	67	-310
1993	12033	91	5183	2137	4429	9210	17410	17731	18597	325	-8
1994	12857	103	5105	3650	6371	7225	18138	18836	19702	596	399
1995	12455	116	5788	4943	6843	6618	18419	19900	20598	837	756



Slika 1: Predikcija ukupnih prihoda

Rezultati ukazuju na veliki nivo tačnosti predvidjanja, što kvalificuje GBDH kao prihvatljiv metod predvidjanja kretanja salda finansijskih izveštaja !

Zaključak

Prilog predstavlja pokušaj da se prikaže uspešnost i primenljivost Neuralnih mreža, kao i samoorganizovanog Sistema Data Mininga! Za kratkoročna predvidjanja kretanja finansijskih pokazatelja. Velika prednost ove metode jeste u činjenici da ista podržava nelinearne obrazce podataka, kakci su upravno finansijski podaci.

Za očekivati je da Data Mining posebno metoda GBDH postane standardna tehnika za revzore i finansijske analitičare.

Za pravce daljih istraživanja, očekuje se da rezultati istraživanja budu unapredjeni kombinacijom modela sa dodatnim informacijama makroekonomskih kategorija ekonomije I izgradnja multi-ulaznih modela za ekstenziviranu bazu podataka.

Literatura

1. F. Lemke, J.-A. Muler, „Self-Organization Data Mining“ Michalski. R..Carbonell.J..Mitchell T. (Eds.), Machine learning: An artificial intelligence approach (Vol. I). San Francisco, CA: Morgan Kaufmann, 1983.
2. Spathis, C., Doumpos, M., & Zopounidis, C. (2003). Using client performance measures to identify pre-engagement factors associated with qualified audit reports in Greece. *The International Journal of Accounting*, 38(3), 267–284.
3. Efstathios Kirkos , Charalambos Spathis, Yannis Manolopoulos, Data Mining techniques for the detection of fraudulent financial statements, *Expert System with Application* 32 (2007) 995-1003;
4. Green, B. P., & Choi, J. H. (1997). Assessing the risk of management fraud through neural-network technology. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 16(1), 8–28.
5. Stice, J. (1991). Using financial and market information to identify pre-engagement market factors associated with lawsuits against auditors. *The Accounting Review*, 66(3), 516–533.
6. Persons, O. (1995). Using financial statement data to identify factors associated with fraudulent financial reporting. *Journal of Applied Business Research*, 11(3), 38–46.
7. Rebeeca C. Wu Neural Network Models: "Fonudantion and application to an audit decision problem Annals of Operations Research 75 (1997)291-301., itsl.

8. Cherkassky V., Mulier F. M., *Learning from Data: Concepts, Theory, and Methods*, 2nd edition, John Wiley - IEEE Press, 2007.
9. Witten I. H., Frank E., Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques with Java Implementations, pp. 265-320, Morgan Kaufmann Publishers, 2005.
10. Kohavi R., "A Study of Cross-validation and Bootstrap for Accuracy Estimation and Model Selection", in *Proc. of International Joint Conference on Artificial Intelligence*, 1995.
11. Witten I. H., Frank E., *Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques with Java Implementations*, pp. 265-320, Morgan Kaufmann Publishers, 2005.
12. Breiman L., Friedman J.H., Olshen R.A., Stone C.J., *Classification and Regression Trees*, Wadsworth, Belmont, 1984.
13. Quinlan J. R., "Bagging, Boosting and C4.5", in *Proc. of AAAI-96 Fourteenth national Conference on Artificial Intelligence*, Portland, OR, AAAI Press, Menlo Park, CA, 1996.
14. Platt J. C., *Sequential minimal optimization: A fast algorithm for training support vector machines*, Technical Report MSR-TR-98-8, Microsoft Research, 1998.
15. Miškovic V. *Jedna klasa algoritama za induktivno učenje*, Magistarski rad, Elektrotehnički fakultet, Univerzitet u Banja Lukau, Banja Luka, maj 2002.

USLOVI I MOGUĆNOSTI OSTVARIVANJA ODRŽIVOG RAZVOJA U SRBIJI

Vladan Vladisavljević¹, Milena Knežević², Duško Jovanović³

Apstrakt: Ekonomski instrumenti utiču na procenu troškova i prihoda mogućih alternativnih akcija ekonomskih aktera usmeravajući njihovo odlučivanje i ponašanje u izabranim alternativama ka stvaranju poželjne situacije u životnoj sredini, u odnosu na situaciju koja bi bila bez primene ovih instrumenata. Oni ostavljaju slobodu ekonomskim akterima da vrše izbore za koje misle da su najbolji za njih u datim uslovima (zaštita prirodne sredine po principu: ekonomija predlaže, a ekologija odlučuje). Najčešće se primenjuju subvencije. Cilj dobrovoljnih instrumenata je internizacija društveno ekološke svesti i odgovornosti u procesu odlučivanja ekonomskih aktera primenom pritiska i/ili direktnog i indirektnog ubedivanja. Ova vrsta instrumenata ima jednu zajedničku karakteristiku sa ekonomskim instrumentima, a to je fleksibilnost. Često se koriste zajedno sa regulativnim i ekonomskim instrumentima i radi se o dobrovoljnim sporazumima i konvencijama između određenih industrija i Vlade te države.

Ključne reči: održivi razvoj, životna sredina, industrijalizacija, novi svetski poredak.

CONDITIONS AND POSSIBILITIES FOR SUSTAINABLE SUSTAINABILITY IN SERBIA

Abstract: Economic instruments influence the estimation of costs and revenues of possible alternative actions of economic actors by directing their decision-making and behavior in selected alternatives to create a desirable situation in the environment, in relation to a situation that would be without the application of these instruments. They leave the freedom of economic actors to make choices they think are best for them in given conditions (environmental protection according to the principle: economy suggests, and ecology decides). Most subsidies are applied. The goal of voluntary instruments is the interdependence of social ecological awareness and responsibility in the decision-making process of

¹ Saradnik u nastavi, Vojna akademija, Beograd, R. Srbija

² Docent, Univerzitet odbrane u Beogradu, R. Srbija

³ Vanredni profesor, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

economic actors by applying pressure and / or direct and indirect persuasion. This type of instrument has a common feature with economic instruments, which is flexibility. They are often used together with regulatory and economic instruments and are voluntary agreements and conventions between certain industries and the government of that country.

Key words: sustainable development, environment, industrialization, new world order.

Uvod

Savremeni kapitalizam, iako se bitno po formi razlikuje od klasičnog, zadržao je istu suštinu. Po sušтинi on je protivrečan i istorijski promenljiv. Osnovna protivrečnost prisutna u klasičnom kapitalizmu zapaža se i danas. Društveno-ekonomski odnosi i danas se nalaze u međusobnoj suprotnosti. Moderni kapitalizam ostaje ipak kapitalizam. „Država blagostanja“ je samo vid očuvanja suštine kapitalističkog odnosa.

Pozitivni procesi humanizacije današnjeg kapitalističkog društva, na žalost, uočavaju se samo u razvijenim državama. Savremeni kapitalizam pokazuje svoje pravo lice u zemljama u razvoju. Glavna protivrečnost savremenog kapitalizma danas je postavljena na međunarodni nivo, što proletarijat zemalja u razvoju dobro oseća. Teški uslovi života i rada, masovna beda i sve odlike evropskog XVIII i XIX veka vidljive su i danas u nizu zemalja koje svoj nizak položaj na lestvici razvoja plaćaju međunarodnom eksploracijom (1/4 svetskog stanovništva živi sa oko jedan dolar dnevno, a oko 50% sa oko dva dolara dnevno).

Savremeni svet je već uveliko suočen sa zajedničkom odgovornošću i nužnošću da svoj razvoj uskladi sa potrebama ljudi i prirode i sa svešću da se Zemlja mora sačuvati kako za sadašnju generaciju tako i za buduće generacije ljudi. Obaveza današnje generacije je da ostavi potomstvu veće šanse za razvoj od onih koje je nasledila, što proističe iz fundamentalnog principa moralne pravde, a to je da svi ljudi imaju podjednaka prava na najšire osnovne slobode koje ne ugrožavaju slobodu drugih. Sadašnja generacija ima pravo na resurse, razvoj, izdravu, životnu sredinu, ali ne sme ugroziti isto takvo pravo narednim generacijama.

Pitanje razvoja nacionalnih ekonomija danas, na početku XXI veka umnogome je evoluiralo i prevazišlo teorijska razmatranja koja su važila u drugoj polovini prethodnog veka. Naime, od nekadašnje teorije razvoja zasnovanog na "prirodnim" ograničenjima u ostvarivanju visokih stopa rasta u dugom vremenskom roku, na početku poslednje decenije XX veka uobličava se u danas važeći razvojni koncept -

koncept održivog razvoja. Taj koncept zasnovan je na novoj teoriji rasta u čijem su centru primjeno znanje i kompleks naučnotehnološkog razvoja. Umesto starog koncepta prirodnih komparativnih prednosti, u modernom shvatanju razvoja dominiraju ostvarene komparativne prednosti, umesto prirodnih resursa ključne odrednice brzine rasta i razvoja nacionalne ekonomije postaju brzina uvođenja inovacija i sposobnost privrede da ostvarena teorijska znanja pretvoriti u pronašljake i nove tehnologije, jer danas nauka i znanje postaju osnovna proizvodna snaga društva. Nekadašnje shvatanje bogatstva mereno je fizičkim i finansijskim kapitalom (tone proizvedene robe i milioni stečenog novca), a danas je ključna odrednica nacionalnog bogatstva razvoj nauke i znanja, sposobnost ostvarivanja novih ideja, inovacija i tehnologija, odnosno stvaranje ljudskog kapitala i raspolaganje njime.

Regulativni instrumenti održivog razvoja u Srbiji

Srbija je za potrebe realizacije milenijumskih ciljeva razvoja prvenstveno izvršila određenje početne tačke sa koje će se obaviti merenje, a zatim i usklađivanje regulativnih instrumenata, odnosno pravila i propisa kako bi izvršila usmerenje ka njihovoj realizaciji.

Nezaposlenost mlađe grupe građana starosti od 15-24 godina predstavlja jako negativan pokazatelj o budućim zaradama mladih, a prema izveštaju Svetske banke otvaranje novih radnih mesta je bilo jako sporo čak i pre krize koja je nastupila 2008. godine, pre koje je bio relativan ekonomski rast, pa je država preuzeila na sebe mere podrške mladima u nalaženju posla i usvojila Nacionalnu strategiju za mlade za period od 2008. do 2014. godine („Službeni glasnik RS”, broj 55/08), Nacionalnu strategiju za mlade za period od 2015. do 2025. godine („Službeni glasnik RS”, broj 22/15) i Akcioni plan (2009-2014). Nakon usvajanja Zakona o mladima („Službeni glasnik RS”, broj 50/11), izrađeni su akcioni planovi za mlade u AP Vojvodini kao i u većini opština u Republici Srbiji. Tokom 2010.godine, je takođe usvojena Strategija karijernog vođenja i savetovanja u Republici Srbiji („Službeni glasnik RS”, broj 16/10), itd.

Otvaranje novih radnih mesta u regionu je bilo sporije nego u novim ekonomijama, što se može potvrditi Nacionalnom strategijom zapošljavanja za period 2011-2020. godine, a takav trend postoji i u zemaljama sa najvećim ekonomskim rastom, pa je RS 2010. godine usvojila Nacionalni akcioni plan zapošljavanja radi stvaranja realnih programa i aktivnosti zapošljavanja. Poslednji Nacionalni akcioni plan je donet 2015. godine („Službeni glasnik RS”, broj 101/14 i 54/15) gde su utvrđene neophodne mere za unapređenje zapošljavanja lica koja

spadaju u kategoriju teže zapošljivih zbog zdravstvenih, obrazovnih, sociodemografskih ili drugih razloga.

Za kreiranje i sprovođenje mera aktivne politike zapošljavanja, zakonodavni okvir stvaraju zakoni RS koji u značajnoj meri pomažu nezaposlenima u nalaženju posla.Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti („Službeni glasnik RS”, br. 36/09, 88/10 i 38/15), pomaže osobama sa invaliditetom,Zakon o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju osoba sa invaliditetom („Službeni glasnik RS”, br. 36/09 i 32/13), a čak u poslednjem periodu i inostranim licima Zakon o zapošljavanju stranaca („Službeni glasnik RS”, broj 128/2014) koje je RS donela na osnovu usklađivanja svojih propisa sa propisima EU, Svetske trgovinske organizacije i konvencijama MOR-a.

Krajem 2003 godine, doneta je Strategija za smanjenje siromaštva u Srbiji kojom je RS sebi postavila cilj da do 2010. godine smanji siromaštvo za pola, što je postignuto 2007. godine. Zadatak koji je trebao da se realizuje do 2015. godine je postignut u srednjoročnom periodu, ali ovaj podatak nije u potpunosti obuhvatao izbeglice i internu naseljena lica. U narednom periodu RS nije donosila neke značajnije propise za realizaciju ovog zadatka, već je prepustila da se sredstvima obezbedena od socijalnih davanja koja čine značajan deo budžeta obezbede sredstva za smanjenje siromaštva.

Ostvarivanje održivog razvoja u budućnosti – Republika Srbija

Oblici ekonomskog razvoja usmereni na očuvanje umesto na degradiranje životne sredine obuhvataju korišćenje obnovljive energije, organsku poljoprivredu, niskoimputnu poljoprivredu i tehnologije konzerviranja resursa. Šire uzevši, promovisanje održivog razvoja daje rešenje za mnoge probleme koji se tiču resursa i životne sredine, i posmatra te probleme u smislu uticaja na ekosistem, a ne kao pojedinačne probleme. Kritično osiromašeni prirodni resursi u svetu su posledica ljudskog egoizma i neodgovornosti pred naukom i znanjem i njihovim neuvažavanjem.(Ilić i Praća, 2012)

Želja za evropeizacijom Srbije i članstvom u EU je stvorila potrebu usklađivanja zakonodavstva sa propisima EU i u oblasti održivog razvoja kreiralo Nacionalnu strategiju održivog razvoja. U skladu sa strategijskim ciljevima održivog razvoja Srbija se nalazi u situaciji sa održanim nivoom prirodnih resursa, istorijskog i kulturnog nasleđa, partnerskih odnosa privatnog i javnog sektora sa jednakim mogućnostima za sve građane. Nacionalna strategija ima za cilj da poštovanjem principa definisanih u Deklaraciji o održivom razvoju Johanesburga, Milenijumskim ciljevima održivog razvoja UN-a i Strategiji održivog razvoja EU

stvari povoljnu ekonomsku strukturu, sa potrebnim nivoom prirodnih i finansijskih resursa i ekološki održivim razvojem.

