

PREDUZEĆE U TRŽIŠNOJ PRIVREDI

Realizacija ideje restrukturiranja preduzeća dovodi nas u sasvim drugačiju i novu situaciju gde se podrazumeva nova terminologija, nove kategorije, nove tržišne filozofije privređivanja, drugačije poslovno ponašanje i drugačiji mentalitet, koji moramo prihvatiti.

Stvaranje preduzeća koje treba biti sposobno i vitalno za opstanak u tržišnom okruženju, bitno je kreativno menjanje već posotojeće poslovne filozofije i organizacije privrede. Reč je o tri bitne komponente (strategija, kultura, rukovođenje), koje su u našoj praksi poslovanja preduzeća bile samo deklarativno prihvaćene.

Kada se govori o rešavanju pitanja savremenog preduzeća, neophodno je poštovati dve bitne činjenice. Prvo se misli na savremeno preduzeće koje ima prepoznatljiv i uticajan centralni organ upravljanja, čija se moć zasniva ili na znanju ili kapitalu. Druga činjenica označava da diversifikacija i internacionalizacija poslovanja obrazuju organizacionu strukturu savremenog preduzeća vrlo složeno.

Da bi upravljanje ovakvim preduzećem bilo na pravilan i odgovarajući način, mora se poznavati i strategija i taktika i psihologija, uz poštovanje oštre ekonomske logike. Zadatak vrhovnog menadžmenta preduzeća u ovakvoj situaciji jeste prikupljanje i alociranje kapitala na uže organizacione delove preduzeća, neobazirajući se na nivo samostalnosti. Centralna uloga pri prikupljanju i alokacije kapitala u preduzeću zapadne ekonomije daje se centralnom organu upravljanja, jer će tu ulogu mnogo bolje od eksternog tržišta odigrati vrh samog preduzeća.

Sledeća, veoma bitna uloga centralnog organa jeste planiranje, koordiniranje i kontrolisanje performansi užitih organizacionih delova.

Treća uloga je da svojim filijalama obezbede određeni centralni servis. Naročito onaj servis gde se na osnovu koncentracije samog servisa, u vrhu mogu obezbediti određeni efekti po tom osnovu.

Funkcionisanje preduzeća zavisi od načina definisanja centralnog organa upravljanja. Uređivanje odnosa između centralnog organa upravljanja i odnose između delova preduzeća jeste zadatak poslovne filozofije savremenog preduzeća. U savremenom tržišnom okruženju poznat je veći broj načina (stilova) upravljanja. Jedan od njih je npr. upravljanje holding kompanija sa dominantnom kontrolom kapitala. Uopšte, uloga centralnog organa upravljanja je prilično pasivna jer je kontrola poslovnih jedinica pretežno globalnog karaktera i vrh se u tome uključuje samo simbolično. Upravljanje holding kompanijom se obezbeđuje kroz određenih ključnih slojeva strateških funkcija, a to su marketing, upravljanje, kadrovi i njihovo priključenje na centralni organ upravljanja, gde se on (centar) uključuje u razvoj strategije i odlučivanju o ključnim stvarima. Postoje i drugi stilovi upravljanja kao što su:

- strategijsko programiranje,
- strategijska kontrola,
- strategijsko rizikovanje,
- finansijska kontrola,
- finansijsko programiranje...

Da bi preduzeće poslovalo uspešno njen menadžment mora uspostaviti optimalnu ravnotežu između strategije savremenog preduzeća, njegovog oblika, metoda rasta, organizacione strukture i kriterijuma gde se insistira na perspektivnom okruženju. U ovakvoj situaciji preduzeće treba biti orjentisano ka jednoj vrsti preduzetništva okrenutog ka okruženju i preduzetništva okrenutog ka samom preduzeću. Ako se ova ravnoteža ostvari, preduzeće može očekivati stabilan razvoj i rast, što će se приметiti po povećanju obima poslovanja i iznad prosečnom povećanju profitabilnosti. Ako dođe do ne ostvarenja ravnoteže između preduzeća i okruženja, povećanje obima poslovanja će biti praćeno stagnacijom profitabilnosti i padom profitabilnosti.

