

INOVACIJE U POSLOVANJU PREDUZEĆA JGPP U JAVNOM VLASNIŠTVU SA POSEBNIM OSVRTOM NA KANTON SARAJEVO

Branislav Petrović, MA
K.J.K.P. GRAS Sarajevo
e-mail: branepetrovic2009@live.com

Sažetak: Posljednja ekonomska kriza, između ostalog, ukazala je na veliku ranjivost manje više svih učesnika u prometu roba i usluga, pa naravno i javnog sektora. Ova konstatacija je pred ove subjekte postavila čitav niz pitanja pa i ona "kako i šta dalje?", "šta učiniti u cilju popravljivanja vlastitog materijalnog položaja?" Ovdje želim ukazati samo na jedan segment inovacije u poslovanju – ostvarivanje većeg vlastitog prihoda. Opšte je uvjerenje da su sva javna preduzeća u javnom vlasništvu vrlo komforna kada je u pitanju obezbjeđenje prihoda te da se u tom smislu u najvećoj mjeri oslanjaju na vlasnika, osnivača ili političku zajednicu u čijem okviru obavljaju određenu javnu potrebu, u ovom slučaju prevoz. Manje više, sva javna preduzeća koja obavljaju funkciju prevoza u svom sastavu imaju veliki broj organizacionih dijelova osposobljenih za održavanje svog voznog parka. U pravilu, funkcija ovih organizacionih dijelova tu i završava. Vrijeme u kome jesmo, ali i ono koje dolazi, sigurno nameće potrebu da se svi ti organizacioni dijelovi stave u funkciju sticanja dodatnih prihoda. Ova vrsta prihoda, zbog ogromnih potreba, zasigurno ne može radikalno uticati na materijalno i finansijsko stanje javnog prevoznog preduzeća, ali može biti vrlo značajna dopuna ukupnom finansijskom poslovanju, ali i mnogo kvalitetnijem i racionalnijem korištenju ljudskih i tehničkih resursa.

Ključne riječi: *veći prihod, racionalnije korištenje resursa, kvalitetnije poslovanje*

INNOVATIONS IN THE BUSINESS OF PUBLIC TRANSPORTATION SYSTEM OF PASSENGERS IN PUBLIC OWNERSHIP WITH SPECIAL EMPHASIS ON SARAJEVO CANTON

Abstract: The last economic crisis, among others, pointed out the vulnerability for all the participants in the trade of goods and services, and of course of the public sector. This statement set up a series of questions in front of the subjects such as "how and what to do further?" "what to do to improve their own material position?" Here, I want to point out to just one segment of business innovation - making bigger own incomes. General belief is that all public companies which are in the public ownership they are very comfortable when it is concerned in to providing income and that in this regard they largely rely on the owner, founder or socio - political community in that context perform a specific public need, in this case the transport. More or less all public companies that perform the function of transport are composed of a large number of organizational units trained to maintain its vehicle fleet. Generally a function of the organizational units ends here. In time in which we are, and time that comes, certainly it imposes the need that all of these organizational parts puts into the function of additional income. This type of income, because of the huge demand, certainly can radically affect the material and financial condition of public companies, but it can be very significant complement to the overall

financial operations, but also and much better quality and rational use of human and technical resources.

Keywords: *higher income, rational use of resources, quality business*

1. UVOD

Posljednja ekonomska kriza, između ostalog, pokazala je veliku ranjivost manje više svih učesnika u prometu roba i usluga, pa naravno i javnog sektora. Sve ekonomske krize, pogotovo one dublje i dužeg trajanja, za posljedicu imaju promjene u sistemu finansiranja prije svega u smislu njegovog reduciranja ili traženja novog modela kroz privatizacije, partnerstva sa privatnim sektorom, reduciranjem funkcije, ili nekog trećeg modela olakšavanja (bolje reci izbjegavanja) finansijskih obaveza društveno političke zajednice.

Ovakva kretanja na udaru imaju prvo javni sector koji se često, u očima korisnika, doživljava kao, uslovno rečeno nepotreban teret. Dakle, nešto bez čega se možda i može, ili baš ako mora onda barem u nekoj reduciranoj funkciji.

Ova konstatacija je pred ove subjekte postavila čitav niz pitanja, od toga "kako i šta dalje", "šta učiniti sa ciljem popravljanja vlastitog materijalnog položaja i sigurnosti" do razmišljanja o reduciranju ili objedinjavanju dijelova svojih funkcija.

2. POTREBE ZA INOVACIJAMA U JGPP

Ovdje želim ukazati samo na jedan mogući segment inovacije u poslovanju-ostvarivanje većeg vlastitog prihoda.

Opšte je uvjerenje da su sva javna preduzeća u javnom vlasništvu vrlo konforna kada je u pitanju obezbjeđenje prihoda, te da se u tom smislu u najvećoj mjeri oslanjaju na vlasnika, osnivača ili društveno političku zajednicu u čijem okviru obavljaju određenu javnu potrebu, u ovom slučaju prevoz. Sva javna preduzeća koja obavljaju funkciju prevoza u svom sastavu imaju veliki broj organizacionih dijelova osposobljenih za održavanje svog voznog parka. U pravilu, funkcija ovih organizacionih dijelova tu i završava. Vrijeme u kojem jesmo, ali i ono koje dolazi, sigurno nameće potrebu da se svi ti organizacioni dijelovi stave u funkciju sticanja dodatnih prihoda.