Ponašanje preduzeća i građana na tržištu, u procesu ekonomskih reformi(pred državnim organima, sudom i policijom) nije uvek u skladu sa potrebamazajednice.Ekonomska sistem koji je uspostavljen posle prve fazeinstitucionalnih ekonomskih reformi nije u dovoljnoj meri stabilan nitiodrživ. Lošu sliku o ovdašnjem ekonomskom ambijentu šalju neprimenjivanjezakona, nedovoljno poštovanje vlasničkih prava, ugovora, neplaćanje poreza idoprinos, netransparentan sistem javnih prihoda i rashoda i finansijskanedisciplina, nedostatak socijalnog dijaloga i nepovoljne reakcije radnika isindikata na ekonomski reforme, kršenje radnih prava, problemi sa lošimprivatizacijama, masovna korupcija i još uvek prisutan organizovaniprivredni kriminal.(Nacionalna strategija održivog razvoja)

Umesto ubrzanog privrednog rasta na dugim periodima, zasnovanog na prirodnim ograničenjima, država je usvojila koncept održivog razvoja u kojem se brzina rasta zasniva na brzini uvođenja inovacija i sposobnosti privrede da ostvarena teorijska znanja prevede u pronalaske i nove tehnologije. Koncept ekonomije znanja je u XXI veku dobio na značaju, sa praktično svim svetskim ekonomijama koje stvaraju strategije u podsticanju razvoja obrazovanosti i znanja. Promena situacije prelaskom sa agrarnog društva zasnovanog na učešću prirodnih faktora i fizičkog rada na industrijska društva u kojima dominiraju nematerijalni faktori i nematerijalni činioci dobijaju na značaju i predstavljaju proizvodne faktore koji ostvaruju sve veći ekonomski učinak i imaju veću tržišnu vrednost. Primena ekonomije znanja se najviše ostvaruje u tercijarnom sektoru u kojem dominiraju usluge (primarni sektor čine poljoprivreda i ekstraktivna industrija, a sekundarni sektor preradivačka industrija) i on ostvaruje najveću produktivnost i najveći broj zaposlenih, s tim što on podstiče produktivnost poljoprivrede i industrije smanjujući broj zaposlenih i povećavajući konkurentnost.

Ozbiljna narušenost privrednih tokova Republike Srbije u prethodnom periodu je stvorilo propadanje sekundarnog i tercijarnog sektora i baziranju na primarni sektor. U periodu od 2001-2008. godine Srbija je ostvarila značajan rast BDP-a, ali se strategijski nije pridržavala razvoju tercijarnog sektora i kreiranju privrede zasnovane na znanju i inovacijama. Nedovoljno investiranje u razvoj i preterana potrošnja za ličnu i koletivnu potrošnju stvorili su spor ekonomski rast i tehnološki razvoj investicija u procentu BDP-a. Sadašnja procena je da udeo BDP-a koji se izdvaja za investicije iznosi približno 16-18%, dok ove figure treba da se nalaze na nivou od 22-25%. Posebno otežavajuća okolnost je da manji deo ovih

investicija čini domaća štednja, a veći nivo inostrani kapital dobijen na osnovu kredita čiji će teret otplate snositi buduće generacije.

U prethodnom periodu su stvoreni značajni naporci ka razvoju tržišne ekonomije i vladavine institucija. Donete su višestruke zakonodavne reforme, uravnovešen je budžet i izmenjena socijalna politika, ali privreda i dalje ne funkcioniše na održiv način, čak zaostaje za ostalim tranzisionim privredama.

Naplativost duga je veoma niska, naročito od javnog i društvenog sektora i to ne samo zbog lošeg zakonodavstva već i zbog neefikasnosti inedovoljne sposobljenosti pravosuđa, policije i klijenata. Postignuta je veoma krhka makroekonomski stabilnost, pre svega na osnovu visokog deviznog priliva i politike „jakog“ dinara, odnosno restriktivne monetarne politike, ali ne i na osnovu trajnih i održivilih rešenja u privrednom sistemu, odnosno izjednačenom položaju ekonomskih subjekata i njihovom tržišnom ponašanju. (Nacionalna strategija održivog razvoja)

Prelazak srpske privrede u novu eru zasnovanu na znanju predstavlja bitan skok koji se ne može samo realizovati u sektor informaciono-komunikacionih tehnologija, već na celokupne ekonomski i razvojne faktore. Ovo bi promenilo karakter ekonomije koju bi karakterisalo izobilje nematerijalnih resursa koji se ubrzano šire i ne ograničavaju nacionalna pravila i propisi, a znanje putuje na lokacije gde je njegova tražnja najviša i ulaganje znanja u proizvode donosi izuzetnu zaradu čineći čoveka i znanje najbitnijim osnovama ekonomije znanja.

Ekologija i Ekološka ekonomija predstavljaju mlade naučne discipline sa intezivnim razvojem u XXI veku. Ekološka ekonomija je nastala kao ekonomski disciplina koja pokušava da odgovori na naranče probleme nejednakosti, nestabilnosti i ekoloških problema sa aspekta ekonomski nauke. Ona analizira ekonomski aspekte ekoloških problema i primenjuje ekonomski metodu u njihovom rešavanju. Postoje implikacije ekološki orijentisane ekonomije na probleme bezbednosti. (Ilić i Praća, 2015)

Koncept održive proizvodnje i potrošnje se zasniva na ekološkoj, materijalnoj i energetskoj efikasnosti u svim fazama proizvodnje dobara i usluga. Sadašnji nivo održive proizvodnje u Srbiji je na ekološki niskom nivou stvarajući dosta otpada i nisku energetsku efikasnost. Ovo utiče na stvaranje velikih deponija, niskog nivoa reciklaže i iscrpljivanje resursa. Državne mere u narednom periodu trebaju da se odnose na smanjenje korišćenja prljave proizvodnje, niži nivo upotrebe neobnovljivih resursa. Deo mera imaju višestruki značaj kao što je ekonomski cena električne energije, a druge se odnose na smanjenje upotrebe PET ambalaža, olovnih i drugih ekološko neprihvatljivih goriva. Država svojim stimulativnim i

poreskim merama podstiče korišćenje zelenih pakovanja, biorazgradivi materijal, ekološka goriva, povećanu energetsku i ekološku efikasnost proizvodnje, manje stvaranje i separaciju otpada.

Državne stimulativne i restriktivne mere su okrenute prema proizvođačima i potrošačima u cilju stimulacije održive proizvodnje i potrošnje i destimulacije neodržive proizvodnje i potrošnje, a između ostalog su ekonomski intervencije, donošenje propisa u cilju sprečavanja neprihvatljive proizvodnje i potrošnje, medijske kampanje, demonstracije sistema održive životne sredine i uključenje potrošača u mere aktivnosti sprovođenja održive proizvodnje i potrošnje.

Među najbitnijim nacionalnim prioritetima se nalazi očuvanje prirodnih resursa kroz njihovo očuvanje, racionalno korišćenje i unapređenje. Ekonomski resori čija je eksploracija na visokom nivou i čijom uštedom bi se povećala efikasnost i razvoj su između ostalih šumarstvo, vodoprivreda, poljoprivreda, rudarstvo i dr. Čista energija čiji će se razvoj i povećanje efikasnosti pozitivno odraziti na smanjenu zagadenost životne sredine. Najveći potencijal za energetsku efikasnost u Srbiji ima topotna energija čija je efikasnost tri puta manja od svetske, a nivo stvorenog otpada neproporcionalno visok. Srbija spada među zemlje sa visokim nivoom stvaranja otpada, među retkim zemljama koje koriste olovna goriva, slabo razvijenim železničkim i nekontrolisano visoko razvijenim drumskim saobraćajem.

Ekološki problemi sa kojim se susrećemo su zagadenje vazduha, gubitak obradivog zemljišta, zagadenje vode. I čovek i priroda utiču na širenje zagadenja životne sredine.(Ilić i Praća, 2012)

Vazduh u gradovima je uslovljen visokom emisijom štetnih gasova saobraćaja, industrije, termoelektrana, a osnovni republički zadatak je očuvanje postojećeg nivoa i poboljšanje kvaliteta vazduha. Država planira da taj zadatak ostvari kroz uređenje određenih oblasti koji se odnose na usklajivanje nacionalnih propisa o kvalitetu i emisiji štetnih materija sa propisima EU, vremenom izbaciti olovna goriva i dizel sa visokim nivoom sumpora, povećanje ekološke efikasnosti energetskog i industrijskog resora, unapređenje praćenja kvaliteta vazduha i mogućnosti laboratorija za ispitivanje kvaliteta vazduha i povećanje pristupa javnosti o kvalitetu vazduha.

Srbija sadrži neophodan kapacitet vodaza održavanje nacionalnih potreba, ali potrebno je obezbediti racionalno korišćenje i zaštitu od zagadenja. Prema gustini i raznovrsnosti u njihovim fizičkim i hemijskim odlikama Srbija je u vrhu evropskih zemalja. Problemi koji postoje u tom sektoru su neuskladenost sa evropskim propisima, nedovoljni podsticaji u efikasnom korišćenju, nizak nivo povezanosti sa

javnim sistemima vodosnabdevanja, niska cena vode, neracionalnost korišćenja, pojedini regioni su snabdeveni vodom lošeg kvaliteta i nedovoljna zaštita kvaliteta vode. Država planira da reši probleme kroz usklađivanje nacionalnih propisa sa porpisima EU, povećanje dostupnosti kvalitetne vode, povećanje povezanosti na javnu mrežu, sanaciju zagadenih vodotokova, uvođenje regulatorne politike i drugih mera u cilju sačuvanja postojećeg kvaliteta i njegovo povećanje u budućnosti.

Površina obradivog zemljišta u Srbiji se u poslednjih petnaest godina smanjila za 10%, posebno zbog širenja naselja, industrija, erozija, hemijskog zagadenja, poplava i dr. razloga. Nacionalna strategija za rešavanje ovog problema obuhvata usklađivanje nacionalnih propisa sa propisima EU u oblasti zaštite zemlje, sprečavanje degradacije, očuvanje i poboljšanje kvaliteta.

Opšta karakteristika biološke raznovrsnosti u Republici Srbiji je veliki genetički, specijski i ekosistemski diverzitet, ali su biološkiresursi, kako potencijalni, tako i oni koji se u većoj ili manjoj meri koriste, relativno ograničenih kapaciteta. Zaštita prirodnih dobara se nalazi na niskom nivou, sa poslednjim procenama Zavoda za zaštitu prirode Srbije od 6,51% sa planom da do kraja 2020 godine 10% teritorije Srbije uživa zaštitu. Ostali ciljevi su donošenje nacionalne strategije za očuvanje biodiverziteta, donošenje zakonskih propisa o zaštiti prirode, sprovođenje mera kontrole genetski modifikovanih organizama u skladu sa propisima EU, popis bioloških organizama, unapređenja zaštite dobara u skladu sa međunarodnim standardima i direktivama EU.

Značaj šuma, bogatstvo i raznovrsnost vrsta koje su u njima sadržane najbolje oslikava podatak da one sadrže preko 50% svetskog biodiverziteta. Pri tom nijemanji ni doprinos šuma u heterogenosti predela, formiranju tla, kontroli poplava, erozije zemljišta, zadržavanju i prečišćavanju voda, proizvodnji kiseonika, itd. Samim tim posledice koje proizilaze iz propadanja ili nestanka (deforestacije) šuma su tako ozbiljne da se na međunarodnim skupovima očuvanje i održivog gazdovanje šumama tretiraju zasebno. (Medarević i dr., 2008) Održivo upravljanje šumama se može ostvariti isključivo ponovnim pošumljavanjem. Nacionalna strategija u ovom pogledu je usklađivanje nacionalnih propisa sa propisima EU i unapređenja održivog gazdovanja šumama.

Srbija je bogata mineralnim resursima ali ne i njihovom raznovrsnošću. U njih spadaju metalične sirovine, industrijski minerali i fosilna goriva. Nalazišta metaličnih sirovina nisu izuzetno bogata ali mogu da doprinesu ekonomskom razvoju RS. Industrijski minerali su raznovrsni i njihova nalazišta imaju značajan ekonomski značaj. Fosilna goriva se pretežno sastoje od lignita koji čini 90%, a

nafte i gasa koji čine ostalih 10% energetskih resursa države. Nacionalni ciljevi u oblasti održivog razvoja metaličnih sirovina i industrijskih metala su usklađivanje propisa iz oblasti upravljanja resursima sa propisima EU, racionalnije korišćenje postojećih i pronalaženje novih nalazišta uz čistije tehnologije i donošenje strategija za održivo korišćenje resursa i dobara. Ciljevi u oblasti održivog korišćenja fosilnih goriva obuhvataju pronalaženje novih i korišćenje postojećih prirodnih resursa na najefikasniji i najracionalniji način, njihovo korišćenje na način koji omogućuje dugoročnu energetsku sigurnost i minimalno degradira životnu sredinu i podsticanje korišćenja obnovljivih izvora energije.

Korišćenje energije iz obnovljivih izvora predstavlja jedno od značajnijih pitanja nacionalne strategije. Osim hidoelektrana, korišćenje obnovljivih izvora električne energije se nalazi na niskom nivou. Sektorski ciljevi obuhvataju: intenziviranje istraživanja potencijala obnovljivih izvora energije radi njihove verifikacije i realnijeg bilansiranja; određivanje tehnologija za koje je opravdano uvođenje podsticajnih mera i komparativna analiza mogućih podsticajnih mehanizama; donošenje propisa za podsticanje korišćenja energije iz obnovljivih izvora (poreske olakšice, podsticajne cene električne energije iz obnovljivih izvora i dr.); povećanje obima korišćenja obnovljivih izvora energije; obrazovanje i razvijanje javne svesti radi podsticanja masovnijeg korišćenja obnovljivih izvora energije.

Zaključak

Republika Srbija je uz pomoć tima UN-a i velikog broja donatora osmisnila indikatore i nacionalne ciljne vrednosti za MCR. Kroz proces njihove realizacije Srbija je donela čitav niz pravnih regulativa, strategija i akcionih planova kojim je htela da stvori pravnu i organizacionu situaciju usmerenja javnog i privatnog sektora ka održivom razvoju. Zemlja u procesu tranzicije koja je od 1990-2006. godine imala veliki broj promena naziva i strukture stanovništva, bila je prinuđena da izvrši izmenu propisa kojim se uređuje sistem, a između ostalog i zaštita okoline.

Finansiranje održivog razvoja u Republici Srbiji se ostvaruje preko određenih institucija, a to su Budžet, Zavod za zaštitu prirode Srbije, Agencije za zaštitu životne sredine, fondova, lokalnih samouprava, kroz donacije, humanitarne akcije i dr. Srbija je ostvarila značajan napredak u realizaciji MCR, ali je nakon ekonomске krize od 2008. godine imala neu Jednačen rast sa periodima negativnog rasta što je umnogome omemo realizaciju održivog razvoja. Povećanje javnog duga i nestabilna razvojna politika onemogućavaju stabilan rast i razvoj Srbije.

Realizacija MCR je završena 2015. godine sa zadovoljavajućim rezultatima, ali ne na sveobuhvatnom nivou koji je definisan u NJujorku. Prekinuto je sa praksom korišćenja štetnih materija koje oštećuju ozonski sloj, smanjena je eksploatacija neobnovljivih resursa i povećana je dobrobit opštег stanovništva, ali postoji i dalje potreba za unapređenjem ovih rezultata, jer su MCR osmišljeni kao početno rešenje koje treba da se nadogradi. Septembra 2015. godine izvršeno jedefinisanjesedamnaest ciljeva održivog razvoja sa rokom da se do 2030. godine u potpunosti izvrši prelazak na održivi rast i razvoj. Ovo bi stvorilo realizaciju održivog razvoja, odnosno razvoj kojim se zadovoljavaju potrebe današnjice bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da ostvare svoje.