Dosadašnji sistem privređivanja u našoj zemlji se zasnivao na subjektivnim dobrovoljnim kriterijuma dijagnosticiranja položaja preduzeća, a upravljanjem kriznih situacija svodilo se na formalna rešavanja, privremene mere i štampanje novca. U zavisnosti od uslova privređivanja i njihove sposobnosti da upravljaju preduzećem u uslovima krize, zavisice u kojoj će meri naša preduzeća moći da uhvate korak sa savremenim uslovima privređivanja.

Postoji nekoliko faza u razvoju krize, a to su:

1. stanje u kome nismo, još uvek, svesni postojanja krize,
2. poznato nam je da kriza postoji, ali nismo spremni da priznamo tu činjenicu,
3. svesni smo krize, ali je želimo prikriti i od okruženja i od samog preduzeća.

U tržišnoj privredi, vrlo je mala barijera koja razdvaja uspeh i neuspeh, tj. slična je putanja koja nas može odvesti do uspeha, odnosno neuspeha. Neuspeh će se desiti ako se ne ostvaruju razvojni ciljevi, poremeti red poteza, ne reaguje blagovremeno na tržišne impulse, i sl. Kada se osnuje preduzeće, automatski postaje proizvod, koji može postati ujedno i predmet kupoprodaje. Preduzeće je stalno pod uticajem mogućnosti da bude kupljeno zbog toga što je neuspešno u karakteristikama ili iz nekih sličnih razloga.

Ovakav odnos daje dinamiku koja podstiče preduzeća na stalno dokazivanje, jer u suprotnom menadžment postaje zamenjen. Ova situacija pokazuje da je i bankrotstvo privatizovano.

Srbija i Crna Gora su započele tranziciju mnogo kasnije nego što je to bio slučaj sa većinom drugih zemalja u regionu. Mada je **Crna Gora** započela sa tržišno orijentisanim reformama krajem 1990-tih godina, **Srbija** je morala da sačeka pad Miloševićevog režima u oktobru 2000. godine da bi započela opsežan program reformi.

Međutim, u prve dve godine zabeležen je impresivan pomak u tranziciji, jer je zemlja nadoknađivala izgubljeno vreme. Među ključnim postignućima bili su uvođenje opsežnih mera liberalizacije cena i trgovine, lansiranje i sprovođenje otvorenog i transparentnog programa privatizacije, generalni "remont" bankarskog sektora (uključujući zatvaranje velikih nesolventnih banaka) i započinjanje ozbiljnih zakonskih reformi. I u 2001. i u 2002. godini brzina reformi u Srbiji i Crnoj Gori je jasno premašila one u drugim zemljama u tranziciji i podsetila je na brz pomak učinjen početkom 1990-tih godina u onim zemljama sa podmaklom tranzicijom koje su nedavno postale članice EU.

Zaokupljenost srpskog parlamenta ustavnim pitanjima i atentat na Zorana Djindjića učinili su da brzina strukturnih reformi tokom 2003. godine bude mnogo sporija

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)

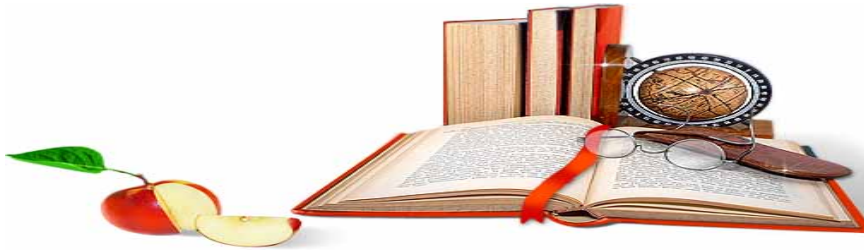
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MAGISTARSKI.COM

WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com