Ova vrsta prihoda, zbog ogromnih finansijskih potreba, zasigurno neće radikalno uticati na materijalno i finansijsko stanje javnog prevoznog preduzeća, ali može biti vrlo značajna dopuna ukupnom finansijskom poslovanju i mnogo kvalitetnijem i racionalnijem korištenju ljudskih i tehničkih resursa. Naravno, prethodno se ovim aktivnostima mora obezbjeđiti pravni okvir. To prije svega znači dopunu registracije preduzeća.

3. INOVACIJE U KJKP “GRAS” SARAJEVO

Sarajevsko KJKP “GRAS”. Ovo preduzeće se bavi javnim prevozom i u javnom je vlasništvu. No to mu nije bila prepreka da izvrši dopunu registracije i da u cilju ostvarivanja dodatnih prihoda stavi u funkciju sve svoje dijelove koji su mogli naći svoje mjesto na tržištu usluga u oblasti prevoza i održavanja vozila. Tako je osnovana turistička poslovnica koja se bavi vanrednim prevozom (organizovala je prevoz dječjih ekskurzija, studijskih i turističkih putovanja po cijeloj Evropi, učenika do izletišta i čitav niz drugih ciljnih grupa do različitih destinacija), tehnički pregled koji je zadovoljavao potrebe pregleda vlastitih vozila izašao je na tržište i pružao usluge tehničkog pregleda za treća lica, od putničkih vozila do tehničkih pregleda autobusa, kamiona šlepera i svih drugih privrednih vozila a pored tehničkog pregleda iznajmljeni su prostori kućama koje se bave osiguranjem i registracijom motornih vozila što je također donosilo vrlo značajne prihode, marketing služba je, pored unaprijedjenja prodaje prevoznih karata našla, svoje mjesto na tržištu oglašavanja, najprije u saradnji sa marketinškim agencijama a potom sve više samostalno ugovarajući prodaju reklamnih površina firmama iz realnog i drugih sektora privrede, lakirnica je također svoje slobodne kapacitete iznijela na tržište lakiranja stavljajući svoju modernu lakirnicu i vrijednu opremu u funkciju ostvarivanja dodatnih prihoda, brzi servis vlastitih malih vozila pružao je usluge trećim licima, kao i autobuska radionica koja je za potrebe trećih lica vršila opravke motora, mjenjaca i svih drugih sklopova, a čak je dugo vremena bila ovlašten servis MAN za BiH. Sve ove, ali i druge dopunske poslovne aktivnosti KJKP “GRAS” donosile su preduzeću i po nekoliko miliona eura godišnje. Ali donosile su i nešto drugo, skoro jednako tako vrijedno. Vrlo pozitivan imidž u okruženju i povećanje samopouzdanja uposlenika i njihovu uvjerenost u vlastitu vrijednost i sposobnost. U koliko javno preduzeće funkcioniše u bogatijem okruženju (kao što su veliki evropski gradovi) ovi prihodi bi zasigurno mogli dostizati i veoma značajne iznose. Uslov svih uslova je da su svi ti organizacioni dijelovi ekonomski i finansijski samoodrživi. To su bila mjesta gdje se morao obezbjeđivati dodatni prihod, a ne mjesta koja su bila finansirana iz osnovne djelatnosti. Ovaj primjer je toliko uvjerljiv da je, izvan svake dileme, da li bi i ostali dijelovi javnog sektora mogli, na ovakav način i ovakvim pristupom, koliko toliko popravljati svoje ukupno poslovanje. Velika tržišna prednost ovih preduzeća je sadržana u tome što sve potrebne resurse već imaju zbog zadovoljavanja svoje osnovne funkcije. Ostaje smo pitanje kako maksimalno iskoristiti slobodne kapacitete i ljudske resurse i staviti ih u funkciju obezbjeđenja dodatnih prihoda. Cijenovnik usluga javnog preduzeća bio bi sasvim sigurno konkurentan na tržištu jer bi angažovao slobodne a već u cijenu rada preduzeća dijelom ukalkulisane troškove. Cijeli ovaj proces mogao bi se učiniti i dodatnim motivacionim faktorom za uposlenike javnih preduzeća sa ciljem ostvarivanja većih ličnih primanja, ali i otvaranjem mnogo većih ambicija kada su u pitanju stručna usavršavanja. Od ovog procesa opet bi javni sektor imao posrednu i neposrednu korist. Pri svemu ovome mora se voditi računa da ni u jednom momentu ne prevagne želja za što većim dodatnim prihodom na uštrb osnovne funkcije. Postupak uvođenja dijelova javnog sektora u javnom vlasništvu u tržišnu utakmicu zasigurno bi povećao i

kvalitet obavljanja osnovne funkcije, ali i društveno političkoj zajednici dijelom olakšao finansiranje tih funkcija. Na ovaj način javna preduzeća bi započela put od, često osporavanih korisnika budžeta, do aktivnog učesnika u kreiranju vlastite ekonomske i funkcionalne sudbine.

ZAKLJUČAK

Na kraju misljenja sam da bi vlasnici odnosno osnivači ovih preduzeća morali pred njih staviti obavezu ostvarivanja dodatnih prihoda gdje god je to moguće i ustanoviti ključ po kojem javno preduzeće u javnom vlasništvu mora ostvariti, po ovom osnovu, određeni iznos u odnosu na subvencije, dotacije, finansijsku podršku poslovanju ili neka druga sredstva koja mu obezbjeđuje društveno politička zajednica u čijem je okrilju.

LITERATURA

[1] Prof.dr.Ibrahim Jusufrić „Javni gradski prevoz putnika” Fakultet za saobraćaj i komunikacije, Sarajevo 2003.