Literatura

1. Anger, B. (2010): Poverty eradication, millennium development goals and sustainable development in Nigeria, Departman za političke nauke, Beni državnog univerziteta, Makudi, Nigerija, volumen 3, br. 4, str. 138-144.
2. Adžić, S. (2000): Državna intervencija, privredni sistem i ekonomski politika, Ekonomski horizonti, volumen 2, br. 1-2, str. 29-43.
3. Bajec, J., Joksimović, Lj. (2010): Savremeni privredni sistemi, Centar za izdavačku delatnost ekonomskog fakulteta, Beograd.
4. Bauer, J. (1997): Economic growth and Policy in East Asia, Konferencija o stanovništvu i azijskom ekonomskom čudu, Honolulu, Havaji, str. 7-10.
5. Biermann, F. et al. (2012): Navigating the anthropocene: Improving Earth System Governance, The handbook on Global Climate and Environmental policy, Science br.335, str. 1306–1307.
6. Boti-Raičević, E., Žbogar, Z. (2005): Analiza rada termoenergetskih objekata Elektroprivrede Srbije u funkciji zahteva Kjoto protokola. Elektroprivreda, volumen 58, br. 3, str. 79-83.
7. Brundtlendova komisija, Naša zajednička budućnost (Our Common Future), Završni izveštaj Brundtlendove komisije, WCED, 1987.
8. Vinter, J. (1963): The Economist in History, American economic review 3/2, str. 1-23.
9. Gerschenkron, A. (1965): Economic Backwardness in Historical Perspective, Harvard, Kembridž.
10. Gidens, E. (2003): Svet koji nam izmiče: prvo predavanje, Globalizacija – mit ili stvarnost: zbornik radova, str. 143-154. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva,
11. Devetaković, S., Jovanović, G. B., Rikalović, G. (2015): Nacionalna ekonomija, Centar za izdavačku delatnost ekonomskog fakulteta, Beograd.

12. Dore, R., Lazonik, W., O'Sullivan, W. (1999): Varieties of capitalism in the twentieth century, Oxford review of economic policy, volumen 15, br. 4, str. 102-120.
13. Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S. (2015) Teorija privrednog rasta i razvoja, Beograd.
14. Đorđević, I., Keković, Z. (2011): Koncept ljudske bezbednosti – alternativa ili nužnost, Bezbednost, volumen 53, br. 2, str. 90-115.
15. Ilić, B. (2003): Informatičko društvo i nova ekonomija, SD Public, Beograd.
16. Ilić, B., Praća, N. (2012): Bezbednosni aspekti ekološke ekonomije, Bezbednost, volumen 54, broj 2, str. 114-133.
17. Ilić, B., Praća, N. (2015): Održivi razvoj u uslovima informaciono-komunikacionim tehnologijama, drugo izdanje, Etno Stil, Beograd.
18. Ilić, B., Praća, N., Vukša, S. (2017): Imanentnost depresije u kapitalističkoj tržišnoj privredi i uslovi za njeno prevazilaženje, Vojno delo, br. 2, str. 249-258.
19. Ilić, B., Tomic, M. (2003): Savremena politička ekonomija, Univerzitet u Srpskom Sarajevu, Ekonomski fakultet u Brčkom.
20. Kejns, J.M. (1953): The General Theory of Employment, Interest and Money, McGraw-Hill, NJ, New York.
21. Krstić B., Jovanović S., Stanišić T., Stojanović M. (2012): Državna pomoć – instrument za zaštitu životne sredine u Evropskoj Uniji i Srbiji, Ekonomski teme, br. 2, str. 205-220.
22. Medarević, M., Banković, S., Šljukić, B. (2008): Održivo upravljanje šumama u Srbiji – stanje i mogućnosti, Glasnik šumarskog fakulteta, br. 97, str. 33-56.
23. Milojević, I., Cvijanović, D., Cvijanović, G. (2012) Economics aspect of global ecological problems solving, TTEM, Bosna i Hercegovina, volumen 7, broj 3, str. 8-9.
24. Milutinović, S. (2012): Odnos održivosti i održivog razvoja, TEMA, volumen 36, br. 2, str. 597-613.
25. Mihajlović, M., Zekić, M., Andelić, Z. (2016): Odnos menadžmenta preduzeća u kriznim situacijama prema životnoj sredini, Ecologica, br. 81, 2016, str. 29-34.
26. Okun, A. (1975): Equality and efficiency: The big tradeoff, Brookings institut, Washington, SAD
27. Persson, T., Tabellini, G. (2000): Political Economics - Explaining Economic Policy, The MIT Press, 2000.
28. Praća, N., Paspalj, M., Paspalj, D. (2017): Ekonomski analiza uticaja savremene poljoprivrede na održivi razvoj, Oditor, volumen 3, br. 1, str. 37-51.
29. Rockström, J., W. et al. 2009: A safe operating space for humanity, Nature, br. 461, str. 472-475
30. Samuelson, P. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure, Review of Economics and Statistics, br. 36, str. 26-30.

31. Samuelson, P.A., Nordhaus, V.D. (2009): Ekonomija, MATE, Beograd.
32. Sachs, J.D. (2012): From millennium development goals to sustainable development goals, Lancet, br.379, str. 2206-2211.
33. Shepherd, W.G. (1982): Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-1980, Review of Economics and Statistics, str. 613-626.
34. Simić, S, Šaulić, A, Grozdanov, J, Bjegović, V, Atanasijević, D. (2003): Bolje zdravlje za sve u trećem milenijumu. Beograd, Ministarstvo zdravlja Republike Srbije.
35. Stjuart, G. (2015): Globalna ekonomija i njeni ekonomski sistemi, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet.
36. Stojanović, I. (2000): Tranzicija – izvori, protivrečnosti (podsećanje na ruske tržišnike i srpske profitaše), Ekonomski anali, Ekonomski fakultet Beograd.
37. Sutton, M.A. et al. (2013): Our nutrient world: the challenge to produce more food and energy with less pollution. Edinburg, Centar za Ekologiju i Hidrologiju.
38. Schulz, M. (2004): The reform of governance in Japan: How to overcome the difficult decade, FRI rezultat istraživanja br. 192.
39. Ćeha, M. (2011): Uloga korporativne društvene odgovornosti u savremenom poslovanju u Srbiji, doktorska disertacija, Univerzitet Singidunum.
40. Cvijanović, D., Cvijanović, G., Puškarić, A. (2011): Marketing i ekološka poljoprivreda, Beograd, Republika Srbija, Institut za ekonomiku poljoprivrede.
41. Cerović B. (2012): Tranzicija: zamisli i ostvarenja, CID ekonomskog fakulteta, Beograd.
42. Cottarelli, C., Gerson, Ph. (2014): Abdelhak Senhadji, Post-crisis Fiscal Policy, The MIT Press.
43. Cho, L.J., Kim, Y.H. (1991): Economic development in the Republic of Korea: A policy perspective, str. 3-9.
44. Šoškić, D., Živković, B. (2011): Finansijska tržišta i institucije, Beograd.
Štiglic, J. (2004): Ekonomija

FINANSIJSKA SLUŽBA U SISTEMU ODBRANE¹

Ivan Milojević², Dalibor Krstić³, Iva Stanković⁴

Apstrakt: *U toku pripreme za predstavljanje propisa i metodologije koji regulišu organizaciju finansijske službe u sistemu odbrane Republike Srbije (u daljem tekstu aktivno obavljanje poslova i zadataka iz okvira nadležnosti ove službe, potrebno da se na jednom mestu kompletno predstave. Nema sumnje da su za uspešno obavljanje ovih poslova i zadataka potrebna prethodna znanja iz oblasti primene savremenih metoda, sistemskog sagledavanja, analiza i procesa optimizacije. Takođe treba imati opšta znanja iz složene vojne organizacije i međuzavisnosti mnogih njenih funkcija i zadataka. Imajući u vidu proces reforme SO koji su u toku i potrebu za znanjem neophodnim za razumevanje ideja koje treba razraditi i primeniti u praksi, kako bi se složena rešenja pojednostavila do granice koja će olakšati i ubrzati rad, a neće smanjiti kvalitet, neophodno je poznavati funkcionalno-organizaciona rešenja finansijske funkcije.*

Ključne reči: finansije, sistem odbrane, budžet.

FINANCIAL SERVICE IN THE DEFENSE SYSTEM

Abstract: *During the preparation for the presentation of regulations and methodology that regulate the organization of financial services in the defense system of the Republic of Serbia (hereinafter referred to as the active performance of tasks and tasks within the scope of competence of this service, it is necessary to present them in one place. performing these tasks and tasks requires previous knowledge in the field of the application of modern methods, systemic analysis, analysis and process optimization. It also needs to have general knowledge from a complex military organization and the interdependence of many of its functions and tasks. the need for the knowledge necessary to understand the ideas that need to be elaborated and applied in practice, in order to simplify the complex solutions to the limit that will facilitate and speed up the work, but will not reduce the*

¹ Ovaj članak je proistekao iz istraživačkog rada u okviru projekta "Razvoj finansijske službe Vojske Srbije od 1985. do 2015.godine" koji se finansira sredstvima Ministarstva odbrane Republike Srbije. Projekat se vodi pod evidencionim brojem VA-DH5/17-19.

² Katedra za finansije, Vojna akademija, Beograd, Republika Srbija

³ Katedra za finansije, Vojna akademija, Beograd, Republika Srbija

⁴ Student master studija Javne finasije, Vojska Srbije, R. Srbija

quality, it is necessary to know the functional-organizational solutions of the financial function.

Key words: finance, defense system, budget.

Uvod

Težište je na organizaciji poslova i zadataka finansijske službe njihovom sadržaju i praktičnim metodama pogodnim za realizaciju poslova i zadataka iz domena ekonomskog (EP), onako kako ih je propisana metodologija postavila i praksa proverila. Neophodno je ovladati metodama za obavljanje tako složenog i odgovornog posla, a za konkretno angažovanje ostaje obaveza izvršilaca da prate i prouče propise čije uobičavanje sledi u narednom periodu, kako bi na jedinstven i propisan način predstavili operativne potrebe SO u procesu realizacije finansijske funkcije.

U cilju razmatranja mesta i uloge finansijske službe u SO potrebno je najpre definisati i sagledati ulogu sistema odbrane Republike Srbije, organizaciju oružanih snaga u tom sistemu i u društvu, kao i osnovne principe na kojima počiva organizacija odbrane zemlje i služba u SO.

Sistem odbrane smatra se jednim od najstarijih sistema uopšte. To je vrlo složen sistem koji u sebi sadrži veliki broj podsistema.

S obzirom na svoju specifičnost, veliki broj elemenata, posebne ciljeve i principe delovanja, sistem odbrane predstavlja jednu od najsloženijih organizacija koje funkcionišu kao sistem.

Sistem odbrane jedne zemlje čini skup usvojenih stavova i principa opštendruštvenog, političkog, vojnog i ekonomskog karaktera na osnovu kojih se država priprema za odbranu i vodenje rata.

Možemo reći da sistem odbrane uopšte, predstavlja oblik odbrambenog organizovanja, pripremanja i funkcionisanja subjekata društva u odbrani zemlje.

Međutim, danas je došlo do značajnih promena u definiciji ovog sistema, tako da međunarodni status ovog sistema poprima dramatične razmere. Naime, pitanje suvereniteta pojedinih zemalja u značajnoj meri postaje zavisno od regionala u kome se one nalaze, odnosno od institucionalnih rešenja po pitanjima tzv. kolektivne bezbednosti i uloge koju pojedine zemlje dobijaju u takvim sistemima. Dakle, javlja se jedan novi - ograničavajući - faktor koji bitno utiče na moguće aktivnosti

pojedinih zemalja u izgradnji i funkcionisanju sistema odbrane, s jedne strane i proširuje njihove obaveze u okviru međunarodnih integracija i organizacija.

Odbrana Republike Srbije

Sistem odbrane zemlje utvrđen je Ustavom⁵ kao najvišim normativnim aktom jedne zemlje kome su podčinjeni svi ostali zakonski propisi. Republika Srbija osnovnim nacionalnim interesima smatra, pre svega, nezavisnost, suverenitet i teritorijalni integritet, slobodu, jednakost, izgradnju i očuvanje mira, vladavinu prava, demokratiju, socijalnu pravdu, ljudska prava i slobode, nacionalnu, rasnu i versku ravnopravnost i ravnopravnost polova, nepovredivost imovine i očuvanje životne sredine. Nacionalne vrednosti štite se ostvarivanjem nacionalnih interesa. Nacionalni interesi obuhvataju sve oglasti društvenog života i u saglasnosti su sa univerzalnim vrednostima i stremljenjima demokratskih društava savremenog sveta. Zaštita nacionalnih interesa je opšti cilj i smisao postojanja i funkcionisanja sistema nacionalne bezbednosti.

Prema Ustavu Republike Srbije, odbrana i bezbednost zemlje uređuju se zakonima i drugim propisima i aktima koje donose i izvršavaju nadležni državni organi - Skupština, Predsednik, Savet za nacionalnu bezbednost, i drugi državni organi i organizacije. Važna činjenica je da se odbrana zemlje ostvaruje kao jedinstvena i nedeljiva funkcija Republike Srbije i njenih organa i kao neposredno pravo i dužnost svakog njenog građanina.

U skladu sa principom organizacije podele vlasti u uslovima višestranačke građanske parlamentarne demokratije u Republici Srbiji, nosilac zakonodavne vlasti je Narodna skupština, koja donosi zakone i u oblasti odbrane zemlje. Nosioci izvršne vlasti su izvršni organi zajednice, Predsednik i Vlada, s tim što se funkcija izvršavanja tako donetih zakona i drugih propisa i akata u oblasti odbrane ostvaruje u uslovima podeljene nadležnosti između predsednika i Vlade. Sudsku vlast, odnosno funkciju u oblasti odbrane zemlje, ostvaruju sudovi koji su nezavisni.

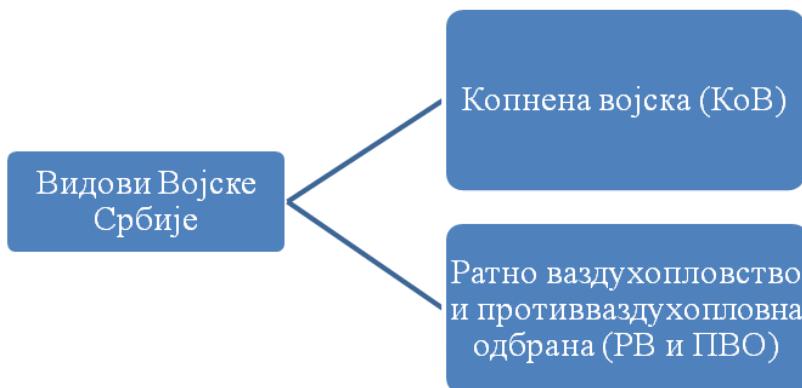
Odbrana zemlje obuhvata: planiranje, organizovanje, pripremanje i upotrebu snaga za vođenje oružane borbe čija je okosnica oružana sila SO, koja objedinjava i komanduje svim borbenim dejstvima na teritoriji, uključujući i jedinice i organe unutrašnjih poslova kada izvršavaju borbene zadatke, i pripreme civilnih struktura za odbranu: obavljanje privrednih i drugih delatnosti, odnosno proizvodnje i

⁵ Ustav Republike Srbije («Sl. Glasnik RS» broj 98/2006)

usluga za potrebe odbrane, odbrana i zaštita stanovništva, objekata i materijalnih dobara koji služe civilnoj nameni, i dr.

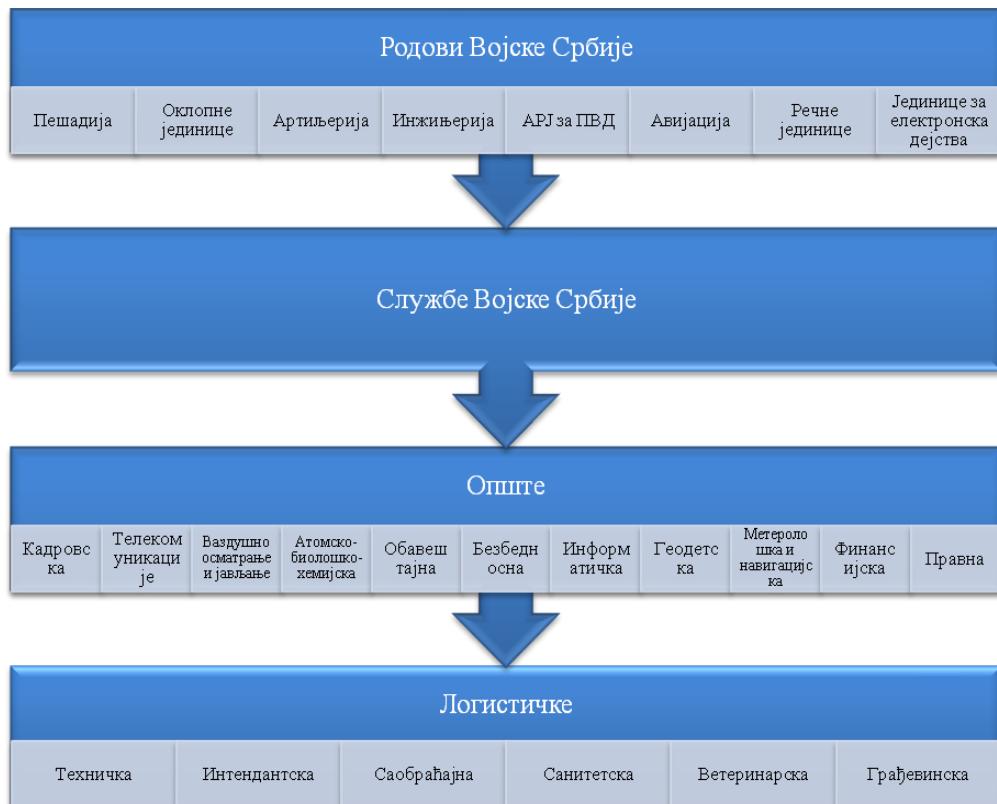
Organizacija sistema odbrane

Vojska Srbije (u daljem tekstu Vojska) je organizovana oružana snaga koja brani zemlju od oružanog ugrožavanja spolja i izvršava druge misije i zadatke, u skladu sa Ustavom, zakonom i principima međunarodnog prava koji regulišu upotrebu sile. Vojska se po strukturi deli na vidove, rodove i službe, a rodovi i službe na vrste i specijalnosti.(Zakon o Vojsci Srbije)



Slika 1: Vidovi Vojske Srbije

Rodove i službe Vojske određuje predsednik Republike, na predlog ministra odbrane. Vrste i specijalnosti rodova i službi Vojske određuje ministar odbrane, na predlog načelnika Generalštaba Vojske.



Slika 2: Rodovi i službe Vojske Srbije

Propisima o unutrašnjem uređenju i sistematizaciji radnih mesta u MO i VS oficiri i podoficiri se raspoređuju u skladu sa nomenklaturalnom oznakom.

Nomenklaturalna oznaka jeste skup brojčanih i slovnih znakova kojima se definišu kategorija kadra, vid, rod i služba; vrsta; specijalnost i školovanje odnosno usavršavanje lica i može biti formacijska i lična.

Nomenklaturalna oznaka se sastoji od pet znakova (Pravilnik o načinu određivanja nomenklaturalnih oznaka za pripadnike Vojske Srbije):

- prvi znak označava kategoriju kadra;
- drugi znak označava vid, rod i službu;
- treći znak označava vrstu;
- četvrti znak označava specijalnost;
- peti znak označava školovanje odnosno usavršavanje.

Nomenklatura oznaka oficira finansijske službe nakon završetka Vojne akademije bi bila 1F00Z.

Finansijska služba se ne deli na specijalnosti.

Tabela 1: Vrste i specijalnosti finansijske službe Vojske Srbije

Znak službe	Znak vrste	Vrsta	Znak specijalnosti	Specijalnost
1	2	3	4	5
F	1	Materijalno-finansijska	0	-
	2	Plansko-analitičarska	0	-
	3	Računovodstvena	0	-
	4	Kontrolorska	0	-
	5	Revizorska	0	-
	6	Knjigovodstvena	0	-
	7	Blagajnička	0	-
	8	Poreska	0	-
	9	Forenzička	0	-

Izvor: Odluka o vrstama i specijalnostima rodova i službi Vojske Srbije («SVL» broj 13/2011 i drugi)

Unutrašnji odnosi u Vojsci se zasnivaju na načelima subordinacije i jednostarešinstva. Generalstab VS je najviši stručni i štabni organ za pripremu i upotrebu oružanih snaga u miru i ratu.

Načelnik GŠ VS u skladu sa osnovama organizacije, razvoja i formacije oružanih snaga: utvrđuje organizaciju, plan razvoja i formaciju komandi, jedinica i ustanova oružanih snaga; utvrđuje plan regrutovanja i popune oružanih snaga i brojni raspored regruta u oružanim snagama; donosi propise o obuci oružanih snaga; utvrđuje planove školovanja i usavršavanja profesionalnih i rezervnih vojnih starešina; obavlja i druge poslove utvrđene Zakonom o Vojsci.

U vršenju navedenih poslova načelnik GŠ donosi pravila, naredbe, naređenja, uputstva i druge akte. Ostale starešine jedinica i ustanova oružanih snaga komanduju i rukovode u skladu sa navedenim zakonom i aktima pretpostavljenih starešina.

Sistem odbrane, a u okviru njega oružane snage, sačinjavaju stalni i rezervni sastav.

Stalni sastav Vojske čine profesionalni pripadnici VS i vojnici na služenju vojnog roka. Rezervni sastav Vojske čine rezervni oficiri, rezervni podoficiri i vojnici u rezervi. Rezervni sastav Vojske deli se na aktivnu rezervu i na pasivnu rezervu.

Pripadnici Vojske su vojna lica i civilna lica na službi u Vojsci.

Vojna lica su profesionalna vojna lica, vojnici na služenju vojnog roka i lica u rezervnom sastavu dok se nalaze na vojnoj dužnosti u Vojsci. Profesionalni pripadnici Vojske su profesionalna vojna lica i civilna lica na službi u VS.

Profesionalna vojna lica su:

- oficir;
- podoficir;
- profesionalni vojnik.

Oficir je lice visokog obrazovanja, sposobljeno za obavljanje vojnih dužnosti, koje je u radnom odnosu na neodređeno vreme, odnosno na određeno vreme.

Podoficir je lice najmanje srednjeg obrazovanja, sposobljeno za obavljanje vojnih dužnosti, koje je u radnom odnosu na neodređeno vreme, odnosno na određeno vreme.

Profesionalni vojnik je lice koje ima najmanje osnovno obrazovanje, koje je odslužilo vojni rok pod oružjem ili je na drugi način vojno obučeno i koje je u radnom odnosu na određeno vreme radi obavljanja vojnih dužnosti.

Civilna lica na službi u Vojsci su vojni službenici i vojni nameštenici.

Vojni službenik je lice čije se radno mesto sastoji od poslova iz nadležnosti VS ili s njima povezanih opštih pravnih, informatičkih, materijalno-finansijskih, računovodstvenih i administrativnih poslova.

Vojni nameštenik je lice čije se radno mesto sastoji od pratećih pomoćno-tehničkih poslova u Vojsci.

Unutrašnji odnosi u Vojsci se zasnivaju na načelima subordinacije i jednostarešinstva.

Prema odnosima u službi pripadnici Vojsci mogu biti prepostavljeni i potčinjeni, a prema činovima i dužnostima – stariji i mlađi.

Prepostavljeni je lice koje na osnovu zakona ili drugog propisa komanduje, odnosno rukovodi organizacionim delom.

Stariji jeste lice koje ima viši čin, a ako su istog čina – lice na višoj dužnosti.

Činovi vojnih lica su:

- za profesionalnog vojnika – razvodnik, desetar i mlađi vodnik;
- za podoficira – vodnik, stariji vodnik, stariji vodnik prve klase, zastavnik i zastavnik prve klase;
- za oficira:
- u svim rodovima i službama, osim rečnih jedinica: potporučnik, poručnik, kapetan, major, potpukovnik, pukovnik, brigadni general, general-major, general-potpukovnik i general;
- u rečnim jedinicama: potporučnik, poručnik korvete, poručnik fregate, kapetan korvete, kapetan fregate, kapetan bojnog broda, komodor, kontraadmiral, vice-admiral i admirал.

Čin je specifičnost vojnog poziva. Viši čin podrazumeva sposobljenost za vršenje dužnosti koje zahtevaju veće znanje, radno iskustvo i odgovornost u radu, a u velikoj meri napredovanje u činu zavisi i od prethodnih rezultata u radu. Međutim, starešine mogu izvršavati zahteve formacijskih radnih mesta različite od svog ličnog čina (u slučaju nepotpunjenosti pojedinih formacijskih mesta ili nedostatka odgovarajućeg profila starešina), ali su takva rešenja kratkotrajna.

Odlučivanje u sistemu odbrane

Iz prethodnih izlaganja možemo izvesti zaključak da je za funkcionisanje vojne organizacije veoma bitan proces donošenje odluka (odlučivanje). Inače, za odluku kažemo da je intelektualni instrument za regulisanje funkcionisanja organizacije. Sa toga stanovišta za odluku je veoma bitno da sadrži elemente koji će omogućiti da ona utiče na funkcionisanje organizacije i u tom smislu važno je uočiti da se odluka sastoji od sledećih elemenata:

$$\text{ODLUKA} = \text{REŠENJE} + \text{OVLAŠĆENJE} + \text{ODGOVORNOST}$$

Iz navedene strukture sledi da rešenje služi kao opravdanje i osnova za donošenje odluke. Ovlašćenje svakoj odluci daje autoritet, a proističe iz položaja odluke u

hijerarhijskoj strukturi, dok odgovornost daje odluci pouzdanje (jer zavisi od lične sposobnosti donosilaca odluka). Isto tako, analizom strukture odluke možemo uočiti da ukoliko je kvalitet rešenja slabiji (rizik veći) potrebno je veće ovlašćenje i odgovornost, i obrnuto, što je rešenje bolje (manji rizik), utoliko mogu biti manji ovlašćenje i rizik. To praktično znači, da odluke na nižim hijerarhijskim mestima, tj. na mestima koja imaju manja ovlašćenja, moraju se zasnovati na rešenjima sa manjim procentom rizika u odnosu na odluke koje se donose na višim hijerarhijskim mestima. Daljom analizom možemo zaključiti da ako bi se sve odluke mogle donositi na osnovu rešenja maksimalnog kvaliteta, onda ovlašćenja i odgovornosti uopšte ne bi bili potrebni, pa u tom slučaju ne bi bilo ni organizacije. Ili, kada bi svaki izvršilac zadatka poznavao maksimalno dobro sva moguća rešenja, ne bi uopšte bilo potrebno da postoji ni organizacija ni rukovođenje (ni komandovanje). Interesantno je zapažanje da današnja naučno-informaciona revolucija daje sve manjem broju rukovodilaca odrešene ruke.

Iz razmatranja strukture odluke važno je još nekoliko zapažanja:

- ukoliko se prilikom donošenja odluke zanemaruju ovlašćenja i odgovornost a dominira rešenje, kažemo da su odluke tehnokratske;
- ukoliko se prilikom donošenja odluke zanemaruju rešenje i odgovornost, a dominira ovlašćenje, kažemo da su odluke političke i
- ukoliko se prilikom donošenja odluke zanemaruju rešenje i ovlašćenje, a dominira odgovornost, kažemo da su odluke birokratske.

Svako ovlašćenje je vezano za pojedinca, a to znači da je ono subjektivni faktor i može se koristiti nedovoljno ili preterano. U prvom slučaju, pojedinac se plaši odgovornosti, pa ne sme da koristi svoja ovlašćenja u potpunosti, dok u drugom preuzima i odgovornosti koje čak i nema. Prema tome, ovlašćenje uvek ide u paru sa odgovornošću i psihički, ali i organizacijski. Uopšteno govoreći, tamo gde nema ovlašćenja nema ni odgovornosti, ali važi i obrnuti zaključak.

Ministarstvo odbrane jeste deo javne vlasti pa se s tim u vezi ono direktno vezuje sa javnopravnom oblašću kada je u pitanju regulisanje prava i ovlašćenja, tako da Zakon o opštem upravnom postupku jeste opšti zakon kojim se regulišu odnosi organa javne vlasti. Za funkcionisanje svake organizacije (pa i vojne), bitno je da se ovlašćenja tako raspodele, da se zna ko je nadležan da donosi i kakve odluke i ko je za svaku od njih odgovoran. Ovlašćenje je uvek formalno i dodeljuje se u Vojsci organizacijsko -formacijskim aktima a u MO samo organizacijskim aktima. Primeri ovlašćenja:

- u komandovanju Vojskom - ovlašćenja Ministra odbrane;

- ovlašćenja načelnika GŠ VS kao starešine najvišeg stručnog i štabnog organa za pripremu i upotrebu oružanih snaga u miru i ratu.

Kao što je napred spomenuto, kod ovlašćenja postoji mogućnost zloupotrebe i zbog toga je važno što preciznije utvrditi njegovu veličinu, naročito u složenim organizacijama kakva je Vojska. To se u Vojsci čini analitičkom procenom formacijskih mesta, a utvrđuje aktima o organizaciji i formaciji jedinica i ustanova ministarstva odbrane.

Postoji formalno ovlašćenje koje se dobija aktom o formaciji i ono proističe iz autoriteta, a može se kvantifikovati kao što smo videli iz nekih citiranih ovlašćenja (na primer visinom sredstava kojom starešina samostalno raspolaže). Drugo merilo jeste pravo na ograničavanje slobode drugih koje se dobija položajem i teže ga je kvantifikovati, jer sam broj ljudi ne znači mnogo i obično se dopunjava i drugim kriterijumima (na primer: broj starešina različitih činova u jedinicama ranga brigade - puka nije isti kao u bataljonu ili četi, i sl.).

Autoritet starešine ima veliki uticaj ne toliko na kvalitet odluke, koliko na kvalitet izvršavanja zadataka. To znači da autoritet mobiliše akcije izvršilaca, a naročito u uslovima neizvesnosti on daje pouzdanje. Razlikujemo: lični, stručni i položajni autoritet.

Lični autoritet se stvara ispoljavanjem karakteristika ličnosti: zdravlje, inteligencija, stav prema starešinama, vrednoća, veština, radna disciplina.

Stručni autoritet se stvara ispoljavanjem karakteristika stručnosti: znanje, iskustvo i rezultati, sposobnost predviđanja.

Položajni autoritet se ne stvara, on se dobija položajem, ali ga je zato veoma teško koristiti i čuvati.

Suština autoriteta nije toliko u njegovom korišćenju, koliko u ispoljavanju. Autoritet ne smemo koristiti kao zamenu za argumente, već se on mora ispoljavati samim argumentima. Autoritet se gubi na tri načina: korišćenjem, zaboravljanjem i greškama.

Kada razmatramo pitanje odgovornosti, treba napomenuti da postoje razni načini za njeno definisanje.

Jedan od načina je definisanje prema rezultatima koje treba postići izvršavanjem zadataka, drugi prema sankcijama(Spirović-Jovanović, Dabić, 2011) koje su predviđene za pogrešno izvršene zadatke (moralne, materijalne ili krivične).

Prema tome, tamo gde nema sankcija ili tamo gde je starešina neosetljiv prema sankcijama odgovornost je praktično na nuli. Sledi da odgovornost možemo definisati i kao strah od sankcija.

Odgovornost i ovlašćenje uvek idu zajedno, ali ta povezanost nije uvek konstantna. Ovo proističe iz definicije odgovornosti kao straha od sankcija, a iz toga sledi da je za preduzimanje sankcija potrebno ovlašćenje. U Vojsci ova materija je regulisana Zakonom o Vojsci i podzakonskim propisima, u kojima je tačno definisano područje sankcija zbog slabog kvaliteta ili neizvršavanja zadatka, zavisno od čina i položaja starešina.

Interesantno je zapažanje da sa porastom ovlašćenja opada mogućnost primene sankcija, tako da u slučajevima kad je ovlašćenje veće od kritičnog ovlašćenja za odgovornost, ona se mora obezbeđivati ličnom savesnošću, jer najveće ovlašćenje praktično svodi mogućnost primene sankcija na nulu. Tu dolazimo do saznanja da bi neki starešina morao sam sebi da izrekne sankciju, što jedino saveštu može da obezbedi. Sa druge strane, ovakve situacije prouzrokuju velike mogućnosti za uvođenje privilegija i njihovu upotrebu, ili mogućnost tzv. gledanja kroz prste za neizvršene zadatke. Iz ovih razloga, na državnom nivou razdvojene su: zakonodavna, izvršna i sudska vlast.

Osnovni elementi finansijske funkcije

Ekonomска stabilnost je osnovni preduslov za realizaciju ciljeva politike nacionalne bezbednosti Republike Srbije. Prioritet ekonomске politike jeste održiv razvoj sa tendencijom dugoročno ekspanzivnog razvoja i visoka stopa privrednog rasta, kao značajna mera podrške jačanju privredne stabilnosti države.(Devetaković i dr., 2016) Ekonomski razvoj Republike Srbije značajno je uslovljen i spoljnim faktorima, što iziskuje potrebu kontinuiranog ispuljavanja preduslova vezanih za procese pridruživanja i integracije u Evropsku uniju i aktivno učešće u međunarodnoj ekonomiji i regionalnim aranžmanima.

Ciljevi ekonomске politike jesu razvoj i ostvarivanje ekonomске stabilnosti države i stvaranje uslova za strana i domaća ulaganja, kao i za sve druge oblike razvoja međunarodne saradnje, uključujući i saradnju sa međunarodnim finansijskim institucijama. Dostizanjem ciljeva ekonomске politike stvaraju se uslovi za unapređenje životnog standarda građana i ublažavanje i otklanjanje svih negativnih ekonomsko-socijalnih posledica tranzicije.

Finansijska funkcija jeste jedna od osnovnih ekonomskih funkcija svakog poslovnog subjekta. Tri se funkcije odvijaju u procesu realizacije poslovnih

zadataka: nabavka, proizvodnja i prodaja, dok finansijska sfera predstavlja njihovu nužnu dopunu.

Pojam, principi i klasifikacija finansijske funkcije

Kao što je poznato, primarni cilj poslovnih subjekata je proizvodnja tržišnih učinaka za pokriće tržišne tražnje, pri čemu ovaj proizvodni proces počinje u fazi "nabavka", prolazi fazu transformacije "proizvodnja" i završava se u fazi "prodaja". Ove faze, povezane su realnim kretanjem dobara i usluga (faza nabavke pokreće priliv roba i usluga, faza prodaje pokreće odliv roba i usluga) prouzrokuju paralelno kretanje novca, samo sa suprutnim pravcem kretanja, i to: nabavka pokreće izdavanje novca; prodaja - primanje novca. Odatle čvrsta međuzavisnost sa finansijskom funkcijom, ali istovremeno i problem likvidnosti prouzrokovani mogućim vremenskim i kvantitativnim raskorakom, koji uslovjava pojavu vremenskog gepa. Na vremensku asinhronizaciju primanja i izdavanja utiču naročito: vreme lagerovanja zaliha, vreme trajanja procesa proizvodnje, struktura cene koštanja i uslovi nabavke i prodaje.

Pošto ostvarenje poslovnih ciljeva prepostavlja odvijanje osnovnih funkcija bez smetnji, prouzrokovanih poremećajima novčanih kretanja i pošto zahtev likvidnosti, nametnut pravnim poretkom usmerenim na zaštitu poverilaca, prisiljava poslovne subjekte da ispune svoje obaveze plaćanja u roku, logično je i sasvim razumljivo dugogodišnje pridavanje važnosti finansiranju i njegovom identifikovanju sa finansijskom funkcijom, pri čemu je princip likvidnosti imao dominantnu ulogu u formulisanju pravila finansiranja.

Imajući u vidu izneto, jasno je da se finansijska funkcija ne može ograničiti isključivo na područje finansiranja. Ono je samo deo područja finansijske funkcije, koja obuhvata i pitanja upravljanja finansijama. Jednom rečju finansijska funkcija obuhvata sve operacije i dispozicije strateško-organizacijske i operativne vrste, koje proizilaze iz celine jednog poslovnog subjekta, razvijanja i upravljanja tokovima novca i kapitala.

Finansijska funkcija obuhvata dva glavna područja: strukturalno-organizaciono i dinamičko-dispozicijsko.

Strukturalno-organizaciona područja obuhvataju trajno uobičavanje finansijske strukture od njegovog nastanka do rasturanja. To su poslovi:

- pribavljanja i ulaganja dugoročnog sopstvenog i pozajmljenog kapitala, koji potiče iz ostvarenog dobitka ili je pribavljen na tržištu kapitala u svrhu;
- redovnog finansiranja investicija u osnovna i trajna obrtna sredstva kod osnivanja i organskog širenja poslovnog subjekta,
- vanrednog finansiranja investicija kod dogradnje i prepravke, kod reorganizacije i ekspanzije, za pripremanje usled promene pravne forme i fuzije, kao i za pokriće vanrednog gubitka;
- ostale finansijske mere osim i izvan pribavljanja kapitala pre svega poslovno politički događaji, koji nemaju neposredne veze sa redovnim poslovanjem.

Drugo područje obuhvata finansijske dispozicije u dinamičkom poslovnom procesu:

- pribavljanje i ulaganje kratkoročnog kapitala, korišćenjem tržišta novca uz stalno kontrolisanje likvidnosti;
- permanentno upravljanje ulozima kapitala u formi osnovnih i trajno obrtnih sredstava u cilju optimalnog izvršenja poslovnog cilja u prometnom procesu koji počinje izdacima za nabavku, a završava se primanjima od prodaje, čija poslovna upotreba produžava kontinuitet kružnog kretanja vrednosti, uključujući upravljanje finansijama i platni promet.

Treba imati u vidu da se u okviru ovog područja donose na dugi rok orijentasane mere za optimatno opremanje preduzeća neophodnom aparaturom za praćenje proizvodnih i finansijskih kretanja u kontinuiranom kružnom kretanju preduzeća; da se kratkoročna sredstva za pokriće tekućih finansijskih potreba prouzrokovanih sezonskim i drugim razlozima, pribavljaju na tržištu novca, da se izvršenje zadatka u poslovnom procesu obezbeđuje povoljnim cenama i finansiranjem tekućih izdataka za nabavku i upravljanje kao i za obnovu osnovnih sredstava, koja podležu otpisivanju.

Prema tome, finansijska funkcija obuhvata tri funkcionalna područja, i to:

- nabavku kapitala (finansiranje),
- upotrebu kapitala (investiranje) i
- upravljanje kapitalom (održavanje likvidnosti).

Sve tri funkcije imaju, svoju opravdanost kako u "strukturalno-organizacionom", tako i u "dinamičko-dispozicijskom" području, uz očigledan zaključak da se finansijska funkcija može podeliti na dugoročnu i krafkoročnu sferu.

Postoje različita mišljenja u obimu i sadržaju finansijske funkcije. Nejedinstvenost potiče uglavnom iz nejasnih predstava o sadržini finansijske funkcije i mešanja pojmove "zadatak" i "sredstvo".

Na ovom mestu izdvojimo - kao prihvatljivu suštinu upravljanja finansijama, koju čine: dispozicija - zadatak, zadatak finansijske funkcije - sredstva za izvršenje zadatka, cilj finansijske funkcije – cilj poslovanja.

Paralelno egzistiranje pojmove dispozicija, koja označava "pokretačku snagu poslovnog procesa", i izvršenje zadatka čini da je upravljanje finansijama istovremeno zadatak i organ, koji se brine, sa tačnošću i intuicijom, o zapošljavanju novca, imovine, kapitala - sopstvenog ili tudeg, postojećeg ili onoga kome teži.

Zadatak upravljanja finansijama proizilazi iz sadržine finansijske funkcije i sastoji se iz nabavke, upotrebe i upravljanja kapitalom. Za optimalno izvršenje zadatka potrebna su odgovarajuća sredstva (instrumenti). Kao neophodna sredstva za upravljanje finansijama služe: organizacija, planiranje i kontrola.

Međutim, ukoliko u razmatranje uzmemos i logičku dimenziju, područje upravljanja finansijama može da se diferencira na dugoročno, srednjoročno i kratkoročno. Dugoročno ili strateško posmatranje cilja je uglavnom determinisano spoljnim prilikama, finansijskim tržistem. Ove okolnosti čine da je uticaj finansijskog organa neznatan u odnosu na dugoročno planiranje cilja. Zbog toga se ono i orijentiše, u najvećoj meri, na menadžment poslovnog subjekta. To znači da se dugoročno projektovanje razvoja i donošenje odluka o investicionom ulaganju uglavnom obavlja na nivou vrhovne uprave, na nivou top menadžmenta.

Srednjoročno-taktičko i kratkoročno-operativno upravljanje finansijama, sračunato na ostvarenje cilja preduzeća spada u područje finansijske funkcije i isključiva je nadležnost finansijskog organa.

Tačno odvajanje pomenutih faza predstavlja problem koga je praktično nemoguće rešiti zbog toga što se faze uzajamno prepliću, utiču jedna na drugu i raspoređene su u životnom ciklusu poslovnog subjekta. Upravljanje je u svakoj fazi jedan stepenasti proces koji se odvija u sledećem nizu:

- postavljanje problema i utvrđivanje cilja,
- izrada alternativnih rešenja (priprema odluka),
- izbor optimalne alternative (odlučivanje),
- sprovodenje odluke i nadzor.

Iz iznetog jasno proizilazi da se proces upravljanja u finansijskom području potvrđuje u stalnom procesu odlučivanja.

Finansijska služba poslovnih subjekata (u daljem tekstu: FSl) je nadležna i odgovorna za sprovođenje funkcija i procesa: godišnje planiranje sredstava za finansiranje rashoda, izvršavanje godišnjih rashoda i finansijsko poslovanje, finansiranje, materijalno poslovanje, finansijsko knjigovodstvo i evidencije, materijalno knjigovodstvo i evidencije, kontrola i analiza poslovanja, staranje o školovanju i obuci.

U budžetskom sistemu FSl obezbeđuje novčana sredstva za izvršavanje zadataka i omogućava život i rad jedinica i ustanova. U uslovima ograničenih sredstava koje država može izdvajati za potrebe opštih i zajedničkih poslova finansijska funkcija koristi skup različitih i regulativnih mera, instrumenata, institucija, rešenja i propisa, subjekata (sa određenim dužnostima i pravima), tehnike poslovanja, evidencije i informacije o novčanim sredstvima sa ciljem da se obezbedi efikasno i racionalno finansijsko obezbeđenje uz što manje angažovanje na problemima finansijskog poslovanja.

U finansijskom poslovanju budžetskih korisnika poštuju se sledeća načela:

- ekonomičnosti,
- namenskog korišćenja i
- zakonitosti.

Načelo ekonomičnosti podrazumeva takvo raspolaganje i upotrebu sredstava, gde se pri donošenju odluka i njihovom sprovođenju koriste i primenjuju naučne metode organizacije i tehnologije, tehničke i ekonomske analize, da bi se raspoloživim sredstvima postigli najpovoljniji rezultati u izvršenju zadataka koji su postavljeni budžetskim ustanovama u nadležnost.

Načelo namenskog korišćenja podrazumeva obavezu svakog ovlašćenog lica da sredstva koja su mu data na raspolaganje koristi samo za namene koje su normativnim aktima određena.

Načelo zakonitosti negira samovolju ili stavlja pod odgovornost svako kršenje propisa. Niko nema veća prava, a ni ovlašćenja od propisanih i utvrđenih zakonskim i podzakonskim aktima.

Specifičnosti finansiranja u sistemu odbrane

Rashodi namenjeni odbrani u velikoj meri su pod uticajem međunarodnih odnosa i kretanja u svetu, Inače, u najvećem broju zemalja ta vrsta javnih rashoda predstavlja značajan deo ukupnih javnih rashoda, iako se često njihov stvarni bilansni značaj prikriva («vojna tajna»). Mora se reći da postoje dileme oko ocene uticaja ovih javnih rashoda na ukupna privredna kretanja. Ima stanoviša da su vojni rashodi u pojedinim zemljama i u pojedinim periodima veoma značajni za privredni razvoj, bilo direktno (angažuju privredne kapacitete, smanjuju nezaposlenost, razvijaju infrastrukturu i slično) ili indirektno (ravoj nauke i tehnike i primena njigovih dostignuća i slično). Nije mali broj teoretičara koji promovišu tezu o ratu (i pripremama za rat) kao značajnom generatoru privrednog razvoja.(Radičić i Raičević, 2011)

Specifičnosti finansiranja odbrane proizilaze iz odbrane kao posebne delatnosti društva od koje zavisi njegov opstanak i razvoj i iz oružane borbe kao najvažnijeg zadatka društva u ratu i potreba ostalih oblika otpora. Uopšte gledajući, specifičnost finansiranja odbrane, u odnosu na finansiranje drugih društvenih delatnosti, vezane su za specifičnost potrošnje za potrebe odbrane zemlje koja se sastoji u sledećem:

- s obzirom na to da se zadaci odbrane moraju izvršiti, analogno tome moraju se obezbititi sredstva za izvršenje tih zadataka;
- izvršenje određenih zadataka iz oblasti odbrane ne može se odlagati, već se mora obaviti u određenom momentu, pa se u vezi s tim ne može ni odlagati finansiranje za izvršenje tih zadataka (likvidnost);
- izvršenje zadataka odbrane zemlje ne može da se prenosi sa jednog subjekta na drugi, već je u tome svako obavezan da obavi svoj deo posla. Iz toga proizilazi obaveza svih subjekata odbrane da, shodno svojim ekonomskim mogućnostima finansiraju zadatke odbrane.

Ukoliko se potrebe nekih društvenih delatnosti, na primer školstva, zdravstva i sl., ne mogu zadovoljiti u određenom regionu, njihovo zadovoljavanje može da se prenese u nadležnost nekog drugog regiona unutar zemlje. Takav način ne može se primenjivati pri zadovoljenju potreba odbrane zemlje, pa analogno tome ni pri finansiranju te namene.

Društvena delatnost - odbrana zemlje je sveobuhvatna, pa je i njeno finansiranje sveobuhvatno i kompleksno.

Pri svakom finansiranju polazi se od potreba i utvrđuju izvori prihoda kojima se te potrebe zadovoljavaju, a zatim vrši raspodela sredstava prema definisanim zadacima. Ovo važi za svaku zemlju koja se razvija u normalnim međunarodnim ekonomsko-političkim odnosima.

U finansiranju odbrane zemlje polazi se od utvrđenih zadataka svih subjekata odbrane i na bazi tih zadataka vrši se razgraničenje obaveza, tj. donose se rešenja kako da se te obaveze prema utvrđenim zadacima finansijski pokriju. U tom sklopu utvrđuje se koji deo potreba pokriva svaki subjekat samostalno, a koji u saradnji sa drugim subjektima odbrane.

Kao osnovne karakteristike finansiranja, ili sistema finansiranja odbrane možemo navesti sledeće:

- finansiranje odbrane zemlje uslovljeno je ekonomskim mogućnostima zemlje;
- nivo i tempo finansiranja odbrane odgovaraju nivou i tempu opštih priprema zemlje za odbranu;
- s obzirom na to da svi subjekti odbrane moraju da budu stalno i trajno pripremljeni za odbranu, to i finansiranje mora da ima stalan i trajan karakter. To znači da se prilikom određivanja izvora i metoda finansiranja odbrane mora obezbediti trajnost priliva sredstava (likvidnost i solventnost);
- u finansiranju potreba odbrane učestvuje čitavo društvo;
- s obzirom na različit nivo ekonomskih mogućnosti, mora se obezbediti solidarnost u finansiranju potreba odbrane. To znači da se sredstva moraju prelivati onim subjektima čije su potrebe za odbranom veće od sopstvenih mogućnosti za podmirivanjem;
- finansiranje odbrane zasniva se na planovima razvoja zemlje kao i na planovima priprema zemlje za odbranu;
- sistem finansiranja priprema za odbranu treba da bude što bliži ratnim uslovima, tj. treba bude tako postavljen da omogućava što lakši i što brži prelaz sa mirnodopskog funkcionisanja na ratno;
- razvoj sistema finansiranja odbrane uslovljen je razvojem sistema finansiranja društva kao celine.

Procentualno utvrđivanje dela ostvarenog nacionalnog dohotka (danas: procjenjenog domaćeg bruto proizvoda), koji će se upotrebiti za zadovoljenje potreba odbrane ima nekoliko prednosti i to:

- postiže se međusobna usklađenost potreba sadržanih u planiranim zadacima određenog perioda i mogućnosti sadržanih u obimu ostvarenog domaćeg bruto proizvoda ili nacionalnog dohotka;
- obezbeđuje se stabilnost u finansiranju odbrane;
- manja je mogućnost izmena utvrđenih planova i programa;
- razvoj materijalne osnove sistema odbrane usklađen je sa razvojem materijalne osnove društva;
- ovakvo utvrđivanje sredstava ne predstavlja čvrsto postavljen odnos već se može menjati zavisno od konkretnih potreba.

Neke od ovih prednosti do sada nisu došle do punog izražaja iz više razloga. Jedan od njih je i nedostatak ozbiljnog plana razvoja Republike Srbije, usled čega je dolazilo do drastičnih odstupanja od normalnih proporcija društveno ekonomskog razvoja, bilo da je to posledica nepredviđenih potreba u razvoju ili pak, posledica neadekvatno postavljenih prioriteta. Zbog ovog često su se prednosti gubile, a javljali nedostaci, jer je teret obaveza pritiskao neki novi ili vanredni zadatci.

Sredstva za finansiranje sistema odbrane najvećim delom se ostvaruju u budžetu Republike Srbije.

Budžet se u svim državama uređuje zakonom, i kao takav on predstavlja akt predstavnicičkog tela (zakonodavnog). Budžetom se predviđaju i odobravaju prihodi i rashodi države i njenih organa i organizacija za budući period, po pravilu za jednu godinu. Bitno je da se budžetom predviđaju i raspoređuju rashodi i prihodi radi osiguranja kontinuiteta u finansiranju javnih funkcija i usklajivanju potrošnje države sa ekonomskom politikom i mogućnostima.

Ovlašćeni državni organi dužni su da realizuju budžetom predviđene prihode i da se pridržavaju visine i namene rashoda budžeta.

Ekomska funkcija budžeta je višestruka. Budžetom se u savremenim državama angažuje i troši i više od 1/3 nacionalnog dohotka. Budžetskim prihodima: porezima, naknadama, taksama, nefiskalnim prihodima, a zatim budžetskom potrošnjom (rashodima), vrši se krupan zahvat - preraspodela nacionalnog dohotka.

Sredstva budžeta koja su raspoređena korisnicima, a koja se ne utroše do 31. decembra tekuće godine, konsoliduju se na jedinstvenom računu Uprave za trezor Ministarstva finansija RS sa koga se vrši utvrđivanje finansijskog rezultata i naknadno odobravaju korisnicima budžetskih sredstava. Način i dinamika

finansijskog planiranja utvrđeni su Zakonom o budžetskom sistemu, kao i priprema i donošenje budžeta i finansijskih planova za sve korisnike sredstava na svim nivoima vlasti i to za:

- direktne korisnike sredstava budžeta Republike i budžeta lokalne vlasti;
- indirektne korisnike sredstava budžeta Republike i budžeta lokalne vlasti i
- korisnika sredstava organizacija obaveznog socijalnog osiguranja.

Finansijski plan Ministarstva odbrane (MO) kao direktnog korisnika budžeta Republike je akt koji sadrži procenu obima prihoda i primanja i rashoda i izdataka, za budžetsku godinu. Predlog finansijskog plana MO - poslove pripreme predloga vrši organizacijska jedinica za budžet i finansije, na način i u rokovima propisanim Pravilnikom o PPBI u MO i VS i Pravilnikom o FP u MO i VS.

Budžetiranje je iskazivanje finansijskih sredstava potrebnih za personalne rashode, operativne rashode i izdatke za investicije u skladu sa propisima o odbrani i Vojsci, odnosno za izvršenje programa u toku jedne godine. Na osnovu Uputstva ministra finansija za pripremu Nacrta budžeta RS i Nacrta srednjoročnog plana i programa razvoja sistema odbrane, uža unutrašnja organizacijska jedinica za budžet priprema Nacrt instrukcije sa smernicama za izradu predloga finansijskog plana Ministarstva odbrane.

Finansijski plan MO se donosi za period od jedne fiskalne godine i važi za godinu za koju je donet, osim sredstava obezbeđenih u okviru Nacionalnog investicionog plana koja se planiraju za jednu ili više godina. Na osnovu Zakona o budžetu RS i odobrenih apropijacija, uža unutrašnja organizacijska jedinica za budžet izrađuje finansijski plan MO i dostavlja ga ministru odbrane na odobrenje, najkasnije u roku od 30 dana od dana stupanja na snagu Zakona o budžetu Republike Srbije. Finansijskim planom MO iskazuju se prihodi i primanja i rashodi i izdaci MO i VS za tekuću budžetsku godinu po izvorima finansiranja, mestu izvršenja i programima.

Predlog finansijskog plana MO izrađuje se na osnovu:

- Fiskalne strategije (Ministarstvo finansija);
- Upustva za pripremu budžeta (Ministarstvo finansija);
- Instrukcije sa smernicama za izradu predloga finansijskog plana MO (Uprava za budžet);

- Srednjoročnog plana i programa razvoja sistema odbrane (Uprava za strategijsko planiranje).

Izrada finansijskog plana podrazumeva sledeće postupke:

- planiranje svih prihoda i primanja ustanove,
- planiranje svih rashoda i izdataka,
- bilansiranje planiranih prihoda i primanja i rashoda i izdataka na nivou izvora finansiranja.

Predlog finansijskog plana Ministarstva odbrane se izrađuje za konkretnu budžetsku godinu sa projekcijama za naredne dve godine. Uža unutrašnja organizaciona jedinica (OJ) nadležna za budžet, nakon odobrenja od strane ministra odbrane:

dostavlja Instrukciju sa smernicama za izradu predloga finansijskog plana MO nosiocima programa i nosiocima funkcija u MO i VS.

organizuje i koordinira rad, pruža stručnu pomoć i dostavlja neophodne elemente za izradu nacrta finansijskih planova programa (smernice, zaključke, kriterijume za iskazivanje rashoda i izdataka i sl.).

Nosioci funkcija daju potrebne podatke i usmerenja nosiocima programa za izradu Nacrta finansijskog plana programa. Uža unutrašnja OJ nadležna za budžet objedinjava nacrte finansijskih planova programa, vrši procenu iskazanih potreba i mogućnosti i izrađuje Nacrt finansijskog plana MO. Uža unutrašnja OJ nadležna za budžet obavezna je da u propisanim rokovima obezbedi izradu Nacrta finansijskog plana MO.

Za organizaciju, otpočinjanje i sprovođenje postupka izrade Nacrta finansijskog plana MO i poštovanje propisane dinamike i rokova za izradu odgovoran je rukovodilac uže unutrašnje OJ nadležne za budžet. Rukovodioci programa su obavezni da užoj unutrašnjoj OJ nadležnoj za budžet u propisanim rokovima dostave nacrte finansijskih planova. Za organizaciju, otpočinjanje i sprovođenje postupka izrade nacrta finansijskog plana programa odgovoran je rukovodilac programa. Uža unutrašnja OJ nadležna za budžet ministru odbrane dostavlja na usvajanje Nacrt finansijskog plana Ministarstva odbrane. Nakon usvajanja od strane ministra odbrane, Sekretarijat MO dostavlja Ministarstvu finansija Predlog finansijskog plana MO, u pisnom i elektronskom obliku, u zakonom propisanom roku. Finansijskim planom MO iskazuju se prihodi i primanja i rashodi i izdaci MO i VS za tekuću budžetsku godinu po izvorima finansiranja, mestu izvršenja i programima.

Na osnovu Zakona o budžetu Republike Srbije i odobrenih apropijacija, uža unutrašnja OJ nadležna za budžet izrađuje finansijski plan MO i dostavlja ga ministru odbrane na odobrenje, najkasnije u roku od 30 dana od dana stupanja na snagu Zakona o budžetu Republike Srbije.



Slika 3: Programska struktura Ministarstva odbrane u 2017. godini

Nakon izvršene raspodele odobrenih sredstava ciljevi i prioriteti Programa, programske aktivnosti i projekti u okviru Programa, kao i sve potrebe jedinica i ustanova moraju se uskladiti sa odobrenim sredstvima. Potrebe jedinica i ustanova za koje nisu obezbeđena sredstva ne mogu se izvršavati u budžetskoj godini. Ukoliko se Zakonom o budžetu Republike Srbije za finansiranje odbrane odrede sredstva koja se razlikuju od predloženih, odluku o preraspodeli sredstava donosi ministar odbrane, na usaglašeni predlog užih unutrašnjih OJ nadležnih za strategijsko planiranje i budžet. U (srednjoročnom) programu najčešće se iskazuju potrebe jedinica koje su iznad finansijskog okvira. Struktura srednjoročnog plana i programa i finansijskog plana je različita. Sredstva se planiraju po projektima i aktivnostima, a odobravaju se po kontima ekonomske klasifikacije što stvara veliku disproporciju između planiranih i odobrenih sredstava na nivou Programa (npr: od 100% potreba po određenom kontu, odobri se 70%).

Svi planovi jedinica (Srednjoročni i godišnji) ne usaglašavaju se sa odobrenim sredstvima finansijskim planom. Projektnim aktivnostima se raspoređuju nedovoljna sredstva po rashodima pa kojima realno nije moguće značajnije uticati

na procenat izvršenja sredstava (energetske i komunalne usluge, tekuće popravke i održavanje objekata i opreme). Zahtevi za dodatnim sredstvima dostavljaju se odmah nakon odobrenja finansijskog plana.

Po završetku godine za koju je budžet donet (budžetska godina) sastavlja se završni račun budžeta.

Inače, na svim nivoima planiranja, najmanje jednom mesečno, analizira se izvršavanje realizacije finansijskog plana i na osnovu rezultata te analize preduzimaju mere da se planovi što uspešnije ostvaruju.

Analize izvršavanja finansijskog plana unose se u godišnje i mesečne planove rada komande, ustanove i organa kao redovan zadatak.

Izveštavanje o realizaciji finansijskog plana vrši se po namenama, zadacima i rashodima, odnosno po vrstama prihoda u naturalnim i finansijskim pokazateljima. U naturalnim pokazateljima se prati izvršavanje zadataka, rashoda i prihoda koji se pri planirenju iskazuju i naturalno.

Novčana sredstva odobrena finansijskim planom i njihovo trošenje, kao i ostvarivanje (naplatu) prihoda evidentira Računovodstveni centar i o tome izveštava korisnika sredstava kome su data novčana sredstva na korišćenje i nivoe planiranja koji su odobrili godišnje planove zadataka i rashoda.

Na osnovu analiza izveštaja o realizaciji finansijskih planova koje se obavljaju svakog meseca, podataka iz knjigovodstva i drugih evidencija, nivoi planiranja sastavljaju i podnose redovne i vanredne periodične izveštaje o izvršavanju finansijskog plana.⁶

Redovni periodični izveštaji sastavljaju se kao šestomesečni - za period od 1. januara do 30. juna i kao devetomesečni - za period od 1. januara do 30. septembra.

Istekom godine, na svim nivoima planiranja se analizira realizacija finansijskog plana i na osnovu rezultata te analize, sastavlja godišnji izveštaj o realizaciji finansijskog plana.

⁶ Uredba o budžetskom računovodstvu („Sl. Glasnik RS“ broj 125/2003 i drugi)

Tabela 2: Uporedni pregled realizacije budžeta MO po kategorijama troškova

Kategorija troškova	Utrošeno u 2015. godini	%	Utrošeno u 2016. godini	%	Odobreno po Rešenju u 2017. godini	%
Personalni troškovi	33.632.019.082	60,2	32.869.790.140	49,7	34.579.315.000	58,7
Operativni troškovi	15.851.398.537	28,4	22.622.012.016	34,3	18.061.170.000	30,7
Investicije i oprema	6.336.703.170	11,4	10.600.768.397	16,0	6.227.051.000	10,6
Ukupno	55.820.120.789	100,0	66.092.570.553	100,0	58.867.536.000	100,0

Izvor: Rešenje o finansiranju MO za 2017. godinu i izveštaji o realizaciji finansijskog plana MO za 2015. i 2016. godinu

Organizacija finansijske funkcije

Zakonom o budžetskom sistemu je propisana obaveza direktnog korisnika budžetskih sredstava da obrazuje finansijsku službu. Finansijska služba Ministarstva odbrane i Vojske Srbije organizuje se po nivoima, i to:

- centralni nivo – organizaciona jedinica Ministarstva odbrane nadležna za budžet i finansije;
- prvi nivo – odeljenja i odseci za finansije u organima uprave u sastavu Ministarstva odbrane, sektorima Ministarstva odbrane, Sekretarijatu Ministarstva odbrane i Generalštabu Vojske Srbije;
- drugi nivo – odseci, grupe odnosno samostalni izvršioci za finansije u upravama Ministarstva odbrane i Vojske Srbije i njima ravnim sastavima i odeljenja za finansije u komandama operativnih sastava;
- treći nivo – odseci za finansije u komandama brigada i njima ravnim sastavima;
- četvrti nivo – grupe odnosno samostalni izvršioci za finansije u komandama bataljona – diviziona i njima ravnim sastavima.

Finansijska služba u sistemu odbrane je organizovana na upravne i izvršne organe. U okviru sistema odbrane upravni organ je sektor nadležan za finansije i budžet.

Izvršni organi finansijske službe nalaze se i u sektorima, upravama i jedinicama, za sredstva na neposrednom korišćenju - trošenju, odnosno korisnici sredstava četvrtog nivoa.

Finansijska služba na taktičkom nivou odnosno u korisniku sredstava četvrtog nivoa ima samo izvršne organe za sredstva na neposrednom korišćenju - trošenju.

Zaključak

Kao što je poznato, primarni cilj poslovnih subjekata je proizvodnja tržišnih učinaka za pokriće tržišne tražnje, pri čemu ovaj proizvodni proces počinje u fazi "nabavka", prolazi fazu transformacije "proizvodnja" i završava se u fazi "prodaja". Ove faze, povezane su realnim kretanjem dobara i usluga (faza nabavke pokreće priliv roba i usluga, faza prodaje pokreće odliv roba i usluga) prouzrokuju paralelno kretanje novca, samo sa suputnim pravcem kretanja, i to: nabavka pokreće izdavanje novca; prodaja - primanje novca. Odatle čvrsta međuzavisnost sa finansijskom funkcijom, ali istovremeno i problem likvidnosti prouzrokovani mogućim vremenskim i kvantitativnim raskorakom, koji uslovjava pojavu vremenskog gepa. Na vremensku asinhronizaciju primanja i izdavanja utiču naročito: vreme lagerovanja zaliha, vreme trajanja procesa proizvodnje, struktura cene koštanja i uslovi nabavke i prodaje.

Pošto ostvarenje poslovnih ciljeva prepostavlja odvijanje osnovnih funkcija bez smetnji, prouzrokovanih poremećajima novčanih kretanja i pošto zahtev likvidnosti, nametnut pravnim poretkom usmerenim na zaštitu poverilaca, prisiljava poslovne subjekte da ispune svoje obaveze plaćanja u roku, logično je i sasvim razumljivo dugogodišnje pridavanje važnosti finansiranju i njegovom identifikovanju sa finansijskom funkcijom, pri čemu je princip likvidnosti imao dominantnu ulogu u formulisanju pravila finansiranja.

Literatura:

1. Ustav Republike Srbije («Sl. Glasnik RS» broj 98/2006)
2. Zakon o Vojsci Srbije («Sl. glasnik RS» broj 116/2007 i drugi)
3. Zakon o odbrani («Sl. glasnik RS» broj 116/2007 i drugi)
4. Uredba o načelima unutrašnjeg uređenja i sistematizacije formacijskih mesta u Vojsci Srbije («SVL» broj 46/2008)
5. Odluka o određivanju rodova i službi Vojske Srbije («SVL» broj 37/2008)

6. Pravilnik o načinu određivanja nomenklturnih oznaka za pripadnike Vojske Srbije («SVL» broj 16/2015)
7. Odluka o vrstama i specijalnostima rodova i službi Vojske Srbije («SVL» broj 13/2011 i drugi)
8. Pravilnik o finansijskom poslovanju u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije («SVL» broj 17/2011 i drugi)
9. Zakon o budžetskom sistemu («Sl. glasnik RS» broj 54/2009 i drugi)
10. Pravilnik o planiranju, programiranju, budžetiranju i izvršenju u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije («SVL» broj 36/2015 i drugi)
11. Pravilnik o finansijskom poslovanju u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije («SVL» broj 17/2011 i drugi)
12. Radičić M., Raičević B., *Javne finansije – teorija i praksa*, Data status Beograd, 2011. godina
13. Uredba o budžetskom računovodstvu (“Sl. Glasnik RS” broj 125/2003 i drugi)
14. Zakon o ministarstvima («Sl. glasnik RS» broj 44/2014 i drugi)
15. Spirović Jovanović L., Dabić LJ., *Trgovinsko pravo (Poslovno Pravo)*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2011. godina
16. Pravilo o vojnoj disciplini («SVL» broj 22/2008 i drugi)
17. Uputstvo o primeni odredaba Pravila o vojnoj disciplini («SVL» broj 34/2008)
18. Pravilnik o postupku za utvrđivanje postojanja, visine i naknade štete u Vojsci Srbije i uslovima i načinu prenošenja ovlašćenja za odlučivanje o naknadi štete na starešine Vojske Srbije («SVL» broj 25/2010)
19. Devetaković S., Jovanović Gavrilović B., Rikalović G., *Nacionalna ekonomija*, Centar za izdavačku delatnost ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2016.

UTICAJ OSNOVNIH KOMPONENTI PROIZVODA NA OBIM PRODAJE, TRŽIŠNO UČEŠĆE I PROFITABILNOST POSLOVANJA IZVOZNO ORIJENTISANIH PREDUZEĆA

Maja Ćirić¹, Bojan Vapa² Petra Zdjelarić³

Rezime: *U današnjem globalnom okruženju u kojem se preduzeća suočavaju sa sve oštijom konkurenjom, sve intenzivnijim tehnološkim promenama i sve zahtevnijim i edukovanim potrošačima, ukoliko preduzeće želi da ostvari konkurentsku prednost na međunarodnom tržištu veoma je važno da svoj marketing miks prilagodi potrebama i željama potrošača. Prilikom kreiranja proizvoda kao jednog od najvažnijih istrumenata marketing miksa preduzeća moraju da obrate pažnju na više različitih komponenti proizvoda. Stoga je cilj ovog istraživanja da utvrdi koje su to komponente proizvoda značajne za ostvarivanja obima prodaje, zatim tržišnog učešća i potom profitabilnosti preduzeća, kako bi se moglo dati preporuke menadžerima izvoznih preduzeća na koje komponente proizvoda je najbitnije da se fokusiraju. Istraživanje je vršeno na uzorku 50 izvoznih preduzeća u Srbiji. Za potrebe istraživanja primenjena je metoda ankete, dok je instrument kojim je vršeno anketiranje – upitnik. Od statističkih metoda korišćene su deskriptivna statistika i regresiona analiza.*

Ključne reči: *proizvod, izvoz, obim prodaje, tržišno učešće, profitabilnost.*

EFFECT OF BASIC COMPONENTS OF THE PRODUCTS ON THE SALE, MARKET PARTICIPATION AND PROFITABILITY OF BUSINESS OPERATIONS OF EXPORTLY ORIENTED ENTERPRISES

Summary: *In today's global environment in which enterprises face ever-firmer competition, increasingly intense technological changes, and increasingly demanding and more educated consumers, if a company wants to achieve a*

¹ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Srbija, majaciric79@yahoo.com

² Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Srbija, bojanvapa@gmail.com

³ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Srbija petrazdjelaric@gmail.com

competitive advantage in the international market, it is very important to adapt its marketing mix to the needs and wants of consumers. When creating products as one of the most important marketing mixes companies need to pay attention to several different product components. Therefore, the purpose of this research is to determine which product components are important for achieving sales volumes, then market share and profitability of the company, so that recommendations can be made to managers of export companies to which product components it is most important to focus. The research was carried out on a sample of 50 export companies in Serbia. The research method used the survey method, while the instrument for questioning was a questionnaire. Descriptive statistics and regression analysis were used from statistical methods.

Key words: product, export, sales volume, market share, profitability.

Uvod

Preduzeća koja posluju na jednom ili više inostranih tržišta imaju potrebu da u određenoj meri prilagode svoje instrumente marketing miksa na tim tržištima. Mogućnosti i potrebe prilagođavanja marketing miksa pre svega zavise od „snage“ preduzeća – izvoznika, zatim od odabranog modaliteta ulaska na strano tržište i od karakteristika pojedinačnog stranog tržišta.(Vasiljev, 2006) Upravljanje marketing miksom u međunarodnom marketingu predstavlja stvaranje kombinacije proizvoda, cene, distribucije i promocije kako bi se u najvećoj mogućoj meri zadovoljile potrebe potrošača i segmenti stranih tržišta. U međunarodnom marketingu najvažnije je smestiti elemente marketing miksa u okruženje samih tržišta uzimajući u obzir konkureniju i zahteve na svakom stranom tržištu. Nedovoljno razvijen marketing miks nema dovoljnu vrednost, što utiče na učinak poslovanja preduzeća.(Previšić i Ozretić, 2000)

Prilikom kreiranja međunarodnog marketing programa, preuzeća veoma često pridaju centralnu ulogu proizvodu, iako ta uloga nije uvek ključna za uspešnu realizaciju međunarodnih poslovnih aktivnosti.(Grubor, 2008) Tako na primer, Previšić i Ozretić Došen(2000) smatraju da proizvod predstavlja kritičan element marketing miksa zato što lošem i nekvalitetnom proizvodu veoma retko može pomoći niska cena i uspešna promocija i distribucija, dok će sa druge strane dobar i kvalitetan proizvod uz mnogo manja ulaganja u promociju i distribuciju imati optimalan uspeh na međunarodnim tržištima.

Međutim, kako bi preuzeće kreiralo proizvod koji je u skladu sa potrebama i željama potrošača na inostrandom tržištu na koje je orijentisano, neophodno je da poznaje koje su to komponente proizvoda od ključnog značaja kada žele da

povećaju obim prodaje, koje su od značaja kada žele da povećaju tržišno učešće, a koje kada im je cilj ostvarenje profitabilnog poslovanja.

U skladu sa tim cilj ovog istraživanja bio je da kroz anketiranje menadžera izvoznih preduzeća u Srbiji dođemo do saznanja koje su to komponente proizvoda koje su najznačajnije za postizanje odgovarajućeg obima prodaje, tržišnog učešća i profitabilnosti.

Značaj proizvoda kao instrumenta marketing miksa u međunarodnom marketingu

Prvi element marketing koncepta 4P odnosi se na proizvod. Zahvaljujući svom značaju prilikom kreiranja međunarodnog marketing programa, proizvod je postao veoma čest predmet analize ekonomске teorije.(Grubor, 2008) Proizvodom se smatra konačni rezultat proizvodne delatnosti koji za razliku od usluge – postoji, a pošto je dovršen proces njegove proizvodnje on svojim predmetnim oblikom i svojim svojstvima zadovoljava određenu potrebu. Kvalitetan proizvod jeste opredeljujući, ali ne i dovoljan uslov za kreiranje i ostvarivanje uspeha na inostranom tržištu.(Rakita, 2012) Iako je raniji spoljnotrgovinski pristup pridavao proizvodu ogroman značaj stavlјajući ga u centar marketing poslovanja, neki autori su čak konstatovali da proizvod predstavlja srce marketinga.(Vezjak, 1991) Savremena poslovna praksa zastupa stav da dugoročno očuvanje privlačnosti i aktuelnosti proizvoda može ostati održivo samo ukoliko se nalazi u sinergetskoj kombinaciji sa svim instrumentima međunarodnog marketing miksa.(Grubor, 2008b)

Pod proizvodom se podrazumeva osnovna marketinška ponuda koja usmerava i opredeljuje ostale marketinške aktivnosti. Ova ponuda može da se javi u formi materijalnih proizvoda, uslužnih proizvoda ili proizvodno-uslužnih paketa. Po pravilu ima opipljive i neopipljive atribute i vrednosti za krajnje potrošače. Proizvodi mogu biti namenjeni pojedinačnim potrošačima, domaćinstvima i industrijskim kupcima.(Rakita, 2012)

Neophodno je da proizvod odgovara potrebama i zahtevima ciljnog tržišta. U međunarodnom marketingu su prisutni mnogobrojni zahtevi koji ne moraju biti ispunjeni na domaćem tržištu. Očigledno je da proizvod ima značajne strategijske implikacije na ostale instrumente marketing miksa. Stoga se u literaturi ukazuje na strategijske varijante koje su zastupljene prilikom kreiranja proizvoda u međunarodnom marketingu. Navodi se da je prilikom međunarodnog planiranja proizvoda potrebno znati koji proizvod odgovara određenim tržištima, kakve modifikacije je potrebno uraditi na proizvodu, koji novi proizvod uvesti na tržište, koje zaštitno ime koristiti, koje pakovanje, koju garanciju itd..(Subhash, 1997)

Kako bi se došlo do adekvatnih odgovora moguće je pratiti nekoliko različitih strategijskih pristupa. Milisavljević(1993) navodi da su prilikom kreiranja strategije proizvoda zastupljena tri izbora:

- standardizacija – zastupljenost istog proizvoda širom sveta,
- prilagođavanje – modifikovanje ili adaptiranje bazičnog proizvoda za svako tržište
- inovacija – kreiranje proizvoda za svako tržište posebno.

Prema Joviću(2007), marketing komponente proizvoda pored toga što predstavljaju predmet ozbiljnog marketing razmatranja, predstavljaju i deo poslovne strategije preduzeća i značajan oslonac sprovođenja uspešne politike proizvoda i ostalih elemenata marketing miksa. Radi se o komponentama proizvoda koje čine njegovu vidljivu, ali i nevidljivu snagu, kao što su:

- ugrađeni koncept kvaliteta proizvoda – na bazi ISO 9000 i TQM međunarodnih kodeksa,
- dizajn koji obuhvata oblik, stil, izbor materijala, ukrasne elemente, boju i sl. i ambalažu koja predstavlja logistički i komunikacioni aspekt,
- brend – ime proizvoda i
- posleprodajne i ostale usluge kao što su garancija, servis, isporuka, instalacija i održavanje.

Polazeći od navedenog stava autora kreirana su i pitanja u upitniku kojim se nastojalo utvrditi, koliko je svaka od navedene četiri komponente proizvoda zančajna za ostvarenje obima prodaje, tržišnog učešća i profitabilnosti preduzeća na međunarodnom tržištu.

Obim prodaje, tržišno učešće i profitabilnosti kao ciljevi izvoznih preduzeća

Vukmirica(1996) navodi da većina ekonomista posmatra međunarodnu trgovinu kao sredstvo pomoću kojeg zemlje mogu da razviju specijalizaciju proizvodnje i na taj način povećaju produktivnost svojih resursa i opšti obim proizvodnje, odnosno profita. Države i preduzeća mogu profitirati zbog specijalizacije onih proizvoda koje oni mogu da proizvode sa većom efektivnošću i razmenjujući ih za proizvode koje oni nisu u stanju tako efikasno da proizvode.

Preduzeća koja su zainteresovana za maksimiranje dobiti u datoj situaciji vrše selekciju tržišnih segmenata na kojima žele da povećaju tržišno učešće, dok se na ostalim ciljnim segmentima orijentišu na održavanje postojećeg tržišnog učešća.

Nivo ulaganja u promociju, kao i nivo cena prilagođavaju se ciljnoj funkciji, a u proizvodnom programu se akcentuju samo proizvodi koji maksimiraju dobit, što predstavlja i eventualno uključivanje novih proizvoda u proizvodni program.(Milisavljević, 2010) Želja za profitom podstiče menadžere da postignu ne samo svoj cilj, nego i cilj svoje države. Kako bi se postigao uspeh, od velike je važnosti da se država, preduzeće i građani ne prezaduže, nego da potrošnja bude raspoređena srazmerno resursima koji su na raspolaganju.(Unković, 2010)

Kako bi se procenio očekivani profit potrebno je odrediti i potencijal prodaje. Potencijal prodaje predstavlja najveći procenat tržišnog potencijala koji preduzeće unutar neke delatnosti očekuje da će postići za neki proizvod ili uslugu u određenom vremenskom periodu. Na prodajni potencijal utiču tržišni potencijal i intenzitet, kvalitet i učinkovitost marketinških aktivnosti unutar posmatrane delatnosti u poređenju sa konkurentnim. Analogno tome, preduzeća koja troše više od konkurenata trebalo bi da imaju veći prodajni potencijal. Minimalna i maksimalna vrednost prodaje može se utvrditi, ali može doći i do pogrešne procene ukoliko se subjektivno procenjuje realizovanje prodaje. Kako bi se u najvećoj meri smanjila greška treba konstantno prikupljati informacije o prodaji na određenom tržištu i na osnovu tih podataka doći do preciznih informacija kojima će se stvoriti bolji uvid u promene stanja u okruženju. Preduzeća koja kontinuirano prate promene na tržištu realno mogu da računaju na veći udeo na tržištu i dugoročnu profitabilnost.(Grgurić i Šrbac, 2010)

U zavisnosti od makro i mikro okruženja kao i internog okruženja preduzeća mogu definisati različite ciljeve i poslovne strategije, pa im u određenom momentu cilj može biti povećanje obima prodaje, dok u nekom drugom momentu cilj može biti povećanje tržišnog učešća ili pak, ostvarenje profitabilnog poslovanja. U zavisnosti od toga za koji cilj poslovanja se opredele važno je da znaju koje komponente proizvoda su važne za ostvarenje svakog od ovih ciljeva.

Metod istraživanja

Istraživanje je sprovedeno u 50 preduzeća koja se bave izvozom različitih vrsta proizvoda na teritoriji Republike Srbije. Radi što veće reprezentativnosti uzorka istraživanjem su obuhvaćena preduzeća čije je poslovanje zasnovano na raznovrsnom i širokom spektru, i to od proizvodnje i izvoza alkoholnih pića, poljoprivrednih mašina, kablova i kotlova, električnih uređaja, nameštaja, garderobe, telekomunikacione opreme itd., što doprinosi i kvalitetu istraživanja.

Istraživanje je sprovedeno u vremenskom intervalu od šest meseci, i to od januara do juna 2016. godine.

Za potrebe istraživanja uticaja pojedinih komponenti proizvoda na obim prodaje, tržišno učešće i profitabilno poslovanje primenjena je metoda ankete, dok je instrument kojim se vršilo anketiranje bio upitnik. Upitnik nije standardizovan, nego je kreiran isključivo za potrebe ovog istraživanja. Na osnovu sveobuhvatne analize izvora koji za predmet imaju izučavanu temu, određene su tvrdnje koje čine instrument ovog istraživanja – upitnik.

U skladu sa varijablama istraživanja upitnik je podeljen na dve tematske oblasti. Prva tematska oblast je u vezi sa nezavisnom varijablom i obuhvata osnovne komponente proizvoda, i u okviru nje ispitanici su za svaku navedenu tvrdnju ocenili stepen u kojem je određena izjava tačna za poslovanje preduzeća. Pri tome su koristili skalu od 1 do 3: 1) uopšte nije prisutno, 2) prisutno u srednjem stepenu, 3) potpuno prisutno. Druga tematska oblast upitnika je u vezi sa zavisnom varijablom – obimom prodaje, tržišnim učešćem i profitabilnošću preduzeća koje su ispitanici takođe ocenjivali koristeći skalu od 1 do 3.

Podaci dobijeni ovim istraživanjem obrađeni su u statističkom programu SPSS. Od analiza, korišćene su sledeće metode – deskriptivna statistika, i regresiona analiza.

Rezultati istraživanja

U Tabeli 1 prikazani su deskriptivni statistički pokazatelji za ukupan skor na upitniku koji se odnosi na proizvod. Na osnovu ovih rezultata može se proceniti u kojoj meri preduzeća smatraju da je određena izjava tačna, odnosno u kojoj meri je ona prisutna u poslovanju istih.

Tabela 1. Deskriptivni pokazatelji varijable – proizvod

Proizvod	Nije prisutno		Prisutno u srednjem stepenu		Potpuno prisutno	
	Frekvencija	Procenat	Frekvenci ja	Procenat	Frekvenci ja	Procenat
Postignut Potreban Kvalitet proizvoda za inotrište	1	2%	15	30%	34	68%
Sposobnost konkurentnog dizajniranja proizvoda, pakovanja i sl.	3	6%	22	44%	25	50%

Izgrađen brend na stranom tržištu	16	32%	23	46%	11	22%
Sposobnost ispunjenja uslova vezanih za garantni rok i servisiranje	5	10%	13	26%	32	64%

Na osnovu prikazanih rezultata uočava se da preduzeća u najvećoj meri (68% preduzeća) smatraju da je u okviru njihovog poslovanja prisutan, odnosno postignut potreban kvalitet proizvoda. Takođe u velikoj meri (64% preduzeća) procenjuju da su njihova preduzeća sposobna da ispunjavaju uslove vezane za garantni rok i servisiranje, što znači da su navedene tvrdnje u velikoj meri tačne za njihovo poslovanje. Polovina preduzeća (50%) smatra da imaju sposobnost konkurentnog dizajniranja proizvoda, pakovanja i sl., ali ipak samo 22% preduzeća ima izgrađen brend na stranom tržištu, dok je 32% preduzeća izjavilo da u njihovom poslovanju nije prisutno interesovanje za izgradnju brenda na stranom tržištu.

U okviru ovog istraživanja utvrđen je i uticaj proizvoda na obim prodaje na stranom tržištu, ideo na stranom tržištu i profitabilnost izvoza. U tu svrhu urađene su regresione analize u kojima su oim prodaje, tržišno učeće i profitabilnost preduzeća bile kriterijumske varijable, dok su skup prediktora činile komponente proizvoda.

Tabela 2. Regresiona analiza: proizvod – kriterijum obim prodaje na inotržištu

	Suma kvadrata	Stepeni slobode	Prosečan kvadrat	F	Nivo značajnosti	R	R ²	Korigovano R ²
Regresija	6.953	4	1.738	4.693	.003	.543	.294	.232

Rezultati regresione analize u kojoj je kao kriterijumska varijabla uključen obim prodaje na inotržištu, a set prediktorskih varijabli čine komponente proizvoda ukazuju na to da se model pokazao kao značajan ($F = 4.693$, $p \leq .005$) i objašnjeno je 23% varijanse (korigovani $R^2 = .232$) zavisne varijable (obim prodaje na stranom tržištu).

Tabela 3. Komponente proizvoda kao prediktora na obim prodaje na inotržištu

Prediktori	Nestandardizovani koeficijenti		Standardizovani koeficijenti	t	Nivo značajnosti
	B	Standardna greška	Beta		
Konstanta	.347	.498		.697	.489
Postignut potreban kvalitet proizvoda za inotrziste	.556	.190	.416	2.925	.005
Sposobnost konkurentnog dizajniranja proizvoda	-.131	.176	-.115	-.742	.462
Izgrađen brend na stranom tržištu	.199	.133	.211	1.501	.140
Sposobnost ispunjenja uslova vezanih za garantni rok i servisiranje	.148	.167	.144	.885	.381

Kao jedini značajan prediktor izdvojen je kvalitet proizvoda ($\beta = .416$, $p \leq .005$). Na osnovu dobijenih rezultata (Tabela 3) zaključuje se da obimu prodaje na inotrzistu doprinosi kvalitet proizvoda, dok se dizajn, brend i garancija nisu pokazali kao značajni prediktori obima prodaje.

Tabela 4. Regresiona analiza: proizvod – kriterijum učešće na inotrzistu

	Suma kvadrata	Stepeni slobode	Prosečan kvadrat	F	Nivo značajnosti	R	R ²	Korigovano R ²
Regresija	6.828	4	1.707	3.315	.018	.477	.228	.159

Rezultati regresione analize u kojoj je kao kriterijumska varijabla uključen učešće na inotrzistu, a set prediktorskih varijabli čine odlike proizvoda ukazuju na to da se model pokazao kao značajan ($F = 3.315$, $p \leq .05$) i objašnjeno je 15.9% varijanse (korigovani $R^2 = .159$) zavisne varijable (učešće na stranom tržištu).

Tabela 5. Komponente proizvoda kao prediktora učešća na inotržištu

Prediktori	Nestandardizovani koeficijenti		Standardizovani koeficijenti Beta	t	Nivo značajnosti
	B	Standardna greška			
Konstanta	.528	.587		.900	.373
Postignut potreban kvalitet proizvoda za inotržište	.656	.224	.436	2.927	.005
Sposobnost konkurentnog dizajniranja proizvoda	-.391	.208	-.306	-1.879	.067
Izgrađen brend na stranom tržištu	.061	.156	.057	.390	.698
Sposobnost ispunjenja uslova vezanih za garantni rok i servisiranje	.222	.197	.192	1.128	.265

Na osnovu prikazanih rezultata u Tabeli 5 zaključuje se da je kao jedini značajan prediktor izdvojen kvalitet proizvoda ($\beta = .436$, $p \leq .005$). Stoga sledi da učešće na inotržištu doprinosi kvalitet proizvoda, dok se dizajn, brend i garancija nisu pokazali značajni prediktori učešća na stranom tržištu.

Tabela 6. Regresiona analiza: proizvod – kriterijum profitabilnost izvoza

	Suma kvadrata	Stepeni slobode	Prosečan kvadrat	F	Nivo značajnosti	R	R ²	Korigovano R ²
Regresija	3.707	4	.927	2.661	.045	.437	.191	.119

Rezultati regresione analize u kojoj je kao kriterijumska varijabla uključena profitabilnost izvoza, a set prediktorskih varijabli čine komponente proizvoda ukazuju na to da se model pokazao kao značajan ($F = 2.661$, $p \leq .05$) i objašnjeno je 11.9% varijanse (korigovani $R^2 = .119$) zavisne variable (profitabilnost izvoza).

Tabela 7. Komponente proizvoda kao prediktori profitabilnosti izvoza

Prediktori	Nestandardizovani koeficijenti		Beta	t	Nivo značajnosti
	B	Standardna greška			
Konstanta	1.048	.483		2.172	.035
Postignut potreban kvalitet proizvoda za inotrište	.289	.184	.239	1.567	.124
Sposobnost konkurentnog dizajniranja proizvoda	-.080	.171	-.078	-.468	.642
Izgrađen brend na stranom tržištu	-.169	.128	-.197	-1.313	.196
Sposobnost ispunjenja uslova vezanih za garantni rok i servisiranje	.346	.162	.372	2.136	.038

Kao jedini značajan prediktor izdvojena je varijabla sposobnost ispunjenja garantnog roka ($\beta = .372$, $p \leq .05$). Na osnovu dobijenih rezultata zaključuje se da profitabilnosti izvoza doprinosi mogućnost ispunjenja garantnog roka, dok se kvalitet proizvoda, dizajn i brend nisu pokazali kao značajni prediktori profitabilnosti na tržištu.

Zaključak

Na osnovu deskriptivne analize utvrđeno je da je u preduzećima u Srbiji u najvećoj meri prisutan potreban kvalitet proizvoda za inotrište (68% preduzeća je sagalsno sa ovom tvrdnjom), njih 64% smatra da ima sposobnosti da ispunjava uslove u vezi sa garantnim rokom i servisiranjem, 50% preduzeća je ocenilo potpuno prisustvo sposobnosti konkurentnog dizajniranja proizvoda, pakovanja i sl, dok svega 22% preduzeća tvrdi da ima izgrađen brend na stranom tržištu. Ovi podaci nas navode na zaključak da je za preduzeća u Srbiji najvažnije postizanje kvaliteta i ispunjavanje garantnih rokova. To je u skladu i sa rezultatima dobijenim regresionom analizom koja pokazuje da je upravo kvalitet proizvoda od ključne važnosti za ostvarenje obima prodaje i tržišnog učešća preduzeća na ino tržištu, dok je ispunjavanje garantnih rokova i servisiranje od ključnog značaja za ostvarenje profitabilnosti.

Ovi rezultati ukazuju na činjenicu da preduzeća u Srbiji i dalje treba da se fokusiraju na proizvodnju kvalitetnog proizvoda i ispunjavanje garantnih rokova i servisiranje jer su oni od ključnog značaja za njihovo poslovanje, ali isto tako ne sme se zanemariti i značaj dobrog dizajna i kreiranja brenda. Upravo činjenica da je prisustvo ovih komponenti posebno izgradnje brenda na inotrištu u veoma malom procentu prisutan kod domaćih preduzeća govori u prilog tome da tu ima dosta prostora za unapređenje u narednom periodu.

Literatura

1. Grubor, A. (2008). Marketing istraživanja: integralni deo međunarodnog marketing programa. Subotica: Ekonomski fakultet
2. Grubor, A. (2008). Proizvod i brend u međunarodnom marketingu. *Ekonomске teme*, 46 (2), 39–50
3. Grgurić, B., Štrbac, S. (2010). Procedura izbora tržišnog segmenta na osnovu definisanja ključnih kupovnih kategorija. U: M. Bakmaz (ur.), XXVIII Simpozijum o novim tehnologijama u poštanskom i telekomunikacionom saobraćaju – PosTel 2010 (str. 147–156). Beograd: Saobraćajni fakultet Univerziteta
4. Jović, M. (2007). Međunarodni marketing. Beograd: IntermaNet
5. Milisavljević, M. (1993). Marketing. Beograd: Savremena administracija
6. Milisavljević, M. (2010). Strategijski marketing. Beograd: Ekonomski fakultet
7. Previšić, J., Ozretić Došen, Đ. (2000). Osnove međunarodnog marketinga. Zagreb: Masmedija
8. Rakita, B. (2012). Međunarodni marketing: od lokalne do globalne perspektive. Beograd: Ekonomski fakultet
9. Subhash, C. J. (1997). International Marketing Management. Cincinnati: South-Western College Publishing
10. Unković, M. (2010). Međunarodna ekonomija (5. izmenjeno i dopunjeno izd.). Beograd: Univerzitet Singidunum
11. Vasiljev, S. (2006). Marketing. Beograd: Univerzitet Singidunum, Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment
12. Vezjak, D. (1991). Međunarodni marketing. Beograd: Savremena administracija

13. Vukmirica, V. (1996). Ekonomiks i državni menadžment. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva