



UNIVERZITET 
za poslovne studije



VI MEĐUNARODNA NAUČNA
KONFERENCIJA

**„EKONOMSKI ODRŽIVI
RAZVOJ“**

ARANĐELOVAC, 10.-13.05.2018. godine

Izdavači – Publishers

VISOKA ŠKOLA ZA MENADŽMENT I EKONOMIJU, KRAGUJEVAC,
REPUBLIKA SRBIJA
UNIVERZITET ZA POSLOVNE STUDIJE, BANJA LUKA, REPUBLIKA
SRPSKA, BOSNA I HERCEGOVINA
CENTAR ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA, BEOGRAD,
REPUBLIKA SRBIJA

ISBN 978-86-88535-10- 6

UREDNICI– EDITORS

Prof. dr Dragomir Đorđević, redovni profesor

Prof. dr Janez Potočnik, redovni profesor

Prof. dr Rosa Andžić, redovni profesor

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 Slovenia

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., Ministarstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Republika Slovenia

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

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

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 Anđelka 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 Beke Trivunac, 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

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

prof. Goran Buturac, Ph.D., Scientific Adviser, 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 Milorad Zekić, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

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

Lektor – Proofreader

Slobodan Vukoje, Beograd, R. Srbija

Tehnički urednik - Technical editor

Branislav Jovanović, Kragujevac, R. Srbija

SADRŽAJ

JAVNI RASHODI U USLOVIMA BUDŽETSKOG OGRANIČENJA	9
<i>Svetlana Ignjatijević, Mihailo Ćurčić, Radan Kostić</i>	
IZVRŠENJE BUDŽETA U MINISTARSTVU ODBRANE.....	19
<i>Jelena Trandafilović, Marija Lukić, Saša Trandafilović</i>	
ELEKTRONSKO PLAĆANJE I ELEKTRONSKI NOVAC	31
<i>Dalibor Krstić, Oliver Bakreski, Sava Damnjanović</i>	
INTERNA KONTROLA KAO INSTRUMENT ZA SPREČAVANJE KRAĐA I PREVARA U HOTELSKOM POSLOVANJU	39
<i>Milan Milunović, Predrag Jovičević, Milorad Zekić</i>	
LED OSVETLJENJE U FUNKCIJI UŠTEDE ENERGIJE.....	53
<i>Nikola Milenković</i>	
MEĐUNARODNA KONKURENCIJA I TRŽIŠNA VREDNOST PREDUZEĆA U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA.....	61
<i>Dejan Malidža, Milena Knežević</i>	
MONETARNA POLITIKA SAVEZNE REPUBLIKE JUGOSLAVIJE 1994.GODINE.....	69
<i>Maša Ilić, Miloš Miljković</i>	
NAJZNAČAJNIJI ASPEKTI ANALIZE IZVEŠTAJA O NOVČANIM TOKOVIMA	77
<i>Branislav Obradović, Svetislav Stanković, Miloš Miljković</i>	
RAZVOJ DRŽAVNE REVIZIJE.....	95
<i>Ivan Milojević, Miloš Stanojević, Branislav Jovanović</i>	

REPUBLIKA SRBIJA: U SUSRET NOVIM REFORMSKIM PODUH VATIMA – POUKE I ISKUSTVA.....	103
---	-----

Nebojša Dragović

SAVREMENI PRAVNI OKVIR RAČUNOVODSTVENE REGULATIVE REPUBLIKE SRBIJE	109
---	-----

Valentina Jovanović, Ana Koprivica

SHVATANJE EKONOMIJE BLAGOSTANJA.....	119
--------------------------------------	-----

Aleksandra Pajić, Radovan Damnjanović

SPECIFIČNOSTI METODA FAKTORINGA I FORFETINGA U FINANSIRANJU PREDUZEĆA.....	129
---	-----

Jelena Zafirović

TRANZICIJA KA OBRAČUNSKOM RAČUNOVODSTVU U JAVNOM SEKTORU.....	139
--	-----

Nikola Milanović, Radan Kostić

UPOTREBA CENE U PLANIRANJU POSLOVANJA PREDUZEĆA	147
---	-----

Milan Mihajlović, Slobodan Andžić, Nenad Joldić

UPRAVLJANJE RIZICIMA U INVESTICIONIM PROJEKTIMA.....	153
--	-----

Vladan Vladisavljević, Aleksa Ljubisavljević

UTICAJ EKONOMSKIH POLITIKA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE XX i XXI VEKA.....	167
--	-----

Snežana Krstić, Slobodan Stanojević, Mihailo Ćurčić

KVANTITATIVNA RAZLIKA IZMEĐU ANTICIPATIVNE I DEKURZIVNE KAMATE.....	179
--	-----

Radovan Damnjanović, Rosa Andžić

RELEVANTNI KNJIGOVODSTVENI SISTEMI SAVREMENOG PRIVREDNOG DRUŠTVA 187

Joao Kaputo, Bernardo Aureo

MARKETING KONCEPT ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA 197

Jovana Stokanović

MARKETING KONCEPT UPRAVLJANJA TROŠKOVIMA POSLOVNIH SUBJEKATA 203

Duško Jovanović, Radovan Klincov

MEĐUNARODNI RAČUNOVODSTVENI STANDARDI 215

Zdenka Vidović, Janez Potočnik, Sanja Jakovljević

FINANSIJSKA ANALIZA PREDUZEĆA – ANALIZA PRINOSNOG, IMOVINSKOG I FINANSIJSKOG POLOŽAJA 223

Bojan Šušić, Ljubiša Stanojević, Branka Kalabić

JAVNI RASHODI U USLOVIMA BUDŽETSKOG OGRANIČENJA

Svetlana Ignjatijević¹, Mihailo Ćurčić², Radan Kostić³

Abstrakt

S početkom 20. veka, ekonomska teorija i praksa uvode u finansije instituciju javnih rashoda, uz određena ograničenja, koja s vremenom dobija na značaju. U savremenim javnim finansijama, polazi se od stava da su javni prihodi i javni rashodi jednake važnosti, budući da javni rashodi imaju specifično mesto i funkciju u tržišno orijentisanim privredama. Oni imaju ulogu zadovoljenja javnih potreba posredstvom angažovanja sredstava javnih rashoda. Posebna pažnja poklanja se problemu pokrivanja javnih rashoda, koji, po pravilu, neophodna sredstva nalaze u javnim prihodima. Međutim, ovaj problem postaje složeniji kada se u javnim finansijama pojave vanredni rashodi, u uslovima privredne recesije i stagnacije, što bitno utiče na povećanje stepena budžetskog ograničenja.

Ključne reči: *javni rashodi, budžetsko ograničenje, budžet.*

PUBLIC EXPENDITURE IN CONDITIONS OF BUDGET LIMITATIONS

Abstract

From the beginning of the 20th century, economic theory and practice have been introduced into finance by the institution of public expenditure, with certain limitations, which over time has gained significance. In modern public finances, it follows from the view that public revenues and public expenditures are of equal importance, since public expenditures have a specific place and function in market-oriented economies. They have the role of meeting public needs through the mobilization of public expenditure. Particular attention is paid to the problem of covering public expenditures, which, as a rule, require the necessary funds in public revenues. However, this problem becomes more complex when public finances show extraordinary expenses, in conditions of economic recession and stagnation, which significantly affects the increase in the level of budget constraint.

Key words: *public expenditure, budget constraint, budget.*

¹ Prof. dr Svetlana Ignjatijević, FIMEK, Novi Sad, Univerzitet Privredna akademija, Ulica Cvećarska br. 2

² M.A. Mihailo Ćurčić, doktorske studije Javne finansije, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

³ Docent, dr Radan Kostić, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

Uvod

Delatnosti i funkcije države i njenih organa nazivamo javnim potrebama. Polazeći od pretpostavke da pojedinac, kao činilac određene društvene zajednice, može sebi da obezbedi sredstva za zadovoljenje ličnih, tj. privatnih potreba, dolazi se do zaključka da određeni izdaci kao što su postojanje i funkcionisanje unutrašnje bezbednosti države, zdravstvene i socijalne zaštite njenih građana, obrazovanja, kulture, kao i čitavog niza drugih potreba sa aspekta socio-ekonomskog razvoja, predstavljaju javne, odnosno, društvene potrebe, koje zavise od postojanja i organizovanog delovanja, upravo za to određenih državnih organa i institucija.

Na osnovu Ustava, zakona, kao i drugih podzakonskih akata i propisa, javne finansije su, kao nastavno-naučna disciplina u oblasti finansija, usko povezane sa postojanjem i delovanjem državnog aparata i njegovih instrumenata. Finansijska delatnost države realizuje se posredstvom aktivnosti prikupljanja i trošenja materijalnih sredstava, radi zadovoljenja određenih javnih potreba. Ostvarivanje javnih prihoda, koji uglavnom imaju prinudni karakter (porezi, takse, doprinosi, naknade, itd), kao i njihovo korišćenje za određene namene, predstavljaju osnovi proces finansiranja javnih potreba. [1]

U periodu do 20. veka, smatralo se, da izučavanje funkcionisanja i postojanja javnih rashoda kao posebne institucije, nije predmet javnih finansija, budući da nije postojao interes od naučnog značaja, prema tadašnjim shvatanjima i idejama vladajućeg liberalnog kapitalizma. Tek na prelazu između 20. i 21. veka, u ekonomskoj teoriji, pojavilo se nekoliko kapitalnih dela, čije je središte proučavanja ekonomija javnog sektora u globalu. Uključivanje javnih rashoda, u naučnu disciplinu javnih finansija, podrazumevalo je njihovo nabiranje, ali ne i pojedinačno objašnjavanje, jer bi se, kako se tada smatralo, izašlo iz okvira ekonomske nauke.

U savremenim uslovima budžetskog ograničenja, država ostvaruje svoj osnovni cilj kroz zadovoljenje javnih potreba, posredstvom javnih rashoda, izraženih u novcu.

Efekti javnih rashoda

Jedna od glavnih funkcija javnih finansija jeste obezbeđivanje javnih dobara, radi zadovoljenja društvenih potreba. Vrsta, karakter i količina dobara i usluga koje su neophodne za nesmetano funkcionisanje određene društvene zajednice, predstavljaju jedno od pitanja koje se postavlja pred javnim sektorom. Iz tog razloga, u praksi postoji konstantna diskusija na temu, koliko sredstava obezbeđenih posredstvom javnih prihoda nameniti na podmirenje javnih rashoda. U ovom slučaju, presudna je odluka političke vlasti.

Državna regulatorna politika ima značajan uticaj na alokaciju resursa. Ta politika ima ciljeve koji ponekad mogu da se ostvare i državnim merama u oblasti potrošnje ili oporezivanja. [2]

Državni rashodi (rashodi državnih preduzeća, državne kupovine roba i usluga, transferna plaćanja i državne investicije) značajan su element uticaja kako na efektivnu tražnju, tako i

na samu ponudu. U zapadno-evropskim zemljama učešće državni rashoda u društvenom proizvodu iznosilo je oko 50%, u periodu od 1960. do 1980. godine, pri čemu, u poslednje vreme, izdaci za socijalno osiguranje, pomoć nezaposlenim licima, starim licima i sl. čine najveći deo državnih rashoda. Ovi rashodi u razvijenim zapadnim privredama čine od 36 – 50% budžetskih izdataka. [4]

Savremena teorija javnih rashoda potencira neraskidivost pojmova javnih prihoda i javnih rashoda, pa se zbog toga, oni uvek analiziraju istovremeno. Finansijski sistem savremene države posredstvom poreza i drugih javnih prihoda, prikuplja finansijska sredstva, od pravnih i fizičkih lica, a potom pravilnom alokacijom i distribucijom istih, podmiruje javne potrebe, sistematizovane u vidu javnih rashoda.

Kako bi pomenuta sistematizacija imala određeni sled, koji joj omogućava da zadanoj problematici ponudi efikasno i efektivno rešenje, neophodno je poštovati prethodno definisana načela realizacije javnih sredstava. U osnovi ove ekonomske problematike jeste zahtev za, pre svega, racionalnim trošenjem novčanih sredstava odobrenih budžetom i vanbudžetskim institucijama. Broj i vrsta načela promenljive su prirode, od autora do autora. Međutim, tri standardna načela od kojih se izvode ostala, su: 1) načelo opšteg interesa, 2) načelo štednje, 3) načelo umerenosti i proporcionalnosti. [1]

Javni rashodi se ni u kom slučaju ne koriste za podmirenje individualnih potreba pojedinaca, već isključivo potreba javnog karaktera, tj. potreba koje su od opšteg interesa za društvenu celinu. U uslovima intenzivne javne potrošnje, kao nužnost, pojavljuje se potreba za štednjom sredstava. Ovo nikako ne znači smanjivanje odobrenih sredstva, već da se prilikom realizacije istih dostigne maksimalna efikasnost.

Načelo umerenosti i proporcionalnosti javnih rashoda podrazumeva da javni rashodi trebaju biti visoki koliko i javni prihodi, odnosno da se zahtevi izraženi u društvenim potrebama finansiraju iz društvenog proizvoda, a ne na teret dolazećih generacija.

Kada se govori o efektima javnih rashoda, neophodno je pomenuti dve osnovne koncepcije delovanja javnih rashoda na državnu strukturu. To je koncepcija aktivnih javnih rashoda, koji direktno utiču na menjanje privredne ili socijalne strukture određene države. Druga koncepcija je suprotna prvoj koja, kao neutralna, ne deluje u smeru promene privredne i socijalne strukture te države. Zbog ovakve podele koncepcija javnih rashoda, oduvek se postavljala nedoumica, da li zapravo postoje javni rashodi koji ni na koji način ne deluju na državnu strukturu. U ovu grupu spadaju rashodi funkcionisanja unutrašnje bezbednosti države, funkcionisanje pravosuđa, itd. S toga, činjenica je da su, u praksi, svi rashodi od društvenog značaja aktivni, a razlika je u neposrednosti njihovog delovanja na određene državne strukture kojima su namenjeni.

U ovom kontekstu, bitan je uticaj javnih rashoda na proizvodnju, koji se ogleda u podizanju i stvaranju proizvodnih i drugih kapaciteta, kao i kroz ulaganja u javna preduzeća i tome slično. Nasuprot tome, indirektni uticaj javnih rashoda predstavljen je u obliku rashoda za obrazovanje, kulturu, socijalnu i zdravstvenu zaštitu itd. Slično tome, uticaj transfernih javnih rashoda realizuje se preko ekonomskih i socijalnih subvencija, koje su neposredne

kada idu u korist potrošača, a posredne kada se određeni broj poreskih obveznika oslobodi određeni poreskih nameta ili se oni procentualno umanje.

Postizanje efekata posredstvom javnih rashoda predstavlja širok spektar, gde se, generalno gledano, on može podeliti u dve grupe. Prvu grupu predstavljaju oni efekti javnih rashoda koji se ispoljavaju u strukturnoj privredi, a drugu grupu efekti javnih rashoda koji se postižu u konjunktornoj privredi. Ono što povezuje ove dve grupe efekata javnih rashoda, jeste povećanje društvenog proizvoda.

Za razliku od razmotrenih efekata javnih rashoda u strukturnoj privredi, postoji potreba da se razmotre i ocene efekti javnih rashoda u privredi koja je u konjunkturi. U ovom slučaju reč je o tri vrste efekata, i to: 1) efektu multiplikatora, koja se koristi u situaciji kada stagnacija, recesija, ili stagflacija prete da poremete normalne privredne tokove, pri čemu država trajno angažuje značajna sredstva u nove javne rashode, u dugoročne i nerobne investicije; 2) efektu podmazujuće pumpe, koji se postiže intervencijom države u podržavanju aktivnosti manjeg broja privrednih subjekata, koji će svojom aktivnošću podstaknuti druge destabilizovane odnose u cilju vraćanja u stabilno stanje; 3) efektu akceleratora, koji ima zadatak da posredstvom javnih rashoda ubrza određene privredne aktivnosti direktnom državnim intervencijom, povećavanjem tržišne ponude. [1]

Upravljanje javnim rashodima

Adekvatno upravljanje javnim rashodima se, u načelu, odnosi na preraspodelu o korišćenje budžetskih sredstava na zakonit i racionalan način. Ono je posebno bitno u okolnostima kada iz limitiranih prihoda treba zadovoljiti javne potrebe, koje su, i dalje, prilično brojne. Savremena država, pored tradicionalnih funkcija i zadataka, obavlja i funkcije i zadatke u oblasti obrazovanja, zdravstvene i socijalne zaštite. Te funkcije i zadaci su svojevrsno „nasleđe“ iz perioda postojanja tzv. države blagostanja i proces njihovog redukovanja se, sa neoliberalnim konceptom upravljanja ekonomskom politikom, koji je u poslednjoj deceniji 20. veka postao dominantan, odvija postepeno ali sigurno. [5]

Kada se govori o ciljevima upravljanja javnim rashodima, ekonomisti ih dele na tri osnovna i međusobno povezana cilja, a to su: 1) održavanje fiskalne discipline; 2) alokacija javnih prihoda; 3) promovisanje efikasnog pružanja usluga. Navedena podela ciljeva upravljanja javnim rashodima omogućava efikasno i efektivno određivanje prioriteta prilikom definisanja javnih rashoda u cilju zadovoljenja javnih potreba, kao i racionalnije upravljanje budžetom odobrenih novčanih sredstava, što rezultira ukupnim učinkom budžetskog sistema.

Održavanje fiskalne discipline, kao jedan od ciljeva upravljanja javnim rashodima, predstavlja način raspolaganja ograničenim budžetskim sredstvima, oplemenjavanjem postojećih principa savremenim inovacijama, modernizacijom budžetskih institucija, ali i samog budžetskog procesa, kako bi se dostigli određeni efekti štednje.

Alokacija javnih prihoda, znači preusmeravanje određenih budžetskih sredstava na pokriće javnih rashoda, uz poštovanje propisanih načela, a na osnovu jasno postavljenih prioriteta i namera u dostizanju određenih budžetskih efekata. Donosioci odluka vode računa o

distributivnim implikacijama politike. Ako ekonomisti ignorišu raspodelu, kreatori politike će ignorisati ekonomiste. Kreatori politike s toga mogu da se usredsrede isključivo na pitanja raspodele. Ekonomisti koji sistematski uzimaju u obzir raspodelu, mogu da navedu kreatore politike da stalno razmišljaju i o efikasnosti i o pitanjima raspodele. [2]

I na posletku, promovisanje operativno efikasnog pružanja usluga, podrazumeva mogućnost državnog aparata da primeni određene programe, koji omogućavaju zadovoljenje javnih potreba njenih građana, po što je moguće nižim troškovima.

Mehanizmi kontrole pravilnosti sprovođenja javne potrošnje, odnosno zakonitosti realizacije budžetom odobrenih novčanih sredstava, obuhvata skup precizno planiranih instrumenata i disciplinovano poštovanje definisanih načela, koji svojim delovanjem utiču u smeru smanjenja javne potrošnje. Tu spadaju: srednjeročno budžetiranje, predviđanja na makroekonomskom nivou, trošak politika u javnom sektoru, savremena procedura budžetiranja, savremeno finansijsko upravljanje i budžetska transparentnost. [5]

Usmeravanje sredstava, obezbeđenih fiskalnom konsolidacijom, na javne investicije i socijalne transfere, utiče na povećanje potencijalne proizvodnje, iako je lakoća i brzina investicionih ulaganja ograničena brojem dostupnih projekata. Takođe, ovo nosi rizik od ozbiljnih gubitaka kada projekti nisu ekonomski opravdani. [6]

Tabela 1 - Ukupni rashodi budžeta RS, za period od 2005. do 2017. godine (u mlrd) [7]

Godina ⁴⁵	Ukupni rashodi	Tekući rashodi	Kapitalni investicioni rashodi	Budžetski krediti	Aktiviranje garancije
2005.	438.803,4	92,4	6,4	1,2	0,0
2006.	522.861,2	91,5	6,4	2,0	0,1
2007.	578.818,5	93,0	4,6	2,3	0,1
2008.	698.771,1	91,7	5,6	2,4	0,2
2009.	748.640,3	93,4	4,1	2,2	0,3
2010.	815.148,4	92,7	3,9	3,1	0,3
2011.	880.567,1	93,6	3,2	2,8	0,4
2012.	1.001.630,5	92,9	3,4	3,3	0,4
2013.	1.012.997,9	94,1	2,1	3,0	0,8
2014.	1.127.944,6	89,7	2,8	4,9	2,6
2015.	1.062.758,7	93,6	3,4	0,2	2,8

⁴ Kod ukupnih rashoda u 2015. godini, na poziciji „subvencije“ uključeno je preuzimanje duga JP Srbijagas u iznosu od 23,4 mlrd, kao i poljoprivredne subvencije u iznosu od 10,1 mlrd, dok je na poziciji „socijalna zaštita iz budžeta“ uključen dug prema vojnim penzionerima u iznosu od 10 mlrd.

⁵ Kod ukupnih rashoda u 2016. godini, na poziciji „subvencije“ uključeno je preuzimanje duga HIP Petrohemija, u iznosu od 13 mlrd.

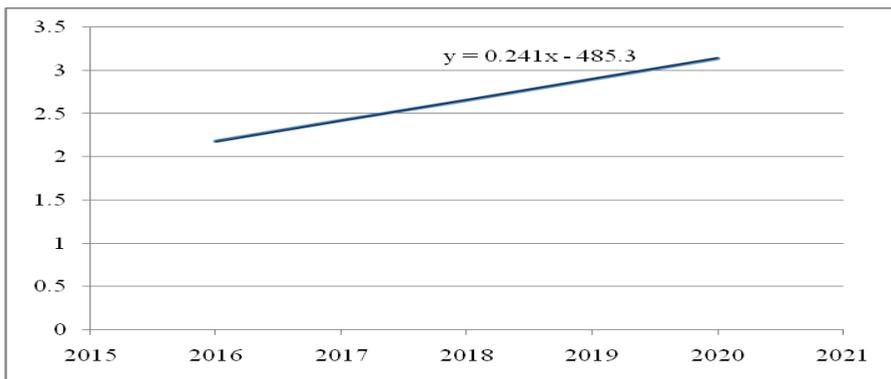
2016.	1.049.867,6	92,8	3,2	0,2	0,7
2017.	1.085.228,0	87,9	7,8	1,6	2,6

Podaci prikazani u tabeli, na primeru ukupnih rashoda u budžetu Republike Srbije, za period od 2005. do 2017. godine, ukazuju na obim tekućih rashoda, koji je najveći i u proseku iznosi 92,6% od ukupnog iznosa javnih rashoda. Kapitalni i investicioni rashodi, čiji bi procentualni udeo trebalo da beleži rast, naprotiv, ostvaruje negativan trend u poslednjoj deceniji. Budžetski krediti zabeležili su tendenciju rasta (izuzev 2015. godine), dok aktivirane garancije čine manje od 3% ukupnih rashoda. Na osnovu prikazanih podataka može se videti da obe kategorije pokazuju trend rasta. Naime, rast tekućih rashoda je znatno očigledniji od kapitalnih izdataka, ukazujući time i na verovatnoću da su prihodi od privatizacije korišćeni za finansiranje tekuće potrošnje na povećanje plata i penzija u javnom sektoru. [6]

Na osnovu podataka u Tabeli 1. izvršena je analiza javnih rashoda u Repbliici Srbiji za period od 2005. godine do 2017. godine. Primenom metode Prinsonovog modela korelacije, predstavljen je koeficijent korealcije ukupnih javnih rashoda i iznosa procentualnog udela aktivnih garancija u upkupnim rashodima, $r_{xy}=0.745$ što spada u jaku, pozitivnu korelaciju. Ovaj podatak nam potvrđuje hipotezu, da se povećanjem ukupnih rashoda, povećavaju i aktivne garancije javnog sektora.

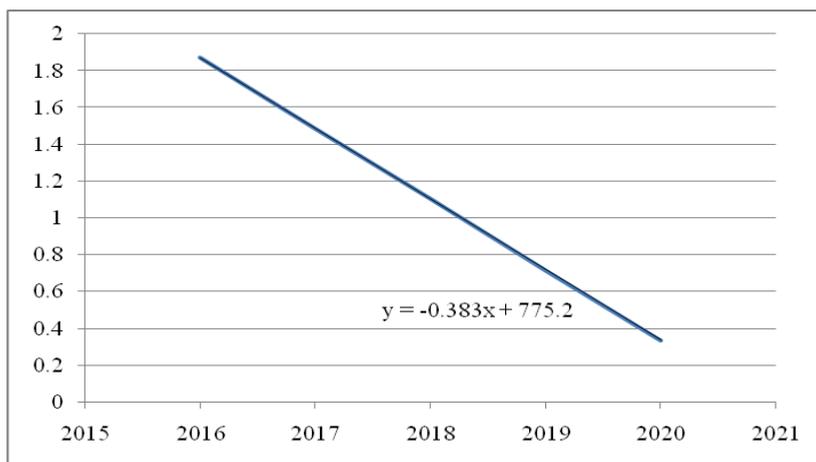
Takođe, primenom metode Pirsonovog modela korelacije, izračunat je koeficijent korelacije ukupnih javnih rashoda i iznosa procentualnog udela kapitalnih investicionih rashoda u ukupnim javnim rashodima, za navedeni period. Dobijen je koeficijent $r_{xy}=-0.900$ što spada u jaku, negativnu korelaciju. Pomenuti koeficijent ukazuje na pojavu inverznosti veličina ukupnih i kapitalnih rashoda, budući da s porasto jedne veličine opada druga.

Primenom metode vremenskog linearnog trenda, predstavljena su predviđena kretanja prethodno objašnjenih korelacija, za period od 2015. godine do 2020. godine, uz pretpostavku da trend kretanja makroekonomskih pokazatelja ostane nepromenjen, što umnogome zavisi od politike javnog sektora RS.



Slika 1 - Trend kretanja aktivnih garancija u procentualnom udelu ukupnih rashoda RS, za period od 2016. godine do 2020. godine

Na ovom grafiku, predstavljeno je predviđeno srednjeročno kretanje aktivnih garancija u procentualnom udelu ukupnih javnih rashoda, za period od 2016. godine do 2020. godine, na osnovu dobijenih rezultata istraživanja korelacije pomenute dve veličine. Kako su ukupni javni rashodi i aktivne garancije, kao deo ukupnih javnih rashoda, u jako pozitivnoj korelaciji u prethodnom desetogodišnjem periodu, ovaj grafik prikazuje linearan trend rasta aktivnih garancija, do 2020. godine.



Grafik 2 - Trend kretanja kapitalnih investicionih rashoda u procentualnom udelu ukupnih rashoda RS, za period od 2016. godine do 2020. godine

Budući da su ukupni javni rashodi i procentualni udeo kapitalnih investicionih rashoda, u inverznoj korelaciji, to znači, da će se nakon svakog povećanja ukupnih javnih rashoda smanjivati kapitalni i investicioni rashodi. Na ovom grafiku predstavljena je ova pojava inverznosti dveju veličina, sa projekcijama do 2020. godine.

Pokriće javnih rashoda

Problematici pokrića javnih rashoda, u uslovima budžetskog ograničenja, pridaje se posebna pažnja, budući da javni rashodi mogu biti redovni i vanredni, odnosno predviđeni i nepredviđeni. [1]

Prema klasičnoj teoriji pokrića javnih rashoda, imala je prilično jednostavan pristup ovoj ekonomskoj pojavi, s obzirom da je glavna ideja bila da se redovni javni rashodi pokrivaju isključivo redovnim javnim prihodima, dok bi se u slučaju neodstatka sredstava za podmirenje vanrednih javnih rashoda, taj nedostatak mogao pokriti samo vanrednim javnim prihodima. Iako ova teorija deluje primenljivo u teoriji, u

praktičnom funkcionisanju javnog sektora, uslovi se dodatno komplikuju dilemom korišćenja javnih zajmova za pokriće javnih rashoda.

Sledbenici klasične teorije odobravaju korišćenje javnih zajmova, u slučaju ako će javni rashod pokriven sredstvima javnog zajma, u perspektivi ostvariti određeni vid prihoda, što bi, na taj način, anuliralo iznos duga prema kreditoru. U suprotnom, klasična teorija ne podržava korišćenje javnog zajma. To dalje iplicira da se javni zajam nikako ne sme koristiti u periodu stagnacije i recesije državne ekonomije, za pokriće određenog deficita u budžetu. U tom slučaju, nameću se dva rešenja: smanjivanje rashoda, ili povećavanje prihoda.

Vremenom, promene u ekonomskoj teoriji praćene su promenama u ekonomskoj praksi. One su dovele do formiranja savremene teorije pokrića javnih rashoda, koja je, moglo bi se reći, sušta suprotnost prethodnoj. Prema ovoj teoriji, vanredni rashodi u budžetu države, trebaju se pokrivati vanrednim приходima, ali i javnim zajmovima, čak i u vreme recesije i privredne staganacije. Šta više, u vreme recesije, ne postoji dovoljno prostora za formiranje dodatnog oporezivanja poreskih obveznika, već u tom slučaju, država pribegava korišćenju javnih zajmova.

Jedan broj ekonomista se zauzima za uravnoteže budžeta, ne za svaku godinu pojedinačno posmatrano, već za period trajanja privrednog ciklusa. Međutim, problem se pojavljuje sa uravnoteženjem jer padovi i usponi privrednog ciklusa ne traju jednako vreme. Pa, i pored toga, neki ekonomisti tretiraju budžet kao značajan instrument makroekonomske stabilnosti, što znači da fiskalna politika treba da obezbedi uravnoteženje ekonomije, a ne budžeta, tj. treba da obezbedi punu zaposlenost faktora proizvodnje, uz neinflatorni rast. Sve su to razlozi zbog kojih se smatra da uravnoteženje budžeta u dužem periodu može izazvati nestabilnost privrede. Zato se i preporučuje da u toku krize, kada padaju budžetski prihodi, ne smanjuju javni rashodi, već da se manjak prihoda finansira iz novih kredita. U doba prosperiteta, zbog povećanih prihoda ne treba ići na povećanje potrošnje, već na povećanje štednje. [4]

Postojanje budžetskog deficita u ekonomiji javnog sektora, znači da država troši više sredstava nego što joj je to BDP-om to omogućeno. Poštujući činjenicu da se svaki dug ostvaren po ovom osnovu mora isplatiti, kako se ne bi prezaduživale naredne generacije građana, država može ovaj problem rešiti primenom ili kombinacijom primene, nekih od tri postojeća modela:

- povećavanje zaduživanja kod stanovništva i privrede – zajmovi preko državnih HoV
- emisija novca i inflatorno finansiranje – povećanje novca u optičaju izazvaće rast tražnje, a ako ga ne prati rast proizvodnje, i inflaciju.
- proglašnje moratorijuma – aktivnost države koja se odražava na makroekonomkse kategorije kao što su štednja i investicije.

Na osnovu prethodno navedenog, svaki deficit u budžetu prouzrokuje povećanje javnog duga. Međutim, ako je taj deficit nastao u funkciji ozdravljenja domaće ekonomije i pokretanje privredne proizvodnje, taj dug se može anulirati potencijalnim dohotkom ostvarenim upravo kao rezultat stabilne domaće ekonomije i proizvodnje. Ali ako je budžetski deficit upotrebljen radi održavanja trenutnog stanja, to neminovno vodi ka povećanju javnog duga, geometrijskom progresijom.

U bivšim republikama SFRJ, deficit budžeta je često pokrivan prihodima od privatizacije državnog sektora privrede. Umesto da se prihodi od privatizacije ulože u privredu, u njeno tehnološko, organizaciono i upravljačko restrukturiranje, oni se koriste za pokriće raznih oblika javne potrošnje, koja je u većini slučajeva izgubila vezu sa veličinom realnog BDP-a. [4]

Zaključak

Sagledavajući ulogu javnih rashoda, od njihovog nastanka kao budžetske institucije i uvrštavanja u javne finansije kao kategorije od podjednako bitnog značaja, do sadašnje uloge u modernom budžetskom sistemu, u uslovima prisutnog budžetskog ograničenja, može se zaključiti da funkcionisanje javnih rashoda zavisi od velikog broja makroekonomskih pokazatelja, ali ih, isto tako, na svojstven način determiniše.

Međutim, ono što ovu problematiku čini složenom, jeste činjenica da pored međuzavisnosti makroekonmskih kategorija i javnih rashoda, na određivanje uloge javnih rashoda, u uslovima budžetskog ograničenja, utiču i druge pojave i procesi u okviru budžetske procedure.

Na osnovu prethodno obrađenih celina, mogu se izvesti predlozi mera za poboljšanje efikasnosti upravljanja javnim rashodima, kao i njihovog pokrića budžetskim i vanbudžetskim sredstvima, što bi u krajnjoj instanci imalo poboljšanje efekata javnih rashoda na javni sektor u globalu.

Pre svega, prilikom planiranja javnih rashoda, potrebno je odrediti prioritete, poštujući sva budžetska načela. Budući da je svaka javna potreba od značaja za širu društvenu zajednicu, potrebno je razgraničiti ih na „bitne“ i „manje bitne“, i u skladu sa tim planirati mogućnost i izvore njihovog pokrića. Na ovaj način, država bi podmirila osnovne društvene potrebe, novčanim sredstvima odobrenih budžetom, gde bi se, vremenom, javni zajmovi indirektno usmerili na finansiranje vanrednih javnih rashoda, u većem delu.

Planiranje javnih rashoda i javnih prihoda po budžetskim godinama, mora težiti programskom načinu planiranja, ne samo u teoriji već i praktično, uzimajući u obzir da bi se time anulirala inertnost budžetskog sistema, i povećala efikasnost utroška odobrenih novčanih sredstava. Programsko planiranje budžetiranja bilo bi u skladu sa prethodno postavljenim prioritetima javnih potreba, a sve u skladu sa postojećim načelima, koji kako na državnom tako i na lokalnom nivou izvršne vlasti, garantuju poštovanje svih zakonskih i podzakonskih propisa koji regulišu ovu oblast društvene delatnosti.

Takođe, jedna od mera za poboljšanje uloge i funkcije javnih rashoda u uslovima budžetskog ograničenja, jeste podizanje nivoa svesti zaposlenih u javnom sektoru, o značaju i važnosti ove problematike. Naime, postavljanje efikasnih i savremenih mehanizama kontrole, počevši od planiranja, do distribucije, alokacije, i realizacije novčanih sredstava, koji su namenjeni pokriću javnih rashoda, uticalo bi na pružanje mogućnosti zaposlenima u javnom sektoru, da sagledaju širok spektar aktivnosti u okviru sistema planiranja, programiranja i budžetiranja.

Literatura

1. Raičević, Božidar (2008) *Javne finansije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, str. 35-78
2. Rouzen, Harvi; Gejer, Ted (2009) *Javne finansije*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, str. 194-558
3. Burda, Majkl; Viploš, Čarls (2012) *Makroekonomija – Evropski udžbenik*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, str. 49-515
4. Dragišić, Dragoljub; Ilić, Bogdan; Medojević, Branko; Pavlović, Milovan (2009) *Osnovi ekonomije – izabrani tekstovi*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, str. 325-331
5. Dimitrijević, Marina (2016) *Kompleksnost promena i domenu upravljanja javnim rashodima*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu, vol. 55, br. 72, str. 105-112
6. Trklja, Radmila; Dašić, Boban, Trklja, Milan (2015) *Budžet Republike Srbije – pregled prihoda i rashoda*, Ekonomski signali: Poslovni magazin, vol. 10, br. 2, str. 43-56
7. Ministarstvo finansija (2016) *Bilten javnih finansija – januar 2018. godine*, br. 161, str. 42-66
8. Raičević, Božidar; Ignjatijević, Svetlana; Milojević, Ivan (2016) *Finansijska analiza uticaja stranih direktnih investicija na ekonomski rast zemalja u razvoju*, Ekonomika poljoprivrede, vol. 63, br. 2, str. 649-663
9. Damnjanović, Radovan (2013) *Budžetska politika u makroekonomskoj politici i razvoju*, Odtor, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, br. 6/2013, str. 26-35
10. Ćurčić, Mihailo (2016) *Budžetski deficit Republike Srbije*, Odtor, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, vol. 2, br. 2, str. 51-59

IZVRŠENJE BUDŽETA U MINISTARSTVU ODBRANE⁶

Jelena Trandafilović⁷, Marija Lukić⁸, Saša Trandafilović⁹

Abstrakt

U radu se razmatra procedura izvršenja budžeta gde ono predstavlja najvažniji proces u budžetskom poslovanju. Budžet se i donosi da bi se izvršavao. Prema jednom shvatanju izvršenje budžeta predstavlja trošenje sredstava za određene potrebe i namene, a sa druge strane pored trošenja sredstava obuhvata i naplaćivanje prihoda tokom godine. Time se može reći da izvršenje budžeta obuhvata naplatu prihoda i trošenje sredstava. U Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije ovlašćena lica su obavezna da iz delokruga svojih nadležnosti obezbede urednu i pravovremenu uplatu prihoda i primanja na propisani podračun prihoda Ministarstva odbrane u okviru konsolidovanog računa Uprave za trezor Ministarstva finansija Republike Srbije.

Ključne reči: budžet, rashodi, prihodi, Ministarstvo odbrane.

Uvod

Budžet Republike Srbije je zakonski akt u kome prihodi i rashodi moraju biti uravnoteženi. Ministarstvo finansija kome su povereni poslovi izrade budžeta, razmatra sve zahteve, kontroliše da li su obuhvaćeni svi rashodi čiju obavezu izvršenja imaju odgovarajući korisnici budžetskih sredstava, formalno proverava druge potrebne radnje koje su aktom zatražene od korisnika budžetskih sredstava i ocenjuje mogućnost njihovog prihvatanja radi uključjenja u Nacrt zakona o budžetu.

U bilansu rashoda najveću stavku čine sredstva namenjena ostvarivanju zakonom utvrđenih prava (javne službe, socijalna zaštita, dečija zaštita), a zatim sredstva koja se izdvajaju za klasične državne funkcije (zarade zaposlenih, materijalni troškovi, posebne namene i drugo).

Tendencija konstantnog rasta javnih izdataka, znatni otpori naplati poreskih prihoda koji se, sve učestalije, manifestuju u populaciji poreskih obveznika i, shodno tome, veća ograničenja raspoloživih sredstava za finansiranje javnih potreba, primoravaju vlade širom sveta da se ozbiljnije pozabave krizom javnih finansija. Mere fiskalne konsolidacije, usmerene na smanjenje budžetskog (državnog) deficita i akumulacije javnog duga, nužni su koraci u pravcu prevazilaženja krize i obezbeđenja makroekonomske stabilnosti.

⁶ 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

⁷ Jelena Trandafilović, Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje, Ulica Nemanjina br. 30, Beograd, Srbija.

⁸ Marija Lukić, Vojska Srbije, Ulica Gradijska br. 7, Beograd, Srbija.

⁹ Vanredni profesor, dr Saša Trandafilović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karadorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija.

Pojmovno određenje budžeta

Budžet¹⁰ predstavlja sistematski prikaz prihoda i rashoda određene države za predviđeno razdoblje – jednu budžetsku godinu. On je sveobuhvatan plan prihoda i primanja i plan rashoda i izdataka, organizovan u dva odvojena računa:

- a) račun prihoda i primanja ostvarenih po osnovu prodaje nefinansijske imovine i rashoda i izdataka za nabavku nefinansijske imovine, i
- b) račun finansiranja.

Budžet se može primenjivati tek nakon njegovog usvajanja. Ukoliko je donet pre početka budžetske godine primenjivaće se njenim početkom. Budžet donet u toku godine se može primenjivati tek nakon njegovog donošenja i objavljivanja u glasniku.

Proces izvršenja budžeta započinje prvom uplatom u korist javnih prihoda. Obezbeđivanjem sredstava stvaraju se uslovi za izvršenje rashodne strane o čemu se staraju nadležni organi. To su organi državne uprave koji vode računa o budžetskom izvršavanju i imaju pravo da raspoložu prikupljenim sredstvima. Oni će, na osnovu plana izvršenja, prenositi sredstva korisnicima budžeta. To mogu biti direktni i indirektni korisnici. Indirektni korisnici su obično korisnici koji ova sredstva dobijaju posredstvom nadležnog ministarstva, fondova ili zajedničkih organizacija. Ove organizacije akumuliraju sredstva i prenose ih indirektnim korisnicima na osnovu posebnog odobrenja. Na ovaj način se postiže neposrednija kontrola trošenja budžetskih sredstava.

Zavisno od toga koju funkciju obavljaju u procesu izvršenja budžeta organi državne uprave mogu imati ulogu naredbodavca ili računopolagača. Naredbodavci imaju ovlašćenja da raspoložu sredstvima u budžetu. Oni donose naredbe za isplatu sredstava, to jest raspoređivanje uplaćenih javnih prihoda. Računopolagači su organi državne uprave koji prikupljaju sredstva, izvršavaju rashode po nalogu naredbodavca ili rukuju budžetskim sredstvima. Ova ovlašćenja su podeljena između nekoliko organa državne uprave, a najveći deo ovih ovlašćenja pripada organima ministarstva finansija i to upravi za trezor i poreskoj upravi. Oni mogu upravljati sredstvima ministarstva samo na osnovu naloga naredbodavca.

Izvršenje budžeta se odvija po planu o izvršenju budžeta. Takođe se u procesu izvršenja budžeta vodi dokumentacija i redovno se izveštavaju nadležni organi. Izveštaji se dostavljaju ministarstvu finansija, odnosno vladi, posredno i skupštinskim odborima, ali i inspekcijским i revizijskim službama koji mogu obaviti kontrolu izvršenja budžeta.

U budžetu se na rashodnoj strani formiraju pozicije stalnih i tekućih budžetskih rezervi. Sredstva stalne budžetske rezerve se koriste u izuzetnim situacijama kao što su elementarne nepogode ili vanrednim okolnostima kada nema sredstava za isplatu dospelih obaveza. U toku izvršenja budžeta se može pojaviti potreba za virmanisanjem sredstava. Virmanisanje podrazumeva izmenu namena i visine budžetskih sredstava i njihovu upotrebu, delimično ili u celini za zadovoljenje neke druge potrebe. Ako se pojavi takva situacija da u nekom delu

¹⁰ Zakon o budžetskom sistemu („Sl. glasnik RS“ br. 54/2009, 73/2010..., 103/2015, 99/2016, 113/2017).

budžeta nisu predviđena dovoljna sredstva za finansiranje izvesne potrebe, naredbodavac, umesto da traži naknadne kredite od predstavničkog dela može postupati na dva načina: ili da koristi sredstva budžetske rezerve ili da vrši virmanisanje. To znači prenošenje viška sredstava sa jedne namene na drugu namenu gde su sredstva nedovoljna. Virmanisanje predstavlja izuzetnu budžetsku meru koja je dozvoljena samo ako to naročite potrebe zahtevaju. Virmani se mogu vršiti jedino u okviru sredstava odobrenih u budžetu, odnosno finansijskom planu¹¹. Uspostavljanje narušene budžetske ravnoteže ili veće promene u nameni trošenja budžetskih prihoda naziva se rebalans budžeta.

U fazi izvršenja budžeta glavnu ulogu ima Ministarstvo finansija odnosno trezor kao njegov organizacioni deo.

Revizija budžeta i programa usmerenih na ciljeve

Državna revizorska institucija mora godišnje da revidira ispravnost izvršenja državnog budžeta. Budžet je instrument države, koga usvaja Narodna skupština po propisanom postupku. Državni budžet je važno sredstvo kojim vlada može da sprovodi makroekonomsku politiku. Autor Gerhard Steger navodi da je budžet izraz vladine politike i da su budžetski izdaci i prihodi centralno pitanje moći. Vlada je odgovorna za pravilno izvršenje državnog budžeta. Ona mora da obezbedi da se izdvajanja koriste u opredeljene svrhe i osigura sprovođenje postavljenih budžetskih ciljeva. Revizija državnog budžeta je složen zadatak i zahteva visoku usklađenost i efikasno obavljanje revizije (Stanojević Lj., 2014).

Na obim revizije završnog računa državnog budžeta utiče nekoliko faktora. Najvažnije su odluke koje se tiču ciljeva i svrhe revizije, broj direktnih korisnika budžeta koji će biti uključeni u revidiranje, način obavljanja revizije, izbor područja revizije i izbor forme izveštavanja. Revizija može da obuhvati samo završni račun budžeta na nivou države, kao celina, što znači da testiranjem neće biti obuhvaćeni pojedinačni direktni budžetski korisnici (Stanojević Lj., 2014).

U postupku planiranja revizije pojedinih oblasti, neophodno je da se uzme u obzir činjenica da rezultati detaljnog testiranja na odabranim uzorcima i drugi prikupljeni dokazi imaju dvojaku svrhu: da posluže revizoru za formiranje mišljenja pravilnosti rashoda budžeta i izvršenju finansijskog plana direktnog budžetskog korisnika, a zatim da zajedno sa rezultatima drugih obavljenih revizija direktnih budžetskih korisnika formiraju mišljenje o pravilnosti prihoda i rashoda državnog budžeta i izvršenju celokupnog državnog budžeta.

¹¹ Akt direktnog ili indirektnog korisnika budžetskih sredstava, kao i akt organizacija za obavezno socijalno osiguranje, koji uključuje i finansijske planove indirektnih korisnika sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje, izrađen na osnovu uputstva za pripremu budžeta u skladu sa smernicama za izradu srednjoročnih planova i projekcijama srednjoročnog okvira rashoda predviđenih Fiskalnom strategijom, koja sadrži procenu obima, prihoda i primanja i obim rashoda i izdataka za period od jedne ili tri godine.

Faza prikupljanja dokaza – u postupku revizije državnog budžeta, državni revizori će najviše postupaka obavljati u ministarstvu finansija, međutim glavni entitet mora biti vlada sa svojim ministarstvima nadležnim za sprovođenje budžeta.

U fazi pribavljanja dokaza, revizor je u potrazi za adekvatnim i odgovarajućim uveravanjima da finansijski izveštaji ne sadrže materijalno značajne pogrešne iskaze, da je entitet revizije ispoštovao sve relevantne zakonske odredbe, propise i politike, kao i da je testirana efikasnost internih kontrola.

U postupku obavljanja revizije državnog budžeta revizor će ispitati:

- da li su finansijski izveštaji pripremljeni u skladu sa odredbama budžetskog sistema, Zakonom o budžetskom računovodstvu ili uredbama, kao i drugim aktima ministarstva finansija.
- da li je u toku finansijske godine došlo do velikih promena u računovodstvenim politikama.
- da li su data objašnjenja za dostavljanje informacija, i da li su one obelodanjene.
- da li su budžetska sredstva korišćena u iznosu i za svrhe opredeljene od strane Narodne skupštine.
- da li je izvršenje državnog budžeta u skladu sa važećim propisima.
- da li su integralni finansijski izveštaji u saglasnosti sa saznanjima revizora u vezi sa budžetom, i da li su rezultat obavljenih revizorskih procedura.

Revizija u privatnom sektoru se završava izveštajem revizora koji je zapravo samo izrazio mišljenje. Revizija u javnom sektoru se zaključuje mišljenjem koje prati obiman revizorski izveštaj. Specifičnost revizije javnog sektora je i u tome da državni revizor formuliše mišljenje u dva dela: mišljenje o finansijskim izveštajima i posebno mišljenje o usklađenosti sa propisima (Stanojević Lj., 2014).

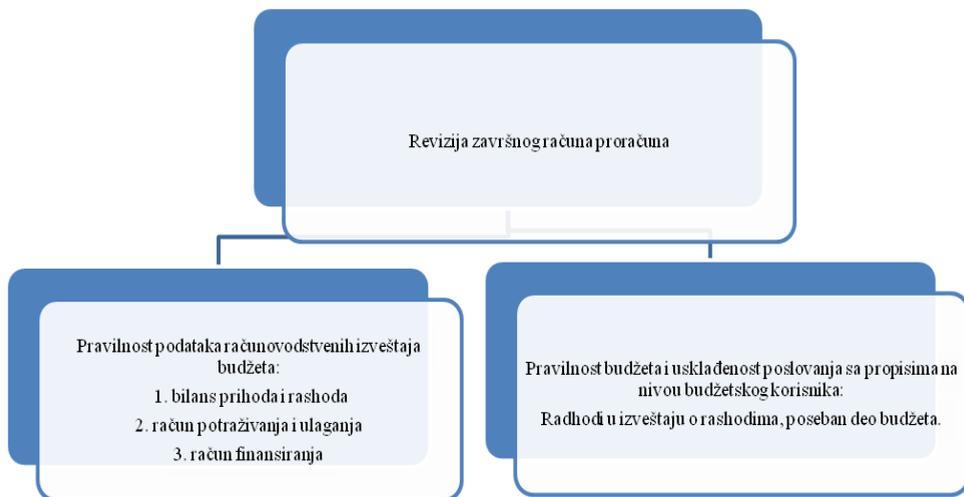
U postupku revizije završnog računa budžeta, revizor ima više mogućnosti izbora oblasti revidiranja. Glavna oblast ispitivanja je svakako opšti deo završnog računa budžeta koji sadrži tri finansijska izveštaja koji daju informacije o ukupnom budžetu. Oni sadrže podatke koji detaljnije iskazuju svakog direktnog korisnika budžeta u posebnom delu završnog računa.

Naredni važan deo revizije državnog budžeta je poseban deo završih računa budžeta koji nije samostalna oblast revidiranja, ali može da efikasno dopuni opšti deo revizije završnog računa budžeta. Formiranje mišljenja o pravilnosti trošenja državnog budžeta može se obaviti na dva načina:

- ispitivanjem poslovnih događaja u odnosu na skup podataka (prihodi i rashodi državnog budžeta),

- tretmanom izdataka podeljenom u nekoliko segmenata, gde se jedan podsegment sastoji od rashoda direktnih budžetskih korisnika iz određenog dela državnog budžeta (bilans rashoda).

Za reviziju državnog budžeta pored podataka i informacija u finansijskim izveštajima, od izuzetne važnosti je samo izvršenje budžeta. Predmet revidiranja su postupci i operativno funkcionisanje, koje vlada i pojedinačni direktni budžetski korisnici moraju da sprovedu u skladu sa zakonima i propisima: Zakon o budžetskom sistemu, Zakon o javnim službenicima i platama, pa i Zakon o javnoj nabavci i drugi podzakonski propisi, stavljaju pred zaposlene koji su direktno ili indirekto uključeni u izvršenje državnog budžeta, određene uslove i ograničenja. Predmet revidiranja u tim slučajevima nije evidentiranje transakcija u poslovnim knjigama, i njihovo prikazivanje u finansijskim izveštajima, već pravilnost poslovanja; u okviru revidiranja pravilnosti i usklađenosti izvršavanja državnog budžeta sa propisima je poseban predmet revidiranja preraspodele prava potrošnje, realizacije namenskih prihoda i rashoda budžeta i drugo (Stanojević, 2014).



Slika 1. Varijanta okvira revizije budžeta.

Prilikom pravilnosti izvršenja budžeta, važno je da revizor takođe proverava da li su budžetska sredstva pravilno preraspoređena na druge budžetske stavke. Identifikovana odstupanja ne predstavljaju nepravilnost jer je direktnim budžetskim korisnicima¹² u određenoj meri dozvoljeno da prenesu sredstva sa jedne stavke na drugu. Pravilno sprovođenje redistribucije zavisi od trenutnog budžeta koji je osnova za revizora u postupku ocenjivanja usaglašenosti potrošnje u odnosu na dozvoljeni nivo potrošnje. Ove preraspodele su u svakom državnom budžetu brojne.

¹² Organi i organizacije Republike Srbije, odnosno organi i službe lokalne vlasti.

Izvršenje budžeta Republike Srbije

Budžetski rashodi imaju funkciju finansiranja redovnih izdataka države, koji su potrebni za nesmetano funkcionisanje države, kao i drugih obaveza države (Trklja R., 2015). Pod javnim rashodima podrazumevamo rashode države i njenih organa, koji služe za finansiranje javnih potreba. Javni rashodi¹³ u neposrednoj su vezi sa javnim potrebama koje proističu iz funkcija i izdataka države, utvrđenih ustavom i zakonima određene zemlje. Za njihovo izvršenje državi su potrebna novčana sredstva koja predstavljaju njen rashod čija je visina i namena određena državnim budžetom. Rashodi državnog budžeta predstavljaju najvažnije sredstvo u ostvarivanju funkcije alokacije i raspodele, i u najznačajnijoj meri pomažu u ostvarivanju funkcije stabilizacije. Stavke na rashodnoj strani takođe se mogu grupisati prema različitim metodama.

Ekonomska nauka se trudi da rashode grupiše prvenstveno prema njihovom uticaju na makroekonomiju. Iza toga se krije stabilizaciona funkcija i tako grupisanje usmereno je prvenstveno prema uticaju rashoda na tražnju. Na osnovu toga razlikujemo:

- administrativne rashode,
- rashode radi održavanja infrastrukture,
- investicione rashode,
- finansijske transfere prema domaćinstvima, i
- transferi prema sektoru preduzeća.

Sve veći rast javnih rashoda u savremenim uslovima, kao i povećanje njihove uloge u ekonomskom životu predstavljaju problem u javnim finansijama klasifikovanja javnih rashoda u određen grupe, radi lakšeg proučavanja pojedinih kategorija rashoda (Dimitrijević M., 2016).

U savremenoj nauci razlikujemo veći broj javnih rashoda. Neki od ovih kriterijuma poznata su iz ranijih perioda, dok je izvestan broj nastao pod uticajem savremenih shvatanja u finansijskoj teoriji i politici. U finansijskoj nauci javni rashodi se klasifikuju na:

- redovne i vanredne,
- prema objektu trošenja,
- proizvodne i transferne,
- produktivne i neproduktivne,
- rentabilne i nerentabilne.

Tekući i investicioni rashodi

Ukupni rashodi se dele na: tekuće, kapitalne i neke budžetske pozajmice. Tekući rashodi predstavljaju konačne odlive sredstava iz budžeta, a koji nisu namenjeni nabavci nefinansijske imovine. Tekući rashodi su rashodi države koji se manifestuju kroz isplatu

¹³ Rashodi za robe, usluge i druga davanja koje država obezbeđuje bez direktne i neposredne nadoknade.

uvećanih sredstava za finansiranje plata radnika i službenika, kao i za davanje materijalnih dobara koja su neophodna za rad državnih organa. Kod transfernih rashoda država samo preraspodeljuje sredstva od poreskih obveznika drugim krajnjim korisnicima (Trklja R., 2015). Pored navedenih u tekuće rashode ubrajaju se i socijalni transferi kao rashodi države za isplatu penzija i invalidnina i razne vrste socijalne pomoći, zdravstveno osiguranje, obrazovanje itd.

Kapitalni rashodi obuhvataju sve isplate namenjene nabavci nefinansijske imovine, izgradnji građevinskih objekata i infrastrukture, nabavi opreme i zaliha, i kupovini zemljišta. Neto budžetske pozajmice predstavljaju rashode za nabavku finansijske imovine, koja za cilj ima sprovođenje određene državne politike.

Javni rashodi se danas pojavljuju u funkciji pospešivanja privrednog razvoja i uticaja na stabilizaciju privrednih tokova. Za ocenu efekata javnih rashoda na privredu nije bitan samo procenat izdvajanja iz društvenog proizvoda odnosno nacionalnog dohotka. Izuzetno je značajno i to u koje svrhe se troše sredstva koje država pribavi. Ukoliko država značajna sredstva iz budžeta ulože u privredu, i to u nekim sektorima koji su izuzetno značajni za privredni razvoj i veća izdvajanja iz nacionalnog dohotka, ne bi se moglo štetno reprodukovati.

Investicioni rashodi utiču na povećanje izvoza, smanjenje uvoza, brži razvoj pojedinih grana i područja. Investicioni ili kapitalni rashodi predstavljaju rashode kojima odgovara protivvrednost dobijena u ekonomskim dobrima kojim će se u budućnosti ostvariti prihodi. Drugim rečima investicioni rashodi dovode do direktnog ili indirektnog povećanja društvenog proizvoda (izgradnja privrednih objekata, komunalnih objekata). U drugu grupu javnih rashoda spadaju transferni javni rashodi koji se karakterišu time što se njima ne stvaraju nova ekonomska dobra niti se njima uvećava društveni proizvod. Oni vrše samo preraspodelu već ostvarenog društvenog proizvoda, tako što se prenose finansijska sredstva od jednog dela populacije ili privrede drugom delu populacije ili privrede. Tipičan primer transfernih javnih rashoda predstavljaju isplate socijalne pomoći, pomoć nezaposlenima, penzije, subvencije i kamate državnim zajmovima (Trklja R., 2015).

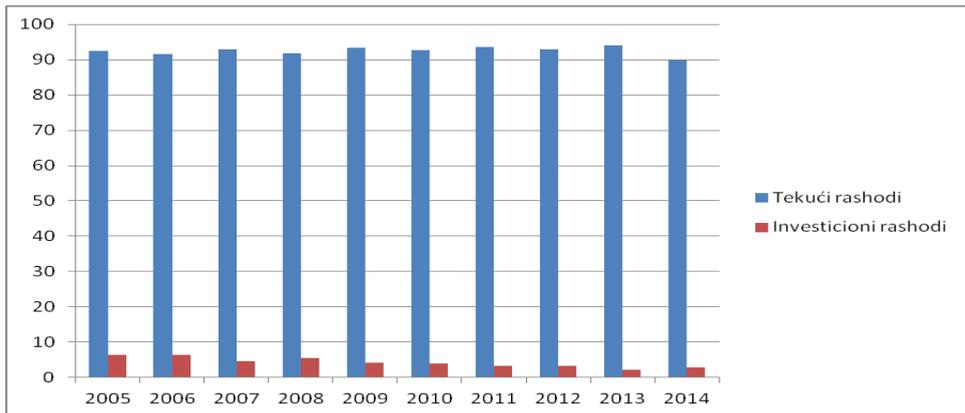
Tabela 1: Ukupni rashodi budžeta Republike Srbije u period od 2005-2014. godine.

Godine	Ukupni rashodi	Tekući rashodi	Kapitalni i investicioni rashodi	Budžetski krediti	Aktiviranje garancije
		у % од укупних расхода			
2005.	438.803,4	92,4	6,4	1,2	0
2006.	522.861,2	91,5	6,4	2	0,09
2007.	578.818,5	93	4,6	2,3	0,09
2008.	69.8771	91,7	5,6	2,4	0,23
2009.	748.640,3	93,4	4,1	2,2	0,29
2010.	815.148,4	92,7	3,9	3,1	0,33
2011.	880.567,1	93,6	3,2	2,8	0,37
2012.	1.001.630,5	92,9	3,4	3,3	0,37
2013.	1.012.997,9	94,1	2,1	3	0,78
2014.	1.127.944,6	89,7	2,8	4,9	2,63

Izvor: Trklja R., 2015.

U strukturi javnih rashoda budžeta Republike Srbije najveće učešće imaju tekući rashodi koji čine oko 90% (1.012.291 milijardi dinara) ukupnih rashoda. Kapitalni i investicioni rashodi zabeležili su tendenciju pada koji čine 2,1% do 6,4% ukupnih rashoda. Budžetski krediti zabeležili su tendenciju rasta koji čine od 1,2% do 4,9% ukupnih rashoda, dok krediti i aktivirane garancije čine manje od 3% u ukupnim rashodima.

Rast tekućih rashoda znatno je očigledniji od kapitalnih izdataka, ukazujući time i verovatnoću da su prihodi od privatizacije korišćeni za finansiranje tekuće potrošnje zapravo na povećanje plata i penzija u javnom sektoru.



Slika 2. Odnos između tekućih i investicionih rashoda Republike Srbije u period od 2005-2014. godine (Izvor: Trklja R., 2015.)

Na osnovu slike može se uočiti da tekući rashodi čine oko 90% ukupnih rashoda, dok investicioni rashodi čine do 10% ukupnih rashoda. Veoma je nepovoljan odnos tekuće i investicione potrošnje. Nivo javnih investicija u Republici Srbiji nije dovoljan da podrži održivi rast privrede.

Procedura izvršenja budžeta u Ministarstvu odbrane

Izvršenje budžeta se sastoji sa jedne strane u prikupljanju prihoda, a sa druge strane u finansiranju potreba državnih organa i institucija, korisnika budžetskih sredstava (Trandafilović S, 2013). Izvršenje budžeta je povereno organima uprave koji se u zavisnosti od svoje funkcije dele na naredbodavce i računopolagače. Naredbodavci su odgovorni za zakonitu, namensku, ekonomičnu i efikasnu upotrebu i korišćenje odobrenih budžetskih sredstava. Rukovodilac organa koji se finansira iz budžeta je naredbodavac njegovog izvršenja. To je lice koje je ovlašćeno da upravlja državnom imovinom, da se stara o prikupljanju javnih prihoda i da odlučuje o raspodeli finansijskih sredstava za tekuću godinu, na osnovu zakona o budžetu. Za sredstva koja su u budžetu utvrđena za potrebe odbrane, naredbodavci mogu biti i rukovodioci organizacijskih jedinica MO i starešine jedinica, odnosno ustanova vojske koje ovlasti

ministar odbrane. Naredbodavac ima pravo da stvara obaveze i da ovlašćuje druga lica da rukuju novcem, i materijalnim vrednostima, i u tom smislu određuje računopolagača za izvršenje budžeta.

Računopolagač je odgovoran da se odobrena sredstva koriste za utvrđene namene, i u skladu sa važećim propisima o materijalnom i finansijskom poslovanju. Računopolagač, za razliku od naredbodavca, nema pravo da angažuje budžetska sredstva, već samo da izvršava naredbe koje su izdate u okviru odobrenih sredstava i u skladu sa zakonskim propisima o materijalno – finansijskom poslovanju. On je dužan da se stara o državnoj imovini i trošenju finansijskih sredstava, i u tom svojstvu, kontroliše i rad naredbodavca. Za svoj rad računopolagač odgovara naredbodavcu i finansijskom organu uprave (Žugić R, 2008).

Dužnosti i prava naredbodavca u MO i VS su da:

- organizuje rad na izvršavanju finansijskog plana, pri čemu je odgovoran za:
- sprovođenje odredaba ovog pravilnika i drugih opštih propisa o materijalnom i finansijskom poslovanju,
- izbor prioriteta prilikom stvaranja obaveza,
- ostvarivanje i naplatu prihoda,
- donošenje rešenja o povraćaju više naplaćenih i pogrešno uplaćenih prihoda i novčanih sredstava iz drugih izvora,
- tačnost evidencija o odobrenju novčanih sredstava, izvršavanju rashoda i ostvarivanju prihoda.
- izvršava finansijski plan u granicama ovlašćenja i odobrenih novčanih sredstava po namenama i ostvaruje prihode na zakonit i racionalan način, pri čemu:
- donosi rešenja i druga akta i zaključuje ugovore o nabavkama, radovima i uslugama,
- donosi rešenja o prodaji i davanju stvari u zakup,
- odlučuje o vršenju usluga,
- određuje lica u komisije za nabavke, radove i usluge, prodaju i uzimanje i davanje stvari u zakup,
- reguliše čuvanje i prenos novčanih sredstava,
- organizuje mesečne, periodične i godišnje analize finansijskog poslovanja i u propisanim rokovima, i na propisani način izveštava o izvršenju fin. planova.
- organizuje vođenje poslovnih knjiga i evidencija i odgovoran je da se:
- knjigovodstvene isprave pravovremeno i ispravno sačinjavaju i u propisanim rokovima dostavljaju na knjiženje,

- knjiže utvrđene manjkove, oštećenja i viškove novčanih sredstava i stvari,
- pravovremeno pokreće postupak za raspravljanje manjkova, oštećenja, zaduženja i drugih potraživanja, analizira ih i stara se da se reše u propisanim rokovima.
- izvršava zadatke u vezi sa prestankom poslovanja,
- vrši nadzor nad radom organa i lica koja obavljaju finansijsko poslovanje¹⁴.

Dužnosti i prava računopolagača u MO i VS:

- proverava i utvrđuje zakonsku ispravnost i računsku tačnost knjigovodstvenih isprava pre isplate,
- u slučajevima predviđenim ovim pravilnikom, upozorava naredbodavca na nezakonitost naredbe za isplatu ili drugog akta o raspolaganju novčanim sredstvima,
- po posebnom ovlašćenju izdaje naloge za isplatu sa računa,
- stara se o blagovremenoj i pravilnoj isplati stvorenih obaveza i o pravilnom obračunavanju i uplaćivanju propisanih poreza, doprinosa i drugih obaveza,
- na osnovu zakonskih propisa, odredaba ovog pravilnika i po pisanom naredjenju naredbodavca, rukuje novčanim sredstvima,
- vodi poslovne knjige i evidencije o novčanim sredstvima i o izvršavanju godišnjeg plana rashoda i ostvarivanju prihoda,
- dostavlja izveštaje,
- zahteva blagovremeno pravdanje privremenih isplata,
- upozorava nadležne organe na blagovremenu naplatu potraživanja,
- stara se o blagovremenom raspravljanju i isplati depozita,
- izrađuje analize stanja evidentnih zaduženja i stanja po ostalim računima i predlaže naredbodavcu preduzimanje odgovarajućih mera,
- obavlja i druge poslove propisane ovim pravilnikom koje mu nadležni starešina odredi.

Izvršenje budžeta predstavlja najvažniji proces u budžetskom poslovanju. Sastoji se sa jedne strane u prikupljanju prihoda, a sa druge strane u finansiranju potreba – stvaranju obaveza korisnika budžetskih sredstava (Žugić R, 2010)

Prihodi i primanja ministarstva odbrane su:

- tekuća primanja iz budžeta,

¹⁴ Pravilnik o finansijskom poslovanju u MO i VS ("Službeni vojni list", br. 17/11, 3/13, 12/14 i 9/17).

- primanja od prodaje stvari,
- prihodi od davanja u zakup nepokretnosti u državnoj svojini na korišćenju u MO i VS,
- primanja od otkupa stanova, garaža i poslovnih prostora,
- prihodi od vršenja usluga i izvođenja radova,
- kamate na plasirana sredstva prihoda i primanja MO i VS uz saglasnost ministra nadležnog za poslove finansija,
- novčane donacije,
- ostali prihodi i primanja u skladu sa zakonom¹⁵.

Prihodima MO i VS smatraju se novčana sredstva koja su ostvarena prodajom stvari i imovinskih prava i njihovim davanjem u zakup, odnosno ustupanjem na privremeno korišćenje uz naknadu, prihodi ostvareni delatnošću jedinica, ustanova i organa prodajom vlastitih proizvoda i vršenjem usluga, kao i ostali prihodi koji se ostvaruju u skladu sa zakonom.

U MO i VS ovlašćena lica u obaveza da iz delokruga svojih nadležnosti obezbede urednu i pravovremenu uplatu prihoda i primanja na propisani podračun prihoda MO u okviru konsolidovanog računa Uprave za trezor Ministarstva finansija RS. Pri tome, prihodi ostvareni novčanim donacijama evidentiraju se u finansijskom knjigovodstvu Računovodstvenog centra. Novčane donacije se ostvaruju i uplaćuju u skladu sa propisima o donacijama i zaključenim međunarodnim sporazumima u oblasti odbrane i vojne saradnje.

U MO i VS obaveze se mogu stvarati samo do visine odobrenih novčanih sredstava prema namenama za tekuću budžetsku godinu. Po osnovu prihoda i novčanih sredstava iz drugih izvora, obaveze se mogu stvarati samo nakon naplate odgovarajućeg iznosa. Izuzetno, kada to zahtevaju priroda nabavke, rada ili usluge i interesi odbrane, obaveza se može stvoriti i višegodišnjim ugovorom, pri čemu godišnja obaveza za plaćanje ne može biti veća od sredstava odobrenih za odgovarajuću namenu odnosno rashod. Prilikom preuzimanja obaveza, ovlašćena lica u MO i VS su dužna da se pridržavaju propisa o budžetskom sistemu i smernica o rokovima i uslovima plaćanja, koje određuje ministar nadležan za poslove finansija.

Zaključak

Izvršenje budžeta se odvija po planu o izvršenju budžeta. Takođe se u procesu izvršenja budžeta vodi dokumentacija i redovno se izveštavaju nadležni organi. U budžetu se na rashodnoj strani formiraju pozicije stalnih i tekućih budžetskih rezervi. Sredstva stalne budžetske rezerve se koriste u izuzetnim situacijama kao što su

¹⁵ Pravilnik o finansijskom poslovanju u MO i VS ("Službeni vojni list", br. 17/11, 3/13, 12/14 i 9/17).

elementarne nepogode ili vanrednim okolnostima kada nema sredstava za isplatu dospelih obaveza.

Struktura javnih rashoda budžeta Republike Srbije pokazuje da najveće učešće imaju tekući rashodi koji čine oko 90% ukupnih rashoda. Kapitalni i investicioni rashodi zabeležili su tendenciju pada. Znatno je očigledan rast tekućih rashoda od kapitalnih izdataka, čime se ukazuje da su prihodi od privatizacije korišćeni za finansiranje tekuće potrošnje na povećanje plata i penzija u javnom sektoru. Veoma je nepovoljan odnos tekuće i investicione potrošnje. Nivo javnih investicija u Republici Srbiji nije dovoljan da podrži održivi rast privrede.

Budžet se može primenjivati tek nakon njegovog usvajanja, a proces izvršenja budžeta započinje prvom uplatom u korist javnih prihoda. Obezbeđivanjem sredstava stvaraju se uslovi za izvršenje rashodne strane o čemu se staraju nadležni organi koji vode računa o budžetskom izvršavanju i imaju pravo da raspoložu prikupljenim sredstvima.

Literatura

1. Dimitrijević, M (2016), Kompleksnost promena u domenu upravljanja javnim rashodima,
2. Žugić, R (2010), Vodič kroz budžet, Finansijski plan odbrane,
3. Žugić, R (2008), Vodič kroz budžet, Finansijski plan odbrane,
4. Žugić, R (2007), Civilna kontrola vojske, kontrola budžeta.
5. Zakon o budžetskom sistemu („Sl. glasnik RS“ br. 54/2009, 73/2010..., 103/2015, 99/2016, 113/2017),
6. Izveštaj o reviziji završnog računa budžeta R.Srbije za 2013. godinu. Republika Srbija, DRI (2014)., Beograd,
7. Stanojević Ljubiša, Vidović Zdenka., (2014). Revizija javnog sektora, Poslovni biro, Beograd,
8. Trklja, R; Dašić, B; Trklja, M; (2015). Budžet Republike Srbije, Pregled prihoda i rashoda,
9. Trandafilović, S; Knežević, M; (2013). Finansiranje sistema odbrane i programsko budžetiranje,
10. Uredba o budžetskom računovodstvu („Sl. glasnik RS“ br. 125/2003 i 12/2006).

ELEKTRONSKO PLAĆANJE I ELEKTRONSKI NOVAC

Dalibor Krstić¹, Oliver Bakreski², Sava Damnjanović³

Abstrakt

Nove tehnologije, podržane inovacijama u enkripciji i internetu uvode promene u globalnu ekonomiju, uključujući i razmenu na tržištu kroz razvoj novca i platnog sistema čineći je efikasnijom i sigurnijom. I Republika Srbija kroz svoje zakonodavstvo implementira elektronski novac u sistemu plaćanja.

U radu ćemo pokušati da damo odgovor na pitanje da li se krećemo ka bezgotovinskom društvu analizirajući elektronsko plaćanje i elektronski novac u platnom sistemu analizirajući pogodnosti i mane ovog vida plaćanja, kao i da napravimo razliku između pojmova elektronski novac i digitalne valute jer se sve više kroz stručnu literaturu izjednačavaju pojmovi elektronski novac i digitalne valute od kojih je najpoznatija bitcoin.

Ključne reči: *elektronsko plaćanje, elektronski novac, nova ekonomija, izdavaoci elektronskog novca, digitalna valuta.*

ELECTRONIC PAYMENT AND ELECTRONIC MONEY

Abstract

New technologies, supported by innovations in encryption and the Internet, are introducing changes to the global economy, including the exchange of the market through the development of money and payment systems, making it more efficient and secure. The Republic of Serbia, through its legislation, implements electronic money in the payment system.

In this paper, we will try to give an answer to the question of whether we are moving towards a non-cash company by analyzing electronic payments and electronic money in the payment system by analyzing the benefits and disadvantages of this form of payment, as well as to make the distinction between electronic money and digital currency terms as more and more professional literature is equated with the terms electronic money and digital currency, the most famous of which is bitcoin.

Ključne reči: *electronic payment, electronic money, new economy, electronic money issuers, digital currency.*

¹ Dalibor Krstić, M.A., Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Docent, dr Oliver Bakreski, Filozofski fakultet, Skoplje, Republika Makedonija.

³ Sava Damnjanović, M.A., Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karadorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija.

Uvod

Sa razvojem informatike kao jedne od najprofitabilnijih privrednih grana današnjice, povećava se konkurencija na finansijskom tržištu, iz razloga što je značajno olakšan pristup informacijama. Stepem promena koje ovaj razvoj nosi sa sobom možda najbolje ilustruje nastanak virtuelnih banaka (koje nemaju fizičkih filijala i kod kojih su potrebe za brojem zaposlenih minimalne) i sve veće korišćenje digitalnih valuta, kao jednu od najvećih tehnoloških inovacija nastalu u procesu ubrzanog razvoja informaciono komunikacionih tehnologija u oblasti razvoja elektronskog poslovanja.

Era računara i informatike stvorila je uslove za globalizaciju poslovanja, odnosno doprinela je potpunijoj integraciji lokalnog, nacionalnog i internacionalnog tržišta.

Banke su shvatile da nije dovoljno da imaju samo Internet prezentacije koje dobro izgledaju. Danas se postavljaju dodatni zahtevi da prezentacije moraju da pruže i nešto više, da budu interaktivne, multimedijale i da omogućavaju kompletno poslovanje direktno na Internetu. Zbog toga su banke u svoje Internet poslovanje uvele niz inovacija (virtualne poslovnice, specijalne finansijsko-softverske programe koji brinu o budžetu klijenata, ulaganjima...). Ipak i pored pomenutih inovacija ponuda bankarskih proizvoda i usluga gotovo uniformna.

Modeli elektronskog poslovanja

Elektronsko poslovanje se razvijalo u dva pravca. Prvi je trebao da omogućiti kompanijama da brže i lakše prenesu novac i informacije između sebe, odnosno bio je usmeren na međusobnu saradnju dva pravna lica, a drugi, noviji, u fokusu ima krajnje korisnike proizvoda ili usluga (kupce/klijente). Danas je opšteprihvaćen koncept da elektronsku korespondenciju (poslovnih transakcija i informacija) predstavljaju: institucija iz sektora javne uprave, kompanija i klijenata. Zavisno od relacija u kojima se odvija elektronska razmena poruka između ova tri tipa učesnika razlikujemo 9 karakterističnih modela elektronskog poslovanja, od kojih su najzastupljeniji B2B i B2C.

Tabela 1: Modeli elektronskog poslovanja

	Javna i državna uprava (Government)	Kompanija (Business)	Potrošač (Consumer)
Javna i državna uprava (Government)	G2G Npr. koordinacija	G2B Npr. informisanje	G2C Npr. informisanje
Kompanija (Business)	B2G Npr. Komunikacija vlade sa poslovnim partnerima	B2B Npr. Elektronsko bankarstvo i trgovina	B2C Npr. Elektronsko bankarstvo i trgovina
Potrošač	C2G	C2B	C2C

(Consumer)	Npr. Naplata poreza	Npr. Upoređivanje cena	Npr. Aukcijska tržišta
------------	------------------------	---------------------------	------------------------

Izvor: NBS

Narodna banka Srbije intenzivno sprovodi brojne aktivnosti na usaglašavanju nacionalne regulative s propisima Evropske unije iz oblasti platnih sistema. Kao rezultat tih aktivnosti usvojen je Zakon o platnim uslugama, koji uvodi značajna unapređenja i modernizaciju postojećeg sistema, kao i usklađivanje s direktivama EU (Directive 2007/64/EC on payment services in the internal market, Directive 98/26/EC on settlement finality in payment and securities settlement systems i Directive 2009/110/EC on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions). Za ovaj rad je najbitnija novost ta što je ovim zakonom uveden elektronski novac i uređeno njegovo izdavanje.

Sistem elektronskog plaćanja

Sistem elektronskog plaćanja predstavlja specifičan segment elektronskog poslovanja, a njegov važan segment predstavlja elektronski novac.

Instrumenti elektronskih plaćanja su:

- Platne kartice,
- Elektronski čekovi,
- Softverski novac.

Neki od važnijih datuma vezanih za razvoj elektronskog plaćanja jesu:

- 1914 - Western Union
- 1950 - Diners predstavio prvu charge karticu;
- 1958 - Bank of America predstavila prvu bankovnu karticu (Bank Americard);
- 1965 - Eurocard ustanovljen u Belgiji;
- 1967 - Osnovana Međubankarska organizacija za kartičarstvo (Interbank Card Association) od strane američkih banaka;
- 1968 - Interbank Card Association (ICA) i Eurocard oformili savez;
- 1974 - osnovan Eurocheque International;
- 1977 - Bank Americard postala Visa International;
- 1979 - ICA postaje Mastercard International;
- 1988 - MasterCard postaje dioničar u Eurocard International & EPSS;
- 1992 - Eurocard, Eurocheque & EPSS su se spojili u Europay International;
- 2003 - Europay International nestaje u spajanju s MasterCard International i postaje MasterCard International...

Sistemi elektronskog plaćanja koji se najčešće koriste u Republici Srbiji su:

- PostNet,
- E-banking,
- Qvoucher,
- Limundo Cash,

- PlatiMo,
- PayPal.

Digitalne valute, a naročito one koje koriste decentralizovani način plaćanja kroz razvijenu mrežu mehanizma plaćanja⁴ su inovacije koje mogu izazvati značajne promene na finansijskim tržištima i ekonomiju. Ove novine mogu izazvati probleme u poslovnim modelima i sistemima kreirajući potpuno nove ekonomske odnose. U digitalne valute spada elektronski novac, koji predstavlja digitalni način plaćanja i ima vrednost u “fiat” novcu. CPMI⁵ definiše elektronski novac kao elektronski skladištenu vrednost na uređaju kao što je kartica ili hard disk na personalnom računaru. Prema direktivi EU, 2000/46/EC o osnivanju, poslovanju i prudencijalnoj superviziji institucija koje izdaju elektronski novac, elektronski novac treba da podrazumeva novčanu vrednost kao tvrdnju izdavaoca koji je smešten na elektronskom uređaju, izdat u visini sredstava stvarnog novca i prihvaćen kao sredstvo plaćanja od strane učesnika na tržištu. Elektronski novac omogućava kupovinu roba i usluga pomoću računara u okviru virtuelnog sveta interneta, čineći platni sistem brzim i jeftinijim za krajnje potrošače i trgovce. Sistem elektronskog novca predložio je David Chum još 1982. Prva banka koja je ponudila račune sa elektronskim novcem bila je Mark Twain banka iz Sent Luisa u Misuriju.

Elektronski novac omogućava kupoprodaju robe i usluga preko interneta, u brzom vremenskom roku, s bilo koje lokacije. Pored plaćanja proizvoda i usluga, moguće je vršiti prenos elektronskog novca između lica koja ga poseduju. Dakle, elektronski novac predstavlja zamenu za gotov novac, s tom razlikom što se čuva u elektronskoj ili magnetnoj formi.

Najčešći oblici e-novca su:

- Pre-funded personalizovane online šeme:
- Online (netradicionalni bankarski računi),
- Dostupne preko Interneta ili mobilnog telefona,
- Card-based e-money (e-novčanici):
- Smešten na čipu koji je ugrađen na kartici,
- Kartica se ne koristi za informaciju o računu već za autentifikaciju.

Prva forma elektronskog novca bila je debitna kartica koja i dan danas funkcioniše (Visa i MasterCard). Naprednija forma elektronskog novca je stored-value kartica u kojoj je unapred zabeležen iznos novca u vidu elektronskog zapisa (pre-paid kartice za mobilne telefone, smart kartice). Treća forma elektronskog novca često se naziva i e-gotovinom, a koristi se na internetu radi kupovine dobara i usluga. (Mishkin, 2006)

⁴ “distributed ledger”, termin koji se najčešće upotrebljava za objašnjavanje glavne inovacije koja omogućava primenu decentralizovanog mehanizma plaćanja. Ovaj mehanizam omogućava direktne transakcije “peer to peer” i eliminiše potrebu za posrednikom. (centralna banka npr.)

⁵ Comitee on Payments and Market Infrastructures, Bank for International Settlements

Treba razlikovati pojmove elektronski novac i digitalna valuta. U svetu postoji na stotine digitalnih valuta baziranih na principu “distributed ledgers” koje se trenutno koriste, koje su u fazi razvoja su ili su bile predstavljene i odmah nestale ne utičući na monetarnu politiku zbog više razloga.

Prvi razlog je, što ove digitalne valute svoju vrednost imaju isključivo na bazi ponude i tražnje njih samih, početna vrednost im je jednaka nuli. Za razliku od tradicionalnog elektronskog novca, ove valute nemaju podršku centralnog autoriteta u smislu razmenljivosti za fiat novac. Primer su internet kuponi, avionske milje idr.

Druga razlika se ogleda u načinu na koji se vrši transfer vrednosti od kupca do prodavca. Do skora, “peer to peer”⁶ odnos se koristio isključivo za novac u fizičkom obliku. Elektronska plaćanja su se obavljala preko neke centralizovane institucije, koja je garantovala sigurnost transakcije. Većina ovih digitalnih valuta pomoću “distributed ledger” mehanizma plaćanja koristi “peer to peer” razmenu elektronske vrednosti.

Sledeća razlika je institucionalne prirode. Kod tradicionalnog elektronskog novca, postoji nekoliko institucija koje su ovlašćene za izdavanje elektronskog novca od strane države ili drugog zakonodavnog tela.

Elektronski novac u Republici Srbiji mogu izdavati:⁷

- banka;
- institucija elektronskog novca;
- javni poštanski operator;
- Narodna banka Srbije;
- Uprava za trezor ili drugi organi javne vlasti u Republici Srbiji, u skladu sa svojim nadležnostima utvrđenim zakonom.

Obzirom na to da elektronski novac nema fizičko svojstvo, da postoji u digitalnom obliku, virtuelno, da je predstavljen brojevanim sistemom koji postoji u memoriji računara, te kao takav ne poznaje geografske granice i može se praktično u trenutku prebaciti na velike udaljenosti, mogućnosti za njegovu zloupotrebu su neograničene, kao što su pranje novca, finansiranje terorizma, poreska evazija i slično. Od izuzetne važnosti je obezbediti osećaj sigurnosti i poverenja u tu meru vrednosti, jer poverenje je osnovni element ekonomskih transakcija i važan segment ekonomskog razvoja. Digitalne novčanice sastoje se od izvjesnog broja bitova. Prema tome, postoji mogućnost kopiranja ovih novčanica i njihovog puštanja u opticaj. Ovaj fenomen poznat je pod nazivom problem dvostrukog trošenja. Zbog toga, platni sistem mora da poseduje mehanizme za prepoznavanje i prevenciju ponovljenih plaćanja istim digitalnim novčanicama. U mnogim zemljama postoji organizovani kriminal kada su platne katicice u pitanju. Neki od mehanizama su pravljenje duplikata kartica, kradja i snimanje korisnika koji koristile bankomate (kako bi se došlo do lozinki), lažna

⁶ Peer to peer (jednak jednakom) je model razmene poruka između korisnika putem interneta kao mreže, gde se uloga servera isključuje.

⁷ Zakon o platnim uslugama, član 10

dokumenta... Takođe može biti narušena privatnost kupca jer se elektronski novac može lako pratiti. Nasuprot tome je lakše pranje novca, ukoliko se ne obezbijede mehanizmi provjera, ili korišćenje usluga banaka koje svojim klijentima garantuju 100% anonimnost (banke u Švajcarskoj, Americi, nekim ostrvima).

Odgovor na ova i druga pitanja sadržan je u opštem modelu kreiranja elektronskog novca. Da bi ovaj model mogao da funkcioniše, mora da bude ispunjena određena tehnologija zaštite:

- rešenja zasnovana na kriptografiji
- rešenja digitalnih potpisa
- rešenja digitalnih sertifikata
- rešenja na bazi biometrijske tehnologije .

Postupak zaštite zasniva se na enkripciji i to na metodu RSA⁸.

- Institucija koja izdaje elektronski novac poseduje par RSA ključeva: javni i privatni. Svaki novčić koji korisnik želi da koristi ima svoj serijski broj kako bi se izbeglo dupliranje.
- Kreiranje elektronskog novca obavlja se u nekoliko koraka: (Živković et al, 2012)
- Korisnik kreira novčiće željene vrednosti,
- Prosleđuje ih banci na digitalno potpisivanje,
- Banka digitalno potpisuje novčić,
- Vraća digitalno potpisan elektronski novac korisniku.

Opisani model kreiranja novca predstavlja centralizovani model. Pored njega, digitalne valute mogu biti kreirane i u decentralizovanom i hibridnom modelu.

Zaključak

Definicija novca kao svakog opšteprihvaćenog sredstva plaćanja dobara i usluga navodi nas na pomisao da je ponašanje ljudi zapravo ono što definiše novac. Ono što neko sredstvo čini novcem u stvari je verovanje ljudi da će to sredstvo drugi prihvatiti prilikom plaćanja.

Kao što znamo, mnoga sredstva imala su tu ulogu u prošlosti, počev od zlata, pa do papirnih novčanica i čekovnih računa. Da bismo izmerili novac, odnosno definisali novčanu masu, moramo imati preciznu definiciju koja tačno određuje koja bi sredstva trebalo da budu njome obuhvaćena. Pogodnost elektronskog novca navodi na pomisao da ćemo se ubrzo pretvoriti u bezgotovinsko društvo u kome će se sva plaćanja obavljati elektronskim putem. Ova ideja o bezgotovinskom društvu postoji već decenijama, ali se još uvek nije obistinila.

Iako elektronski novac može biti pogodniji i efikasniji u platnom sistemu nego papirne novčanice, nekoliko faktora utiče na održavanje sistema zasnovanog na

⁸ River-Shamir-Adleman, algoritam koji se koristi pri asimetričnoj enkripciji.

papirnim novčanicama. Prvo, uspostavljanje računarske i telekomunikacione mreže, kao i mreže čitača kartica, što je neophodno da bi elektronski novac postao dominantna forma plaćanja, veoma je skupo. Drugo, kada su u pitanju elektronska sredstva plaćanja, postavlja se pitanje sigurnosti i privatnosti korisnika elektronskih sredstava plaćanja.

Literatura

1. Mishkin F. 2006. Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta. Data status Beograd.
2. Živković A., Kožetinac G. 2013. Monetarna ekonomija. CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
3. Živković A., Stankić R., Marinković S. 2012. Bankarsko poslovanje i platni promet, CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
4. Goodhart C. 1988. The Evolution of Central Banks, MIT Press Books.
5. FATF. June 2015. Guidance for a Risk-Based Approach: Virtual Currencies.
6. The FCA's role under the Electronic Money Regulations 2011, Financial conduct authority, June 2013
7. Committee on Payments and Market Infrastructures (CPMI). 2015. Digital Currencies, November 2015, Bank for International Settlements.
8. Badev A., M. Chen. 2014. Bitcoin: Technical Background and Data Analysis, Finance and Economics Discussion Series. Board of Governors of the Federal Reserve System.
9. European Central Bank. 2012. Virtual Currency Schemes.
10. Zakon o platnim uslugama (Sl.glasnik RS broj. 139/2014)
11. www.nbs.rs

INTERNA KONTROLA KAO INSTRUMENT ZA SPREČAVANJE KRADA I PREVARA U HOTELSKOM POSLOVANJU

Milan Milunović¹, Predrag Jovičević², Milorad Zekić³

Abstrakt

Kontrola kao funkcija provere se koristi u najrazličitijim i najraznovrsnijim područjima ljudske aktivnosti. Kod svakog preduzeća, kontrola predstavlja stručni i sistematski nadzor, zasnovan na ispitivanju, upoređivanju i prosuđivanju njegovog poslovanja. Kada govorimo o hotelijerskoj delatnosti odnosno hotelu kao njenom najreprezentativnijem smeštajnom objekta, kontrola je, kao neki stalni mehanizam, involvirana u svaku njenu poslovnu funkciju i uključena u samu organizaciju hotelijerskih kompanija. U tom smislu, kontrola deluje preventivno na izvršavanje poslovnog procesa i obavlja se tekuće sa odvijanjem samog procesa. Primenjen na nivou celine hotelskog preduzeća, ovaj princip indicira potrebu organizovanja posebnih i samostalnih sektora tj. odeljenja za obavljanje funkcija nabavke, pripreme, proizvodnje, procesa usluživanja, prodaje, računovodstva, finansija itd.

Organizacija poslovanja, u skladu s navedenim principima, zahteva da dva ili više lica ili odeljenja učestvuju u svakoj transakciji na taj način da rad jednog služi kao dokaz ispravnosti rada drugog.

Ključne reči: *interna kontrola, prevare, poslovanje.*

INTERNAL CHECKING AS INSTRUMENT FOR PREVENTING ROOF AND BEHAVIOR IN HOTEL BUSINESS

Abstract

Control as a check function is used in the most diverse and diverse areas of human activity. For each company, control is professional and systematic control, based on the examination, comparison and judgment of its business. When we talk about hotel business or hotel as its most representative accommodation, control, as a permanent mechanism, is involved in all its business functions and is included in the organization of hotel companies. In this sense, control acts preventively in the execution of the business process and is carried out with the ongoing process itself. Applied at the level of the entire hotel company, this principle indicates the need for organizing special and independent

¹ Docent, dr Milan Milunović, Uprava za budžet, Ministarstvo odbrane, Ulica Birčaninova br. 5, Beograd, Srbija.

² Vanredni profesor, dr Predrag Jovičević, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Ulica Jevrejska br. 24, Beograd, Srbija.

³ Docent, dr Milorad Zekić, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karadorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija.

sectors, departments for carrying out the functions of procurement, preparation, production, process of servicing, sales, accounting, finance, etc.

The organization of the business, in accordance with the above principles, requires two or more persons or departments to participate in each transaction in such a way that the work of one serves as proof of the correctness of the work of the other.

Key words: *internal control, scams, business.*

Uvod

Postoje različite vrste kontrole, u zavisnosti od kriterijuma prema kojima se vrše podele. Ipak, najvažnija je podela kontrole na unutrašnju (internu) i spoljašnju (eksternu).

Unutrašnju ili internu kontrolu karakterišu dve bitne činjenice:

- ona je uključena u pojedine delove hotelskog radnog, tj. poslovnog procesa sa kojima predstavlja jednu organsku celinu pa se obavlja tekuće sa odvijanjem samog procesa,
- tu kontrolu, kroz odgovarajući sistem organizacije obavljaju u malim hotelskim preduzećima njihovi vlasnici, dok u velikim međunarodnim i globalnim hotelskim preduzećima - hotelskim lancima funkciju kontrole vrše specijalizovana odeljenja za kontrolu, ili su ona, pak smeštena u sektoru finansija. Glavni izvršni direktor računovodstva obično se zove kontrolor zbog činjenice što je osnovna svrha računovodstvenih podataka da pomognu kontroli poslovanja. Kontrolor je deo visoke upravljačke (menadžerske) grupe koja je odgovorna za vođenje hotelskog poslovanja, određivanje ciljeva i nadgledanje ispunjenosti (dostignutosti) tih ciljeva.⁴

S obzirom na njenu sveobuhvatnost, interna kontrola, predstavlja osnovni i najvažniji oblik kontrole u hotelijerskom preduzeću (pravnom licu, korporaciji, privrednom društvu, firmi, kompaniji...) Zbog toga je ona podjednako značajna za sve nivoe menadžerskog delovanja u hotelijerskim (hotelskim) kompanijama.

Interna kontrola ujedno predstavlja i polaznu osnovu prilikom ispitivanja poslovanja hotelijerskog preduzeća odnosno hotela pa se na nju oslanjaju ostali oblici nadzora kao što su eksterna kontrola i revizija.

Sistem interne kontrole se sastoji od svih mera i metoda koje se primenjuju u hotelskom preduzeću u cilju:

- obezbeđivanja njegovih sredstava od rasipanja, pronevera, uništavanja i neefikasnosti,
- unapređenja tačnosti i pouzdanosti knjigovodstvenih i operativnih podataka,
- pridržavanja poslovne politike preduzeća,
- ocene poslovne uspešnosti (efikasnosti).

⁴ Robert F. Meigs, Walter B. Meigs: *Računovodstvo: Temelj poslovnog odlučivanja*, Mate, Zagreb, 1999., str.33

Iz navedenih ciljeva interne kontrole proizilazi da interna kontrola, u načelu, obuhvata sve sektore i sve aktivnosti hotelskog preduzeća. Ona uključuje metode pomoću kojih menadžment preduzeća delegira ovlašćenja i odgovornosti za obavljanje funkcija prodaje, nabavke, računovodstva i proizvodno-uslužnog procesa.

Interna kontrola može biti finansijska (računovodstvena) i administrativna.

Finansijska interna kontrola usmerena je na finansijske aktivnosti i obuhvata organizaciju, metodologiju i evidenciju očuvanja imovine i verodostojnosti finansijskih izveštaja i shodno tome koncipirana je na takav način da može pružiti pouzdane dokaze:

- da su transakcije obavljene prema ovlašćenjima rukovodeće strukture,
- da su transakcije evidentirane tako da je:
 1. omogućeno sastavljanje finansijskih izveštaja u skladu sa međunarodnim računovodstvenim standardima,
 2. obezbeđeno prikladno iskazivanje vrednosti imovine preduzeća,
 3. da je pristup i raspolaganje imovinom dozvoljeno samo po ovlašćenju bilansa uspeha i bilansa stanja.

Administrativna interna kontrola se odnosi na aktivnosti koje nisu, direktno posmatrano, finansijskog karaktera i ima zadatak da osigura efikasnost u poslovanju i da se to poslovanje u svim sektorima i odeljenjima u hotelu odnosno hotelskom preduzeću odvija u skladu sa zadatom politikom.

Iako ne postoji standardni sistem interne kontrole koji bi bio univerzalan i podjednako primenljiv, postoje neki osnovni faktori od kojih zavisi kvalitet interne kontrole:

- organizaciona struktura hotelskog preduzeća odnosno hotela, odnosno adekvatan sistem organizacije kojim se jasno utvrđuju ovlašćenja i odgovornost i razgraničavaju funkcije poslovanja, knjigovodstva i nadzora,
- adekvatna računovodstvena struktura koja obuhvata planiranje i sistem obračuna troškova, kontni okvir, postupke i plan tokova transakcija,
- interna revizija koja je zadužena i koja je odgovorna da stalno ispituje, ocenjuje i unapređuje internu kontrolu,
- ljudski resursi odnosno hotelski personal koji je sposobnošću i iskustvom spreman da na zadovoljavajući način izvrši postavljene zadatke.

Efektivna i efikasna politika unutrašnje kontrole i njene procedure se mogu primeniti na sve aspekte poslovanja hotela (i preduzeća) počev od nabavke do prodaje. To zahteva i određenu kontrolu odgovornosti vezanu za novčane (finansijske) prilive i odlive kao i mnoge druge stvari u organizacionoj shemi (strukтури) hotela koje treba da se prate kako bi se hotelsko poslovanje normalno i uspešno odvijalo.

Prilagođavanje modernom kvalitetnijem sistemu upravljanja, nameće potrebu rekonstrukcije postojeće organizacione strukture hotelskih preduzeća, pa tako i službe plana i analize, u viši i efikasniji organizacioni oblik - kontroling (Controlling) jer on

omogućava bolju koordinaciju između postavljenog cilja (plana), resursa (materijalnih i ljudskih) i poslovnog rezultata (prihoda i dobiti).

Razgraničenja odgovornosti i podela rada će, ne samo povećavati efikasnost hotelskog poslovanja, već i omogućiti blagovremeno dobijanje signala kad god se pojavi slučajna ili namerna greška u poslovanju, odnosno njegovom računovodstvenom obuhvatanju. Sprečavanje i blagovremeno otkrivanje grešaka je najvažnije da bi se menadžment snabdeo pouzdanim tekućim informacijama kao osnovom za inteligentno upravljanje preduzećem.

Jedno od najvažnijih pravila unutrašnje kontrole je da nijedno lice ne treba da upravlja svim fazama poslovnih i radnih operacija od početka do kraja.

Principi interne kontrole

Neki od osnovnih principa koji obezbeđuju čvrstu osnovu za dobar unutrašnji sistem kontrole su⁵:

Uvođenje preventivnih procedura

Procedure unutrašnje ili inteme kontrole moraju biti preventivne. Tačnije, one moraju biti tako postavljene da minimiziraju i/ili zaštite od krađe.

Uspostavljanje nadgledanja

Sistem kontrole u hotelu sam po sebi ne može rešiti sve probleme. Uvođenje sistema kontrole ne obavezuje menadžment da mora konstantno da nadzire i utvrđuje efektivnost sistema koristeći upravo nadgledanje. Sistem kontrole ne može sprečiti nastajanje krađa i prevara ali može da ukaže na mesto (mesta) gde se to dešava. Treba istaći da se neke krađe i prevare nikada ne otkriju čak i sa odlično postavljenim sistemom kontrole.

Nadgledanje sistema kontrole

Svaki sistem kontrole mora biti nadgledan odnosno kontrolisan kako bi se na taj način utvrdila njegova opravdanost primene i sposobnost obezbeđivanja željenih informacija. Sistem mora biti prilično fleksibilan kako bi se mogao menjati u skladu sa različitim zahtevima.

Selekcija zaposlenih i sistemi obuke

Veoma važan aspekt za efikasnu internu kontrolu je sposobnost zaposlenih, njihovo znanje i stručnost, kao i obuka. Ovo znači uspostavljanje dobrog sistema za selekciju kandidata u zavisnosti od vrste posla, selekciju zaposlenih imajući u vidu njihovu orijentaciju, sprovođenje sistema treninga (obučavanja) na poslu i periodičnih ocenjivanja. Nadzornici odnosno šefovi moraju biti, takođe, kompletni tj. posedovati veštine i znanja u sprovođenju standarda, sposobnost da motivišu zaposlene koje kontrolišu, da pripremaju određene rasporede za zaposlene, da očuvaju moral radnika, da

⁵ Martin G. Jagels, Michael M. Coltman,.: *Hospitality Management Accounting*, John Wiley&Sons, Inc, New Jersey, 2004., str. 195-227

smanje troškove koji nastaju usled česte fluktuacije radne snage, da primenjuju procedure za kontrolisanje radnika i ostalih troškova i dr. Nadzornik, šef ili supervizor koji nije dovoljno sposoban neće moći da izvuče maksimalni potencijal od zaposlenih (maksimalni učinak) pa će, na taj način, dovesti do povećanja troškova poslovanja.

Uspostavljanje odgovornosti

Jedan od preduslova za dobru internu kontrolu je da se precizno definiše odgovornost za sve vrste poslova. Ovo se radi preko formiranja organizacionih delova hotela (tzv. departmentalizacija, poslovanje po segmentima-delovima preduzeća). Na primer, u slučaju isporuke namirnica za spravljanje hrane u hotelu, ko će uraditi prijem? Da li će to biti šef, vlasnik, osoba čija je jedina dužnost da radi na prijemu robe ili bilo ko drugi ko bude u blizini kad dođe do takvih situacija. Za ovakav posao se mora odrediti konkretna osoba i toj osobi se mora dati uputstvo sa postupcima u pisanoj formi (pisane procedure). Pisane procedure odnosno uputstva su naročito značajna za uslužne delatnosti, kakvo je hotelijerstvo, gde je izražena fluktuacija zaposlenog osoblja i gde je neophodna konstantna obuka zaposlenih radnika kako bi se održao sistem unutrašnje kontrole.

Priprema pisanih procedura (uputstava)

Nemoguće je uvesti procedure (izdati uputstva) koje bi bile prikladne za svaku situaciju zbog velikog broja poslova koji su po svom tipu, veličini i stilu veoma različiti. Čak se i u dve hotelske kompanije sa istom ili jako sličnom prirodom poslovanja i veličinom, procedure (uputstva, instrukcije, postupci) za svaku specifičnu oblast mogu razlikovati. Tu se u obzir uzima politika kompanije, tip potrošača (gostiju), uređenje kompanije i dr.

Korišćenje odgovarajućih zapisa (evidencije)

Druga veoma važna stavka za dobru unutrašnju kontrolu je uspostavljanje tzv. pismenih zapisa. Na primer, za isporuku hrane trebalo bi da postoji, najmanje, jedan pismeni zapis prikazan u vidu tabele dnevnih porudžbina na kojoj piše šta treba da se isporuči, od kog isporučioča-dobavljača i po kojoj ceni. Na ovaj način, radnik zadužen za prijem robe može da izvrši proveru dobijenog računa. Za veće kompanije mora postojati veći broj pismenih zapisa. Na primer, listu cena sa tržišta treba da koristi radnik koji je zadužen za izbor dobavljača. Pomoću te liste radnik je u mogućnosti da uporedi dobijene cene od dobavljača sa tržišnim i na taj način dođe do optimalnog dobavljača. Bez dobrih zapisa, radnik će biti manje skoncentrisan na dobro obavljanje svoga posla. Obrasci, zapisi i drugi izveštaji koji čine sastavni deo sistema unutrašnje kontrole direktno zavise od veličine i tipa organizacije.

Razdvajanje čuvanja podataka i kontrola imovine

Jedan od najvažnijih principa dobre unutrašnje kontrole je da se razdvoji funkcija registrovanja informacija o imovini od stvarne kontrole imovine. Na primer, kao preventiva u sprečavanju zloupotreba blagajnika, posao vezan za primanje gotovog novca treba da bude odvojen od posla beleženja iznosa na računima. Čekovi i novac primljeni poštom za plaćanje računa treba da se čuvaju u računovodstvenom odeljenju. Blagajniku bi se davale samo liste računa sa imenima korisnika i iznosi koji su uplaćeni i na taj način

bi se sprečilo uzimanje bilo kakvog novca. Međutim ovo ne znači da ova procedura ne može sprečiti tajno dogovaranje između radnika koji rade u odeljenju za račune i blagajnika.

Razdvajanje kontrole imovine od vođenja evidencije (zapisa) o stanju imovine ne odnosi se samo na gotov novac. Na primer, hrana i piće smesteni u skladištima mogu da se kontrolišu (primljeno i izdato) od strane skladištara, ali je veoma često jako korisno da se uvek ima zabeleženo šta se nalazi u skladištu. Ova zabeleška bi se vršila od strane neke druge osobe, a ne od strane skladištara.

Ograničavanje pristupa imovini

Broj lica koji imaju pristup obrtnoj imovini kao što su novac i zalihe treba da bude ograničen. Što je veći broj zaposlenih koji imaju pristup imovini to je veća mogućnost za nastajanje krađa i prevara. U skladu sa ovim i količina novca treba da bude svedena na minimum. Međutim to često nije moguće jer je blagajniku potrebna dosta veća količina novca da bi uspešno obavljao svoj posao. Takođe, odeljenju za skladištenje robe potrebno je dovoljno količina robe kako oni ne bi morali svakodnevno da poručuju robu i kako zbog male količine robe u skladištu ne bi bili u mogućnosti da zadovolje potrebe potrošača. Ipak, ova procedura kontrolisanja pristupa imovini ne treba da bude prestroga kako ne bi ometala celokupno poslovanje.

Obavljanje iznenadnih provera

Izenadne provere, kao što je prebrojavanje gotovog novca ili zaliha materijala, robe i inventara treba da se obavlja iznenada. Dva principa su ovde zastupljena. Prvi princip se odnosi na to da osoba koja vrši proveru treba uvek da bude nezavisna, odnosno da ne pripada odeljenju koje proverava. Drugim rečima, osoba koja radi u skladištu ne sme da bude osoba koja će raditi iznenadnu proveru. Drugi princip se odnosi na to da ovakve provere treba obavljati dovoljno često da one postanu rutina, ali ne treba da se pretvore u šablon i na taj način postanu lake za predviđanje.

Podela odgovornosti za povezane poslove

Odgovornost za povezane poslove treba da bude podeljena tako da rad jedne osobe bude proveren radom druge osobe. Ovo nije predlog za dupliranje posla koje bi bilo veoma skupo, već način da se obave dva posla od strane dva radnika u cilju međusobne provere. Cilj ove procedure je da se radniku onemogućí sticanje prevelike kontrole nad imovinom i na taj način spreči da obavi neku nedozvoljenu radnju.

Na primer, mnogi restorani evidentiraju prodatu robu i njihove cene na računima pisanim rukom. Ovi računi se, kada korisnik plati, stavljaju u kasu i kuca se ukupan iznos koji je plaćen na računu i koji direktno ostaje zabeležen na kontrolnoj traci. Na kraju smene ili dana kasa se sređuje i prazni i ukupna prodaja ostaje zabeležena na kontrolnoj traci koju preuzima odeljenje za račune. Ukupan novac koji je naplaćen treba da se složi sa ukupnom prodajom koja je zabeležena na kontrolnoj traci. Ali čak i kada postoji slaganje ne postoji garancija da je kontrolna traka ispravna. Ovo se dešava iz razloga što neki prodajni računi mogu biti zabeleženi više od jednog puta ili mogu da se uopšte ne

zabeleže. Takođe, mogu da se naplate, a da se novac ne stavi u kasu. U takvim slučajevima dolazi do pojave viškova i manjkova u kasi. Ukoliko dođe do pojave viška u kasi, taj višak može biti ukraden od strane blagajnika. Fiskalne kase odnosno izdavanje računa preko fiskalnih kasa je u mnogome doprinelo smanjenju nedozvoljenih radnji koje su napred navedene.

Zbog svih ovih razloga, sprovođenje kontrole prodajnih računa je neophodno. Prvo, cene i svi ostali podaci vezani za prodajne račune treba da se proveravaju. Ukoliko vreme ne dozvoljava da se te provere obavljaju dnevno onda ih treba obavljati iznenadno. To će sprečiti nestajanje računa. Konačno, veoma dobra stvar je i štampanje liste prodajnih računa. Ukoliko nijedna greška ne bude napravljena, kontrolna traka će se složiti sa listom prodajnih računa.

Određena osoba koja, naravno ne sme biti blagajnik, može proveravati cene i druge uslove vezane za prodajne račune i na taj način utvrditi da li neki od računa nedostaje. Na ovaj način odgovornost za kontrolu prodaje je odvojena i jedna osoba proverava rad druge. Ovakav način kontrole obezbeđuje veoma dobre rezultate i jako je koristan jer sprečava pojavu gubitaka.

Objašnjenje razloga

Radnicima koji obavljaju funkciju unutrašnje kontrole treba da se navedu i objasne razlozi zbog kojih oni obavljaju ovu funkciju. Gubici koji mogu nastati kao posledica pravljenja grešaka prilikom pisanja cena na prodajnim računima, prilikom manipulacije cenama preko količine, prilikom nepoštenog uzimanja novca blagajnika od plaćenih računa korisnika mogu da budu veoma veliki. Važnost minimiziranja ovakvih gubitaka treba da bude objašnjena zaposlenim radnicima koji će raditi poslove kontrole.

Promena (rotiranje) poslova

Kad god je moguće, treba sprovesti promenu poslova. Ovo može biti teško za sprovođenje u malim preduzećima sa svega nekoliko radnika. U većim kompanijama, blagajnik može biti pomešten iz jednog odeljenja u drugo s vremena na vreme. Radnici koji rade u odeljenju za fakturisanje mogu da menjaju svoje poslove na svakih nekoliko meseci. Radnici koji znaju da neće dugo raditi jedan te isti posao biće manje sklони nepoštenju. Mogućnost obavljanja tajnih radnji biće takođe smanjena jer će radnici samo jedan kratak period raditi zajedno. Promena poslova ima i drugih prednosti. Naime ona sprečava stvaranje zasićenja kod radnika obavljanjem jednog te istog posla i doprinosi stvaranju većeg razumevanja i saradnje između radnika.

Korišćenje mašina, uređaja, opreme

Kada god je moguće treba koristiti mašine. Iako mašine ne mogu sprečiti sve mogućnosti nastajanja krađa i prevara, one mogu u velikoj meri smanjiti njihovo pojavljivanje. Upotreba mašina smanjuje troškove rada - radne snage jer radnik više ne mora da obavlja svoj posao ručno. U ove mašine spadaju oprema za fakturisanje na recepciji, kase u restoranima i barovima, mehanička i električna oprema u barovima. One omogućavaju

uvođenje elektronskog sistema prodaje čija upotreba eliminiše mnoge gubitke izazvane greškama koje su pomenute ranije.

Postavljanje standarda i ocenjivanje rezultata

Jedan od uslova za postojanje dobrog unutrašnjeg sistema kontrole nije samo kontrola očiglednih i vidljivih stvari, kao što su novac i imovina, već stvaranje efikasnog sistema izveštavanja čija je svrha da obaveštava da li se svi aspekti poslovanja obavljaju kako treba.

Na primer, jedno od mnogih merila koja se koriste u prehrambenoj industriji za ocenjivanje efektivnosti menadžera jeste utvrđivanje troškova vezanih za hranu izraženih u procentima. Menadžment treba da zna da li su svi troškovi koji su ostvareni približni sa željenim standardima. Zbog toga menadžer mora imati standard sa kojim će se stvarni troškovi vezani za hranu porediti.

Formiranje obrazaca i izveštaja

Obrasci i izveštaji moraju se formirati kako bi se obezbedile informacije o svim aspektima poslovanja i omogućilo njihovo ocenjivanje. Pravilno formirani obrasci i izveštaji snabdeće menadžment sa neophodnim informacijama na osnovu kojih će oni zaključiti da li se i u kojoj meri standardi poštuju. Na osnovu toga doneće se odluke za unapređenje standarda, povećanje učinka rada i samim tim povećanje ukupnog profita.

Povezivanje zaposlenih

Posebna pažnja treba da bude posvećena povezivanju radnika. Na primer, lojalne i čvrste veze koje postoje između zaposlenih mogu da zaštite posao od gubitaka izazvanih od strane nepoštenih radnika.

Obezbeđenje obaveznih odmora

Odmori moraju biti obavezni, posebno za radnike nad kojima se obavlja kontrola. Radnici koji su skloni prevarama mogu biti obeshrabreni u obavljanju krađa ili prevara ukoliko znaju da će tokom njihovog odmora neka druga osoba vršiti kontrolu njihovog rada i da ih može razotkriti ukoliko svoj posao nisu savesno obavljali. Čak i ako se ne otkrije nikakva krađa ni prevara, osoba koja kontroliše može otkriti slabosti koje postoje u sistemu kontrole koje se ranije nisu pojavljivale. U tom slučaju mora biti primenjena dopunska preventivna kontrola.

Sprovođenje spoljašnje kontrole – revizija

Spoljašnja kontrola se obavlja od strane jedne spoljašnje objektivne firme. Cilj ove spoljašnje kontrole je da otkrije sve nepravilnosti u radu jedne organizacije.

Posedovanje neophodne papirologije

Mnogi dobri sistemi kontrole poseduju neophodnu papirologiju koja dokumentuje svaku transakciju od trenutka kada je ona započeta prijemom izvornih dokumenata do trenutka kada je ta transakcija završena i zaključena kroz glavnu knjigu.

Kontrola dokumenata

Kad god je moguće, sva dokumenta, kao što su računi, trebovanja, dokumenta nabavke i dr., treba da se označe sa odgovarajućim brojevima po redosledu. Na ovaj način individualni dokumenti se mogu pratiti i proknjižiti. Numerisanje dokumenata je posebno značajno kada su u pitanju prodajni računi.

Računska služba-odeljenje treba da pregleda sva dokumenta, čak i ona koja su bila korišćena od strane radnika iz drugih odeljenja. Pored ovoga u odgovornost računске službe spada i povremeno proveravanje brojeva numerisanih dokumenata kako bi se utvrdilo da li neki dokument nedostaje.

Nadgledanje sistema i ocenjivanje

Jedna od menadžerskih glavnih odgovornosti u sprovođenju unutrašnje kontrole je konstantno nadgledanje i ocenjivanje sistema. Ovo je veoma neophodno jer vremenom sistem zastareva kako se menjaju uslovi poslovanja. Takođe, bez konstantnog nadgledanja sistem može da propadne. Na primer, jedna od veoma bitnih tehnika kontrole u poslovanju sa hranom, je obezbeđenje dovoljne dnevne količine hrane svaki dan i beleženje svih računa na kojim je evidentirana prodaja.

Ukoliko konobar, nakon serviranja hrane i pića, donese prodajni račun i naplati ga i potom zadrži oboje i prodajni račun i novac, a pritom ga niko ne proveriti, uvideće da se sistem kontrole ne sprovodi kako treba. U tom slučaju zaposleni će slobodno nastaviti da zadržavaju prodajne račune i novac.

U malim preduzećima, nadgledanje i ocenjivanje unutrašnjeg sistema kontrole je u nadležnosti generalnog menadžera. U većim preduzećima sa računskim odeljenjem, nadgledanje i ocenjivanje je u nadležnosti zaposlenih u ovom odeljenju. U veoma velikim organizacijama ovu funkciju vrši nekoliko kontrolnih timova. Oni su odgovorni za procenjivanje efektivnosti poslovanja i knjigovodstvenu kontrolu i proveravanje ispravnosti obrazaca, podataka i izveštaja i druge prateće dokumentacije koja obezbeđuje informacije da li se sledi politika i procedure unutrašnje kontrole i da li se imovina čuva na propisan način.

Načini sprovođenja krađa i prevara

Mnogobrojni su i raznovrsni načini na koje mogu da se obavljaju krađe i prevare u preduzećima koja se bave ugostiteljstvom (hotelijerstvom i restoraterstvom). Bez obzira koliko bio dobar unutrašnji sistem kontrole, uvek postoji način da se prevara sprovede. Ovde se prvenstveno misli na postojanje tajnih dogovora između radnika.

Isporuke

Dobavljači ili isporučioци robe koriste različite načine (metode) u sprovođenju pronevera u hotelima i restoranima gde primete da se ne koriste kontrolne procedure za prijem robe:

- Naplaćuju cenu robe visokog kvaliteta, isporučuju robu niskog kvaliteta (neodgovarajućeg kvaliteta),

- Stavljaју robu dobrog kvaliteta na vrh kutije (ambalaže), a na dno robu niskog kvaliteta,
- Otvaraju kutije sa robom i uzimaju nešto robe, potom je prodaju kao potpuno napunjenu kutiju,
- Isporučuju manju količinu robe koja se isporučuje po težini kao što je meso i druga slična roba,
- Dostavljenu robu stavljaju direktno u skladište i potom potražuju za mnogo veću količinu robe od one koju su isporučili,
- Vraćaju neprihvaćenu robu bez odgovarajućeg računa - računom kojim se obavezuju da će dostaviti robu prihvatljivog i traženog kvaliteta na osnovu vraćene robe.

Prijem robe

Radnici koji rade u i oko prostorija na kojim se prima i skladišti roba, ukoliko nisu pravilno kontrolisani, mogu da izvrše razne pronevere radeći sledeće nedozvoljene radnje:

- Sarađuju sa isporučiocima - vozačima koji isporučuju robu, tako što prihvataju njihove račune koji nisu sastavljeni u organizaciji. U tom slučaju vozač i radnik na prijemu robe dele ostvarenu zaradu,
- Sarađujući sa dobavljačem odobravajući mu račun za robu visokog kvaliteta iako je isporučena roba nižeg kvaliteta. U tom slučaju dele ostvarenu zaradu,
- Pakuju neku robu i odnose je na kraju smene,
- Koriste kante za smeće kako bi krišom izneli robu na vrata,
- Sklanjaju robu iz kontrolnih skladišta i menjaju podatke vezane za stanje robe kako bi na taj način sakrili krađu.

Novčana sredstva

Novčana sredstva obuhvataju novčane rezerve koje su pod kontrolom glavnog blagajnika, a namenjena su za nesmetano odvijanje poslovanja. Radnici koji rade sa novcem mogu da obavljaju pronevere radeći sledeće:

- Uzimaju novac za lične potrebe prikazujući taj nedostatak kao manjak,
- Beleže sopstvene troškove kao troškove u poslovne svrhe,
- Uzimaju novac za sopstvene potrebe i pokrivaju ga čekovima sa kasnijim datumima za naplatu,
- Dodaju kolone na novčanim spiskovima i uzimaju novac,
- Prodaju kombinacije od sefova,
- Propuštaju da zabeleže novac koji je naplaćen pomoću automata,
- Sklanjaju ili podešavaju spiskove za beleženje podataka o prodaji.

Naplaćeni i isplaćeni računi

Radnici koji dolaze u kontakt sa računima za naplatu i/ili isplatu mogu da obavljaju pronevere radeći sledeće:

- Izmišljaju kompaniju i unose lažne iznose na račune izmišljene kompanije,
- Rade tajno sa dobavljačem koji za njih direktno šalje ispunjene lažne račune sa nazivom izmišljene kompanije osobi nadležnoj za plaćanje tih računa u računovodstvenom odeljenju,
- Ispunjavaju čekove na iznose računa koji su već plaćeni, i unovčuju ih i potom taj novac koriste za sopstvene potrebe,
- Izmišljaju novo brojno stanje radnika i preuzimaju njihove dnevnice,
- Unose veće bruto iznose (upisivanjem većeg broja radnih časova od onog koji je radnik zaista ostvario ili obračunavanjem veće osnovice od one koja je ugovorena). Ostvarenu zaradu dele između sebe.

Zarade od prodaje hrane i pića

Za dobru kontrolu prihoda mora se uvesti sistem kontrole prodaje. Čak i kada postoji ovaj sistem kontrole, konobar ili blagajnik mogu raditi sledeće:

- Iznositi hranu i piće iz kuhinje ili bara bez njihovog beleženja na odgovarajući prodajni račun i koristiti ih za sopstvene potrebe,
- Raditi tajno sa osobljem iz kuhinje, iznošenjem hrane i pića bez njihovog evidentiranja preuzimajući dobijeni novac od korisnika,
- Naplatiti novac od gosta bez davanja prodajnog računa i evidentiranja prodaje,
- Naplatiti novac od gosta dajući mu račun koji je već bio dat drugom gostu i neevidentiranjem prodaje,
- Naplatiti novac od gosta dajući mu pravi račun, a potom uništiti račun i ne pribeležiti prodaju,
- Već izdate račune prikupiti od gosta i onda izmeniti iznose na računima,
- Ne vraćajući kreditnu karticu pre nego što se izvrši plaćanje i iskoristi ovu karticu da podignu nešto novca koristeći lažni potpis,
- Sve od trenutka kada potrošač-gost u prethodnoj situaciji ne otkrije da mu nedostaje njegova kreditna kartica i saopšti to kompaniji od koje je dobio kreditnu karticu, pa sve do trenutka njenog pronalaska, korišćenje ove kartice od strane nekoliko radnika može da potraje,
- Naplaćeni novac i prodaju zabeležiti kao „gost otišao“. Prilikom obavljanja ove radnje treba uočiti da li se to radi namerno ili nenamerno.

Zarade iz bara

U barovima, barmeni koji rade sa novcem znaju na koje načine mogu da dođu do novca koji im ne pripada i koliko novca mogu da uzmu na kraju svake smene ili kada se bar zatvori. Nabrojaćemo neke:

- Za svako osmo prodato piće neće evidentirati prodaju i taj novac će staviti u džep,
- Štedeće na točenju količine pića i na taj način će mu ostajati dovoljna količina za dodatna pića koja će prodavati, ali neće evidentirati,
- Donosiće pića koja je sam kupio, prodavaće ih i neće ih evidentirati,
- Neće evidentirati prodaju pojedinačnih pića sve dok se ne isprazni flaša, potom će zabeležiti to kao prodaju cele flaše koja ima veću cenu, a razliku će staviti u džep,
- Prodavaće pića, zadržavaće novac i evidentiraće ta pića kao prosuta,
- Razblaživaće pića i uzimaće novac od ekstra prodaje,
- Ukoliko gost plati određeno piće (na primer vino) dobrog kvaliteta, zameniće ga sa pićem lošijeg kvaliteta, a naplatiće vino boljeg kvaliteta. Razliku će zadržati za sebe.

Recepcija

Recepcija takođe može biti izvor zarada za nepoštenog radnika. Nepošten radnik - recepcionar može koristiti sledeće nedozvoljene radnje:

- Ukoliko gost dođe kasno i ode rano a izvrši plaćanje, recepcionar će ga izbrisati iz knjige primljenih gostiju i preuzeti njegov novac. Ova radnja zahteva postojanje tajnog dogovora između recepcionara i sobarice koja posprema sobu,
- Zadržavanje novca od prolaznih gostiju obavlja se po sličnim okolnostima kao u prethodnoj situaciji,
- Upisivanjem gosta u knjigu primljenih gostiju, preuzimanje njegovog novca a zatim stavljanjem napomene „nije ostao" pored njegovog imena. Ova radnja takođe zahteva postojanje tajnog dogovora između recepcionara i sobarice koja posprema sobu,
- Menjanje hotelske kopije računa upisivanjem manjeg iznosa nakon što je gost platio taj račun i otišao,
- Stavljanje lažnog popusta - rabata na račun koji je gost već platio i otišao i njegova zamena sa originalnim računom,
- Formiranje lažnih isplata koje su izvršene za nabavku robe za hotel,
- Preuzimanje novca od naplaćenih računa i njihovo označavanje kao nenaplativ dug,

- Označavanjem računa gosta kao „otišao" - što znači da je gost namerno otišao i nije platio, iako je gost stvarno izvršio plaćanje računa,
- Primanje depozita za rezervaciju soba koje je recepcionar primio i nije zabeležio u glavnu knjigu,
- U dogovoru sa gostom, obezbediti gostu traženi mir u zamenu za određenu novčanu nadoknadu,
- Prodavanje kutija sa depozitom i ključeva od soba lopovima i provalnicima.

Upotreba kompjutera

Kompjuteri se mogu koristiti u mnogim delovima gde se sprovodi unutrašnja kontrola kao što je pripremanje i isporuka porudžbina, zalihe, novac i pripremanje računa za plaćanje. Pomoću kompjuterizovanih sistema za praćenje prodaje može se smanjiti nastajanje krađa i prevara. Radnici će, ukoliko postoji ovaj sistem, moći da prime hranu i piće tek nakon što ova roba bude zabeležena odnosno uneta u ovaj sistem za praćenje prodaje. Radnici na taj način postaju odgovorni za sav prihod od prodaje i ne smeju se služiti nikakvim nedozvoljenim radnjama jer će biti otkriveni.

Zaključak

Svaki sistem unutrašnje kontrole zahteva konstantan nadzor i kontrolu od strane menadžmenta kako sistem ne bi vremenom zastareo. Bitna stavka svakog biznisa je očuvanje njegove imovine. Dobar unutrašnji sistem kontrole će upravo ovo omogućiti i obezbediti hotelskom menadžmentu neophodne informacije na osnovu kojih će oni donositi svoje poslovne odluke. Unutrašnji sistem kontrole uključuje metode i procedure za praćenje rada radnika kako bi se doneli pouzdani izveštaji koji će obezbediti tražene informacije. Upotreba unutrašnjeg sistema kontrole ne može kompaniju zaštititi od svih gubitaka i nepoštenih radnji.

Opravdanost sistema kontrole treba da se proverava s vremena na vreme kako bi se utvrdilo da li se sve odvija kako treba i da li se informacije donose na vreme, kao i da li su od značaja za preduzeće. Veoma je bitno da se uspostavi određeni nivo odgovornosti za radnike pri obavljanju različitih poslova. Na taj način, ukoliko dođe do nekih grešaka ili gubitaka, radnik će snositi posledice. Radnicima, kojima se dodeljuje određeni nivo odgovornosti, moraju se dostaviti i detaljne pismene procedure (uputstva, postupci) o tome kako da unaprede posao koji obavljaju.

Cilj dobijanja pisanih dopisa (obraci ili izveštaj) radnicima je da im pomognu da obave svoj posao na najbolji mogući način. Glavni princip za postojanje dobre unutrašnje kontrole je odvojeno čuvanje, kada god je to moguće, podataka o imovini i podataka do kojih se došlo sprovođenjem kontrole imovine. Na primer, osoba koja radi sa novcem ne sme raditi u knjigovodstvu odnosno ne sme imati pristup knjigovodstvenim podacima. U suprotnom, ona će moći da uzima novac i da menja knjigovodstvene podatke i na taj način prikriva krađu. Takođe, kada god je to moguće, treba podeliti odgovornost kada su pitanju povezani poslovi. Na taj način će rad jednog radnika biti proveren od strane drugog radnika.

Radnicima treba da se objasne poslovi koje oni rade kako bi znali razlog zbog koga rade taj određeni posao i zbog čega je on specifičan. Menjanje poslova je takođe veoma dobra ideja. Jedan od načina koji pomaže u sprečavanju nastanka gubitaka je upotreba mašina koje bi obavljale određene poslove, što dovodi i do smanjenja troškova rada. Drugi principi u sprovođenju unutrašnje kontrole su: ograničavanje pristupa imovini, izvođenje iznenadnih provera, obezbeđenje obaveznih odmora, upotreba eksternih provera, numerisanje svih kontrolnih dokumenata itd.

Postoji nekoliko bitnih ograničenja u postizanju efikasnosti svakog sistema unutrašnje kontrole, uključujući i mogućnost nastajanja ljudskih grešaka i obavljanje raznih pronevera. Ukoliko radnik napravi dogovor sa nekim drugim da sprovede krađu u kompaniji, veoma je teško uspostaviti takav sistem kontrolisanja koji će sprečiti krađu. U skladu sa tim jedan efikasan sistem kontrole može da obezbedi određenu sigurnost ukoliko se poštuju sve procedure i redovno pripremaju finansijski izveštaji. Efikasnost sistema unutrašnje kontrole može se menjati u zavisnosti od okolnosti.

Jedna od oblasti koja obezbeđuje dobar unutrašnji sistem kontrole je nabavka. Ona obuhvata sledećih pet dokumenata: trebovanje, porudžbenicu, račun, izveštaj o prijemu robe i formu računa odobrenog za plaćanje overenu pečatom. Takođe jedna od bitnih stvari koje treba kontrolisati je novac. Bez adekvatne kontrole novac može postati predmet obavljanja nepoštenih radnji radnika. Zbog toga se moraju precizno definisati procedure za radnike koji rade sa novcem. Treba definisati procedure i za radnike koji rade sa računima i treba praktikovati obavljanje sravnjenja sa bankama jednom mesečno. Pored definisanja procedura veoma je bitno da se radi ocenjivanje rezultata primene standardi. Na taj način će menadžment znati koliko su standardi ispunjeni i koje standarde treba unaprediti kako bi se povećao ukupni profit.

Literatura

1. Antony, R.N.: The Management Control Function, The Harvard Business Press, Boston, 1992.
2. Avelini Holjevac, L: Kontroling - Upravljanje poslovnim rezultatom, Hotelijerski fakultet, Opatija, 1998.
3. Čačić, K.: Poslovanje preduzeća u turizmu, Ekonomski fakultet, Beograd, 1995.
4. Jagels, M.G., Coltman, M.M.: Hospitality Management Accounting, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey, 2004.
5. Malešević, Đ, Nikolić, M.: Organizacija ugostiteljskih preduzeća, Meridijan, Beograd, 1996.
6. Martić, S.: Kontrola i revizija, Ekonomski fakultet, Beograd, 1987.
7. Meigs, R.F., Meigs, W.B.: Računovodstvo: Temelj poslovnog odlučivanja, Mate, Zagreb, 1999.
8. Nikolić D.: Ekonomika hotelskih i restoranskih preduzeća, VHS, Beograd, 2002.
9. Stutts, A.T, Wortman, J.F.: Hotel and Lodging Management, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2006.

LED OSVETLJENJE U FUNKCIJI UŠTEDE ENERGIJE

Nikola Milenković¹

Abstrakt

Potrošnja električne energije stalno je u porastu. Budući da se ova energija u velikoj meri dobija iz termoelektrana svako povećanje potrošnje izaziva veću zagađenost životnesredine. Stoga je prelazak na korišćenje tzv. „zelenih“ tehnologija imperativ. Pojam „zeleno“ u ovom kontekstu označava: visoku efikasnost, malu potrošnju energije, eliminaciju zagađenja, izbegavanje upotrebe štetnih materija u procesu proizvodnje, mogućnost reciklaže. Veliki procenat električne energije na svetskom nivou troši se za potrebe osvetljenja. U poslednje vreme svetlosne diode izbijaju u prvi plan kao efikasni i ekološki svetlosni izvori. Svetlosne diode (LED) su poluprovodnici koji emituju energiju u vidu svetlosti kada se kroz njih propusti jednosmerna struja. Ovi poluprovodnici su „legirani“ ili „injektirani“ nekim hemijskim elementima od kojih zavisi boja emitovane svetlosti. LED pretvaraju veći deo električne energije u svetlost i neuporedivo su efikasnije u odnosu na sijalice sa užarenim vlaknom (inkadescentne sijalice), kod kojih se najveći procenat energije pretvara u toplotu. Tehnologija proizvodnje LED razvija se vrlo intenzivno i već se proizvode diode snage 1W i 3W koje daju svetlosni fluks 130 i više lumena po vatu, što je izvanredan rezultat u pogledu efikasnosti i ekonomičnosti. Proizvode se i LED matrice u tehnologiji Chip on Board snage 100 i više vati, čija efikasnost dostiže 85 ÷ 90 lm/W, čime se suzbija primat halogenih i fluorescentnih sijalica u domenu snažnih električnih svetlosnih izvora. U radu je dat i osvrt na savremene trendove u istraživanju i razvoju novih svetlosnih tehnologija poput OLED i bioluminescentnih svetiljki.

Ključne reči: svetlosna dioda, osvetljenje, ušteta energije, energetska efikasnost.

LED LIGHTING IN POWER SAVING FUNCTION

Abstract

Electrical energy consumption is permanently increasing. Since this energy is largely derived from thermal power plants, any increase in consumption causes more environmental pollution. Therefore, the transition to using – called "green" technology is imperative. The term "green" in this context means: high efficiency, low power consumption, eliminating pollution, avoiding usage of hazardous substances in production process, opportunity for recycling. A large percentage of the electricity consumed worldwide is spent on lighting. Lately, Light-emitting diodes (LEDs) come to the fore as effective and environmentally friendly light sources. LED are semiconductors that emit energy in the form of light when the direct current passes through them. These semiconductors are "alloyed" or "injected" by some chemical elements on which depends the color of the emitted light. LEDs convert the most of the electrical energy into light and

¹ Docent, dr Nikola Milenković, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karađorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija.

they are much more efficient than incandescent bulbs, where the highest percentage of energy is converted into heat. LED production technology is developing very intensively and power LEDs 1W and 3W, which give a luminous flux of 130 or more lumens per watt, have been already produced, that is an excellent result in the sense of efficiency and economy. LED matrix in Chip on Board technology are also produced, with 100 watts or more, whose efficiency reaches 85 ÷ 90 lm/W, which suppresses the primacy of halogen and fluorescent bulbs in the field of the strong light sources. It is also discussed current trends in research and development of new technologies such as OLED lighting and bioluminescent lamps.

Keywords: *light-emitting diode, lighting, energy saving, energy efficiency.*

Uvod

Osvetljenje je među najvećim potrošačima električne energije u svetskim razmerama. U SAD na osvetljenje odlazi 22% od ukupne potrošnje. Osim toga SAD koristi 25% ukupne električne energije koja se proizvede u svetu. Prognoze pokazuju da će u sledećih deset godina potrošnja elektroenergije da poraste na vrednost od 4500 TWh. Smatra se da će u Evropskoj uniji potrošnja u domaćinstvima da dostigne vrednost 745 TWh, od čega će se 13% trošiti na osvetljenje. Stoga je od velikog značaja povećanje efikasnosti izvora svetlosti [1].

Mali je broj izuma u svetu, koji su proizvedeni u takvim količinama (više stotina milijardi) i još uvek se proizvode, kao što su inkadescentne sijalice (sijalice sa užarenim vlaknom). Nedostaci ovih izvora svetlosti kompenzuju se niskom cenom pa su ovo i danas, nakon jednog veka od otkrića, najmasovnije korišćeni izvori. Značajno mesto zauzimaju i fluorescentni i halogeni izvori.

U poslednje vreme kao konkurenti halogenim i fluorescentnim sijalicama pojavile su se svetiljke sa LED diodama. Za sada su ovi izvori nešto skuplji, ali sa stanovišta ekonomičnosti i efikasnosti električne energije najnoviji modeli se otplaćuju za period od godinu dana, posle čega je osvetljenje nekoliko puta jeftinije [2, 3]. Svi izvori svetlosti, koji rade na principu pretvaranja električne energije u svetlost, zagrevaju se u određenoj meri (nit kod inkadescentnih sijalica se zagreva do temperature od 3000 °C). Ovo je neizbežan, ali i nepoželjan efekat.

Koeficijent korisnog dejstva je važan parametar veštačkih izvora. To je odnos između emitovane svetlosti i utrošene električne energije i kod sijalica sa užarenim vlaknom iznosi 10 do 15%, što znači da se energija mnogo više troši na zagrevanje nego na generisanje svetlosti. Ovo je jedan od velikih nedostataka konvencionalnih izvora i razlog za pronalazjenje novih izvora svetlosti [4, 5].

Neki izvori emituju svetlost koja je izvan vidljivog spektra (tzv. infracrveni I ultraljubičasti zraci), što je nepoželjno imajući u vidu da se troši energija za njihovo generisanje.

LED istorija razvoja

Englez Henri Raund (Henry Joseph Round), koji je radio u laboratorijama “Markoni”, 1907 g. je primetio da se prilikom ispitivanja kristala poluprovodnika kroz koje protiče električna struja, poluprovodnici emituju svetlost različitih boja. Raund je ovo zapažanje objavio u časopisu “Electrical World” i to je ujedno prvi publikovani rad u vezi svetlosnih dioda [6]. Godine 1922. ruski naučnik Oleg Losev (Олег Лосев), nezavisno od Raunda, je uočio da tačkasta kristalna dioda svetli crveno. Ova pojava je bila objavljena u časopisima u Rusiji, Nemačkoj i Engleskoj kao senzacija, ali je posle nekog vremena ovo otkriće ignorisano, obzirom da je ta svetlost imala vrlo slab intenzitet i bez praktičnog značaja [7, 8]. Kvantna teorija je dokazala da pri promeni stanja elektroni mogu da emituju “čestice svetlosti” – fotone.

Rubin Braunštajn (Rubin Braunstein) iz firme “Radio Corporation of America” objavljuje 1955 g. da galijum arsenid (GaAs) i drugi poluprovodnici emituju infracrveno zračenje [9].

Bob Biard i Geri Pitmen (Bob Biard, Gary Pittman) iz “Texas Instrumentsa” otkrili su 1961 g. da prilikom proticanja struje kroz GaAs nastaje emisija infracrvenog zračenja. Zaštitili su patent u vezi prve infracrvene LED [10].

Godine 1961. u bivšem Sovjetskom savezu počinje proizvodnja silicijumsko – karbidnih svetlosnih dioda za potrebe nuklearne tehnike, ali ubrzo nakon toga Rusi gube primat [11].

Nik Holonjak (Nick Holonyak) iz “General Electric Company”, koji je radio i na “University of Illinois at Urbana – Champaign” 1962 g. organizuje industrijsku proizvodnju svetlosnih dioda, koje emituju vidljivi spektar. Ove diode su na bazi galijum arsenida – fosfida. Zbog ovoga je ovaj naučnik nazvan “ocem” LED [12]. Džordž Kraford (George Craford), student profesora Holonjaka otkriva 1972 g. prvu žutu LED i sa 10 puta intenzivnijim svetlom u odnosu na crvenu i crveno – narandžastu LED [13]. Godine 1993. Šudži Nakamura (Shuji Nakamura) iz japanske kompanije “Nichia” prikazuje prvu LED sa jakim intenzitetom svetla plave boje i trasira put za proizvodnju bele LED. Nakamura je u momentu otkrića imao dosta sreće, imajući u vidu da je bilo pitanje trenutka ko će prvi od mnogih istraživačkih centara u svetu savladati poteškoće koje su onemogućavale masovnu proizvodnju plavih LED [14].

Godine 1995. Šudži Nakamura pronalazi belu LED [15]. Hijger (Alan J. Heeger), Mak Dajarmind (Alan G. MacDiarmid) i Širakava (Hideki Shirakawa) dobijaju Nobelovu nagradu za hemiju 2000 g.. Povod je otkriće organskih provodnih polimera – materijala za izradu organskih LED (OLED). Prva saznanja o organskim provodnim polimerima datiraju iz pedesetih godina prošlog veka. OLED je novi pravac u razvoju LED tehnologije s neslućenim razvojem i primenama [16].

Godine 2006. Nakamura dobija prestižnu nagradu “Tehnologija ere” za svesrdne napore u stvaranju jeftinih i efikasnih svetlosnih izvora. Promovisan je u lidera svetlosne revolucije.

Karakteristike LED

Svetlosne diode su kristali poluprovodnika, koji emituju svetlost pri prolasku jednosmerne struje kroz kristal. Ova svetlost ima vrlo uzak spektar čija širina zavisi od vrste poluprovodnika. Sve popularnije bele diode su kristali, koji emituju plavu svetlost. Ta svetlost obasjava ugrađeni luminofor (delić fosfora), koji daje svetlost bele boje. Za razliku od drugih izvora svetlosti, LED zahtevaju mali jednosmerni napon. Za crvene LED potreban je napon 1,6 V, a za plave i bele 3,6 V. Svetlosni fluks zavisi od jačine jednosmerne struje I samim tim od snage. Npr. pri snazi od 1W plava LED ima fluks 10 lm, zelena i bela LED 30 lm, dok je za crvenu LED ova vrednost 44 lm. Napajanje LED se vrši iz stabilisanih jednosmernih izvora, koji uzimaju energiju iz mreže ili od fotonaponskih panela. Kod automobila, jednosmerni izvori za LED su povezani sa akumulatorom. Struja kojom se napajaju LED u svetiljkama je od nekoliko stotina mA do vrednosti koja je nešto veća od 1A. Eksploatacioni period LED svetiljki u kome se smanjuje svetlosni fluks na 30% od prvobitne vrednosti (što je praktično neprimetno za ljudsko oko) iznosi 50.000 sati, a kod novijih konstrukcija čitavih 100.000 sati, što je u odnosu na srednji vek svetiljkii sa užarenim vlaknom koji iznosi u proseku 1500 sati, neuporedivo. Tek posle isteka ovog vremena приметно počinje da opada intenzitet svetlosti LED izvora, što je velika prednost u odnosu na tradicionalne izvore, koji često iznenada pregorevaju. Npr. ako se uzme u obzir neprekidan rad (24 – časovni režim) i minimalni vek trajanja, LED će raditi 6 godina, a obična sijalica moraće da se menja svaka dva meseca. Prednost LED postaje očiglednija ako se uzmu u obzir instalacije osvetljenja na teško pristupačnim mestima poput fasada, reklamnih panoa i sl. ili su u pitanju životno važne funkcije kao što su semafori, osvetljenje tunela, signalizacija na visokim objektima, mostovima, nužno osvetljenje u zgradama i dr. LED su otporne na udarce i vibracije budući da nemaju stakleni balon, niti tanko vlakno koje se lako kida. Istovremeno mala disipacija omogućuje njihovo korišćenje u rashladnim sistemima. Velika prednost LED ogleda se i u neposrednom emitovanju svetlosti određene boje.

Ovaj efekat kod klasičnih izvora zahteva postavljanje filtera, koji poskupljuju svetiljku i smanjuju intenzitet svetla jer propuštaju samo deo tog svetla [4]. Male dimenzije energetske LED npr. 9*9*4 mm omogućavaju da se u jednoj svetiljci smesti veći broj raznobojnih dioda čijim se uključivanjem ili isključivanjem može dobijati različita svetlost. Relativno lako se može, u poređenju s drugim izvorima, regulisati jačina svetlosti u širokom dijapazonu (2 ÷ 100%) bez promene boja. Svetlost koja dolazi od LED je bliža prirodnoj. Obične sijalice koje realno zrače u svim pravcima, za usmeravanje svetla zahtevaju često velike reflektore i sočiva, dok su zbog prirodno malog ugla zračenja kod LED samo u izuzetnim slučajevima potrebni minijaturni elementi za usmeravanje svetlosti [5].

Svetiljke sa LED su ekološke u odnosu na klasične (halogene sadrže živu). Boja LED se iskazuje prema temperaturnoj skali izraženoj u OK. Savremene energetske svetlosne diode prekrivene sufosforom, kako bi se svetlost plave diode pretvorila u belu svetlost širokog spektra. Najčešće korišćene boje ovih dioda su:

- toplo bela svetlost (meka svetlost), gde je temperaturni opseg 2700 ÷

3300 K – ovo je boja svetlosti inkadescentnih sijalica,

- hladno bela svetlost (bliska mesečevoj svetlosti), oko 4000 K - ovo je boja svetlosti ksenonskih sijalica,
- dnevno bela, gde je temperature veća od 5000 K - što je karakteristično za dnevnu svetlost.

Prednosti LED izvora

Korišćenjem LED tehnologije se ne odstupa od osnovnih ciljeva: dostizanje zadatih nivoa ravnomerne osvetljenosti površina, uz kreiranje dobrog svetlosnog ambijenta s maksimalnim vizuelnim komforom. LED diode su opremljene odgovarajućim sočivima za usmerenje fluksa, što omogućava dobru kontrolu svetlosti. Svaki modul sa diodama se može precizno usmeriti.

Energetske LED (Lighting LED, High Brightness LED, High Power LED - HPLED) koje se koriste za osvetljenje, su elementi poluprovodničke tehnologije s veoma brzim razvojem, što ima za posledicu stalno poboljšavanje parametara i smanjenje cena. Uporedo s razvojem HPLED usavršava se napajanje i upravljačka logika. Na tržištu su se pojavile ove svetiljke sa ugrađenom elektronikom, pri čemu mogu direktno da zamene konvencionalne svetiljke. Svetlosna efikasnost LED dioda je najveća u odnosu na sve svetlosne izvore. Ona je između 50 i 100 lm/W, dok je kod inkadescentnih sijalica $12 \div 15$ lm/W, a kod fluorescentnih oko 50 lm/W. Osim toga, disipacija kod LED dioda je neuporedivo manja u odnosu na tradicionalne izvore (u poređenju sa inkadescentnim sijalicama LED su hladne). Zbog toga je potrošnja energije LED dioda desetostruko manja u odnosu na klasične izvore. Npr. LED snage 12 W daje svetlosni fluks kao i inkadescentna sijalica snage 150 W. Svetiljka sa LED 60 lm/W u poređenju sa štedljivim sijalicama kakve su CFL – compact fluorescent lamp, troši 15% manje energije, dok je kod svetiljki koje imaju 130 lm/W, potrošnja manja čak 5 puta. Prema prognozama, masovna upotreba LED svetiljki u SAD smanjiće 2025 g. potrošnju električne energije 3 puta. To je ogromna ušteda. Ovo znači da neće biti potrebe za izgradnjom 130 novih elektrana, koje bi emitovale u atmosferu 250 miliona tona CO₂ tokom godine[4].

U nastojanju da se inkadescentne sijalice zamene energetski efikasnim svetlosnim izvorima nema mnogo alternativa. Izbor je između standardnih fluorescentnih sijalica, CFL i LED sijalica. Razlike između prve dve nisu suštinske. Standardne fluorescentne sijalice su glomazne i neudobne za montažu.

Za većinu njih potreban je starter, mada postoje i sa elektronskim starterima. CFL svetiljke imaju elektroniku umesto klasičnog startera. Oba tipa svetiljki imaju u odnosu na inkadescentne svetiljke relativno visok stepen korisnog dejstva (oko 22%, što je 2 do 3 puta veća efikasnost u odnosu na inkadescentne). CFL su dizajnirane tako da se mogu direktno postaviti na mesto inkadescentnih. Veliki problem svih fluo sijalica je što nisu pogodne za česta uključivanja i isključivanja. U takvom režimu rada njihov vek trajanja se bitno smanjuje, čak manji od veka inkadescentnih sijalica. Srednji vek trajanja fluo cevi, pri normalnim uslovima rada, je od 6.000 do 15.000 sati, što je 10 do 20 puta više od veka inkadescentnih sijalica, čiji je vek 750 do 1.000 sati. Vrlo ozbiljan nedostatak fluorescentnih cevi je emisija ultraljubičastih (UV) zraka, koji su štetni za oko. Svetlost koju generišu ove sijalice nalazi se u UV spektru (s talasnim dužinama 253,7 nm i 185 nm). Fluorescentni fosfor pretvara ovu

svetlost u vidljivi spektar. Emisija UV zračenja je neznatna kod novih fluorescentnih sijalica. Sa starenjem, dolazi do slabljenja fosfornog sloja i povećanja intenziteta UV zračenja. Druga negativna strana fluorescentnih sijalica je sadržaj žive. Mana je i vrlo teško regulisanje intenziteta svetla ovih tza gađenje životne sredine koje dolazi od fosfora i toksične žive prilikom loma fluorescentnih i u nekim slučajevima, uprkos većoj efikasnosti, lošiji izbor od inkadescenčnih sijalica [5]. Izvori sa svetlosnim diodama prevazilaze spomenute probleme i s druge strane cena energetskih LED stalno pada.

Zaključak

LED diode su elektronski izvori svetlosti, koji rade zahvaljujući efektu elektroluminescencije. Kada se poluprovodničkoj diodi priključi izvor jednosmernog napona, dioda oslobađa energiju, koja se manifestuje emitovanjem svetlosti. Srednji eksploatacioni vek svetlosnih dioda je 50.000 sati, a očekuje se da će uskoro biti dvostruko veći. To ih čini praktično večnim, što je velika prednost kada je reč o svetiljkama koje su stalno u pogonu ili onima koje su montirane na nepristupačnim mestima. Boja svetlosti LED je najbliža boji prirodne svetlosti. Ako se oceni direktna sunčeva svetlost ocenom 10, objektivna ocena belih LED je $9.2 \div 9.4$, a za štedljive CLF svetiljke ocena je 7.2. Kod LED svetiljki moguća je fleksibilna regulacija jačine svetlosti u širokom opsegu $5 \div 100\%$, što je kod drugih izvora teže (kod nekih je to nemoguće), pri čemu je opseg regulacije znatno uži. LED su, u poređenju s drugim

izvorima, najmanji potrošači električne energije. Ove svetiljke su donele revoluciju u tehnici osvetljenja i promenile tradicionalnu predstavu o karakteristikama svetlosnih izvora, pri čemu su otkrile velike mogućnosti projektantima u realizaciji svetlosnih scenarija do tada nezamislivih. Omogućena je velika sloboda u domenu osvetljenja, naročito u kreiranju boja, dinamike, minijaturizacije, arhitektonske integracije i energetske efikasnosti.

Brojne realizacije potvrđuju da primenom LED tehnologije mogu da se postignu izuzetno atraktivni efekti u dekorativnom (arhitektonskom) osvetljenju (uglavnom zbog malih dimenzija i kontrolisanog svetlosnog snopa LED svetiljki, proizvodnje svih zamislivih boja i mogućnosti realizacije dinamičnog osvetljenja). U kompaniji Philips Lighting, koja intenzivno radi na program LED svetiljki, predviđaju da će u perspektivi ove svetiljke u potpunosti istisnuti iz upotrebe inkadescenčne i fluorescentne sijalice. Ovo će na globalnom nivou smanjiti potrošnju električne energije za 10%, što je velika ušteda koja se može povećati i do 30% korišćenjem senzora i adekvatnog upravljanja osvetljenjem.

Mada je fluorescentno osvetljenje za sada najjeftinije, što je i razlog njegove široke primene u institucijama poput škola, bolnica, kancelarija, tržnih centara, poslovnih zgrada i sl., prema prognozama stručnjaka iz oblasti tehnike osvetljenja dva su faktora koji će doprineti da u budućnosti fluorescentne svetiljke izgube trku s LED svetiljkama. Prvo, u LED tehnologiju se ulaže mnogostruko više i drugo, smatra se da će veoma brzo LED svetiljke da se izjednače po ceni sa CFL svetiljkama. Poslednjih godina se u LED tehnologiji realizuju novi proizvodi za dekorativno, pejzažno, enterijersko, a naročito za javno osvetljenje. U budućnosti treba svakako očekivati i primenu OLED bioluminescentnih tehnologija.

Literatura

1. S. Bush, Electronics Weekly.com - 22 September 2010
2. D. Xiao, APT Electronics Presentation, April 2010
3. M. Krames, Lumileds Lighting, Arlington, VA, 3 November 2003
4. А. О. Лебедев, Е. В. Сабинин, С. В. Солк., Полимерная оптика для светоизлучающих диодов // Светотехника. 2001. № 5. 2
5. В. Л. Абрамова, А. Ю. Цюпак А., В. А. Балашов, О некоторых перспективных направлениях развития оптической системы прожекторной светодиодной светотехники/ В сб. Научных трудов V Всероссийской научно-технической конференции, Саранск, 2007.
6. H. Zheludev, The live and times of the LED—a 100 year history, Nature phot., Vol 1, 2007
7. <http://www.famous-scientists.ru/great/135/>
8. http://en.wikipedia.org/wiki/Oleg_Losev
9. C. Greg, The Transition to High Brightness LEDs, DFR Solutions, reliability designed, reliability solutions
10. <http://invention.smithsonian.org/centerpieces/quartz/inventors/biard.html>
11. http://en.wikipedia.org/wiki/Light-emitting_diode
12. Britannica Online Encyclopedia - Holonyak N.
13. <http://www.bu.edu/mse/2012/01/02/april-27-george-craford-philipsumileds-lighting>
14. S. Nakamura, Solid State Lighting and Display Center, Materials and ECE Departments, University of California, Santa Barbara,
15. www.sslc.ucsb.edu
16. S. Nakamura, - Wikipedia, the free encyclopedia
17. A. J. Heeger, - (American chemist) - Britannica Online Encyclopedia
18. MINEL-SCHRÉDER INFO No 11, april 2011
19. Lu Mike, Jeannine Fisher, Peter Ngai, OLED Lighting Requirements and Application Efficiency, Acuiti Brands Lighting Inc.
20. R. Mertens, The OLED Handbook, edit. “12, A Guide OLED tehnol., Industry & Market
21. Yen Hsun Su, Sheng-Lung Tu, Shih-Wen Tseng, Yun-Chorng Chang, Shih-Hui Chang and Wei-Min Zhang: Influence of surface Plasmonresonance on the emission intermittency of photolumi-nescence from
22. gold nano-sea-urchins, Issue 12, 2010, Jour. Nanoscale
23. <http://www.aqua-fish.net/show.php?h=bacopacaroliniana>
24. <http://www.botanicgardens.org/events-exhibits/specialevents/blossoms-of-light>

MEĐUNARODNA KONKURENCIJA I TRŽIŠNA VREDNOST PREDUZEĆA U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA

Dejan Malidža¹, Milena Knežević²

Abstrakt

Tržišna vrednost preduzeća u savremenim uslovima poslovanja, u ovom radu, će biti prikazana na primeru jedne od najmoćnijih multinacionalnih kompanija u međunarodnoj ekonomiji, čija vrednost je i nekoliko puta veća od bruto domaćeg proizvoda pojedinih zemalja. Široko rasprostranjena na svetskom tržištu, sa jednim od najvrednijih brendova u svetu, od izuzetnog je značaja za sve aspekte ukupnog razvoja svetske privrede. Reč je o Koka Koli, kompaniji čiji natpis prema nekim istraživanjima prepoznaje 96% populacije, po čemu je u dalekoj prednosti u odnosu na konkurenciju. Cilj rada je da se dobije celokupna slika o veličini i tržištu koje obuhvata Koka Kola, kao i o njenom odnosu sa drugim kompanijama i pojedinim nacionalnim ekonomijama

Ključne reči: koka kola, tržišna vrednost, brend, preduzeće.

INTERNATIONAL COMPETITION AND MARKET VALUE OF ENTERPRISES IN MODERN BUSINESS CONDITIONS

Abstract

The market value of the company in modern business conditions, in this paper, will be presented on the example of one of the most powerful multinational companies in the international economy, whose value is several times higher than the gross domestic product of individual countries. Widespread on the world market, with one of the most valuable brands in the world, is of great importance for all aspects of the overall development of the world economy. It is about Koka Koli, a company whose inscription recognizes 96% of the population according to some research, which is far from the competitive advantage. The aim of the paper is to obtain a complete picture of the size and market of Coca Cola, as well as its relationship with other companies and certain national economies.

Keywords: coke, market value, brand, company.

Uvod

Koka Kolu je stvorio 1883. godine hemičar Džon Pemberton u Noksvilu, u SAD. Apoteku je otvorio u Atlanti, sa željom da stvori nešto novo, što do tada na tržištu nije postojalo. Tamo je napravio tonik French Wine Cola, koji je sličan današnjoj Koka Koli. U početku ovaj sirup je bio namenjen lečenju glavobolje.

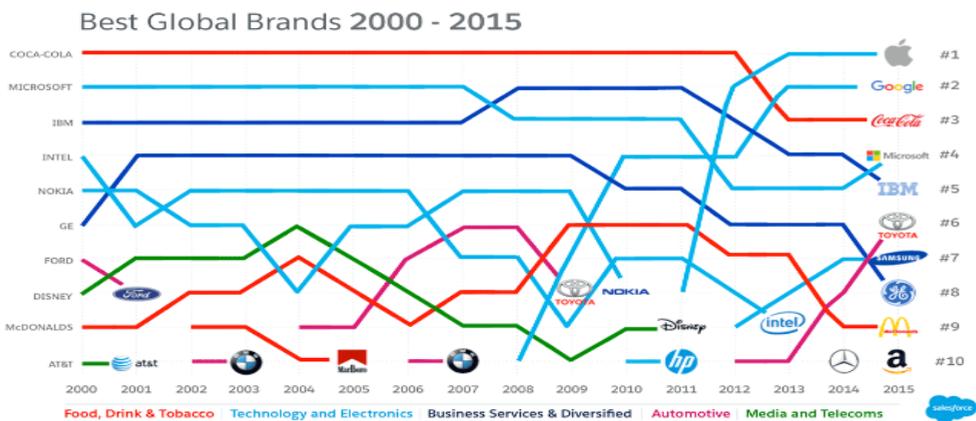
¹ Dejan Malidža, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Docent, dr Milena Knežević, Univerzitet odbrane, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

Na samom početku ovo piće nije bilo prihvaćeno, pa je kompanija poslovala sa gubitkom. Tako da se tokom vremena javila sumnja u budućnost ovog pića, a jedini koji je uvideo potencijal ovog pića bio je Ejza Knedler. On je nakon smrti Pembertona otkupio opremu za proizvodnju i tajnu formulu, i postao jedini vlasnik Koka Kole. Sa svojim rođenim bratom 1890. godine je osnovao Koka Kola kompaniju, koja i dan danas postoji, a početni kapital je iznosio 100.000 dolara. To je bila početna tačka ogromne multinacionalne kompanije kakvu danas poznajemo, a u nastavku će se govoriti šta to Koka Kola predstavlja danas.

Brend Coca-Cola

Kao što se moglo i naslutiti u samom uvodu, segment u kom je Koka Kola najbolje pozicionirana u svetu je vrednost njenog brenda. Ako se gleda period od 2000. godine do danas, upravo je Koka Kola najduže vremena bila na prvom mestu po vrednosti svih svetskih brendova. Do 2013. godine je bila vodeća zemlja, nakon čega je pretilu kompanije iz oblasti tehnologije, što nije ni za iznenaditi sa obzirom u kom se pravcu kreće današnji svet. U 2017. godini brend Koka Kole se nalazi na četvrtom mestu sa ukupnom vrednošću od 69,733 milijardi dolara, dok su ispred nje kompanije Apple, Google i Microsoft. Kako to sve izgleda, lepše će prikazati fotografije u prilogu.



Slika 1. Međusobni rang najvećih svetskih brendova od 2000. do 2015. godine³

Kada se pogleda vrednost od skoro 70 milijardi dolara, bespotrebno je govoriti o veličini i značaju ovakve jedne kompanije. Međutim kako bismo dobili pravu sliku Koka Kola kompanije u današnjoj tržišnoj utakmici, gde veliki giganti igraju rame uz rame sa čitavim državama, koristimo druge pokazatelje. Ovde je bitno bilo istaći marketinški segment u kom je Koka Kola nenadmašiva dugi niz godina.

Tako je to izgledalo nekad, dok danas prvih pet pozicija zauzimaju:

³ <https://www.brandsondigital.com/blog/the-best-global-brands/top-brands-last-15-years/>

2017 Rank	Brand	Sector	Change in Brand Value	Brand Value
01		Technology	+3%	184,154 \$m
02		Technology	+6%	141,703 \$m
03		Technology	+10%	79,999 \$m
04		Beverages	-5%	69,733 \$m
05		Retail	+29%	64,796 \$m

Slika 2. Najveći svetski brendovi u 2017. godini⁴

Tržišna vrednost kompanije

Danas, kada se govori o vrednosti neke kompanije misli se na to kolika je njena tržišna vrednost, odnosno koliko joj vrede sve akcije širom sveta. 9. marta 2018. godine tržišna vrednost Koka Kole iznosi 191,13 milijardi dolara. Zbog lakšeg poređenja u nastavku rada, koristiće se vrednosti iz 2017. godine, kada je Koka Kola imala nešto manju vrednost tržišne kapitalizacije od prethodno navedene, a lista vodećih kompanija po tržišnoj vrednosti izgleda ovako:

Company name	Nationality	Industry	Rank +/-	31 March 2017	
				Rank	Market Cap (\$bn)
Apple Inc	United States	Technology	32	1	754
Alphabet Inc-Cl A	United States	Technology	20	2	579
Microsoft Corp	United States	Technology	3	3	509
Amazon.Com Inc	United States	Consumer Services	-	4	423
Berkshire Hathaway Inc-Cl A	United States	Financials	7	5	411
Facebook Inc-A	United States	Technology	-	6	411
Exxon Mobil Corp	United States	Oil & Gas	-6	7	340
Johnson & Johnson	United States	Health Care	0	8	338
Jpmorgan Chase & Co	United States	Financials	19	9	314
Wells Fargo & Co	United States	Financials	45	10	279
Tencent Holdings Ltd	China	Technology	-	11	272
Alibaba Group Holding-Sp Adr	China	Consumer Services	-	12	269
General Electric Co	United States	Industrials	11	13	260
Samsung Electronics Co Ltd	South Korea	Consumer Goods	39	14	259
At&T Inc	United States	Telecommunications	-8	15	256
Ind & Comm Bk Of China-A	China	Financials	-12	16	246
Nestle	Switzerland	Consumer Goods	-2	17	239
Bank Of America Corp	United States	Financials	69	18	236
Procter & Gamble	United States	Consumer Goods	-9	19	230
China Mobile Ltd	Hong Kong	Telecommunications	-15	20	224
Anheuser-Busch Inbev SA	Belgium	Consumer Goods	65	21	222
Roche Holding	Switzerland	Health Care	-4	22	220
Royal Dutch Shell	United Kingdom	Oil & Gas	-14	23	220
Wal-Mart Stores Inc	United States	Consumer Services	-21	24	219
Visa Inc-Class A Shares	United States	Financials	53	25	206
Pfizer Inc	United States	Health Care	10	26	204
Chevron Corp	United States	Oil & Gas	-16	27	203
China Construction Bank	China	Financials	-15	28	202
Petrochina Co Ltd	China	Oil & Gas	-27	29	201
Verizon Communications Inc	United States	Telecommunications	9	30	199
Novartis	Switzerland	Health Care	-2	31	195
Oracle Corp	United States	Technology	5	32	184
Coca-Cola Co	United States	Consumer Goods	-7	33	182
Walt Disney Co	United States	Consumer Services	-	34	179
Comcast Corp	United States	Consumer Services	-	35	178
Toyota Motor Corp	Japan	Consumer Goods	-13	36	177
Home Depot Inc	United States	Consumer Services	-	37	177
Philip Morris International	United States	Consumer Goods	12	38	175
Merck & Co. Inc.	United States	Health Care	24	39	174
Intel Corp	United States	Technology	-	40	171

Slika 3. Vodećih 40 kompanija prema tržišnoj vrednosti za 2017. godinu⁵

⁴ <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2017/ranking/>

Na slici se jasno da uočiti iz koje zemlje potiče deset najvećih kompanija današnjice, upravo je reč o Sjedinjenim Američkim Državama. Ostatak liste takođe većinskim delom potiče sa tog područja, a nas konkretno zanima Koka Kola, koju je nemoguće posmatrati sa bilo kog aspekta, a ne govoriti o uticaju države iz koje potiče.

Kao što vidimo za nepunih godinu dana tržišna vrednost kompanije Koka Kola je porasla sa 182 milijarde dolara u martu 2017. godine na 191 milijardu dolara koliko je iznosila marta 2018. godine. Dobro je videti pozitivan rast kompanije, međutim neophodno je pratiti i rast drugih kompanija, o čemu nam govori podatak iz tabele, kada pored imena Koka Kole vidimo pad od 7 pozicija na listi, kada poredimo 2016. i 2017. godinu. Kompanija Koka Kola se trenutno nalazi na 33. mestu na rang listi vodećih kompanija po njihovoj vrednosti na tržištu.

Kako bi se lakše sagledala veličine ove kompanije, upoređićemo je sa BDP-om pojedinih zemalja. Za Koka Kolu se koristi njena tržišna vrednost u 2017. godini, dok se ostali podaci uzimaju za BDP u 2016. godini, prema podacima Svetske banke. Pa kada se stave u odnos ove dve veličine, dobije se otprilike uvid u odnos ekonomske moći između kompanije Koka Kola i pojedinih zemalja koje će se navesti kao primer. To bi izgledalo ovako:

GDP Srbije iznosi 38,3 milijarde dolara, što je malo više od 1/5 vrednosti kompanije (182 milijarde dolara).

Koka Kola \approx 17 Makedonija \approx 3,5 Hrvatske \approx 2 Ukrajine \approx Novi Zeland

Koka Kola \approx 1/2 Norveške \approx 1/3 Argentine \approx 1/7 Rusije

Ovde je objašnjen na najplastičniji način odnos ekonomskih snaga između ne tako često uporedivih kategorija. U nastavku će se govoriti o drugim segmentima kroz koje Koka Kola može da se posmatra u međunarodnoj ekonomiji, kako bi se dobila još bolja slika o samom njenom značaju.

Prihodi kompanije

Kada se govori o ekonomskoj snazi jednog privrednog subjekta u razmatranje se može uzeti i ukupan prihod koji ostvaruje godišnje. Koka Kola je u 2017. godini ostvarila ukupan prihod od 35,41 milijarde američkih dolara. Iako cifra deluje pozamašno, zabrinjava trend opadanja ukupnih prihoda počev od 2012. godine kada su prihodi iznosili preko 48 milijardi dolara.

Posmatrajući sa aspekta međunarodne ekonomije, svakako je zanimljivo pokazati odakle pristižu svi ovi prihodi, što nam u isto vreme pokazuje gde su Koka Kola proizvodi najviše zastupljeni u potrošnji. Prema podacima iz finansijskog izveštaja za 2017. godinu struktura prihoda izgleda ovako:

⁵ <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf>

Tabela 1. Struktura prihoda

Year Ended December 31,	2017	2016	2015
Europe, Middle East & Africa	20.7%	16.8%	15.7%
Latin America	11.2	8.9	9.0
North America	24.4	15.4	12.6
Asia Pacific	13.5	11.4	10.6
Bottling Investments	29.8	47.2	51.7
Corporate	0.4	0.3	0.4
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Izvor: https://s22.q4cdn.com/984101753/files/doc_financials/annual_2017/2017-annual-report-on-form-10k.pdf

Najveći deo prihoda dolazi iz dela sveta odakle i sama kompanija potiče, što nije iznenađujuće. Veliki deo prihoda iz ostalih delova sveta pristiže zahvaljujući jednom od najrazvijenijih sistema distribucije. Preko njega Koka Kola kompanija svoje brendove čini dostupnim u preko 200 zemalja. Najveći obim prodaje je svakako u Americi, dok je prate Meksiko, Kina, Brazil i Japan, a svi oni zajedno čine 50% na svetskom tržištu.

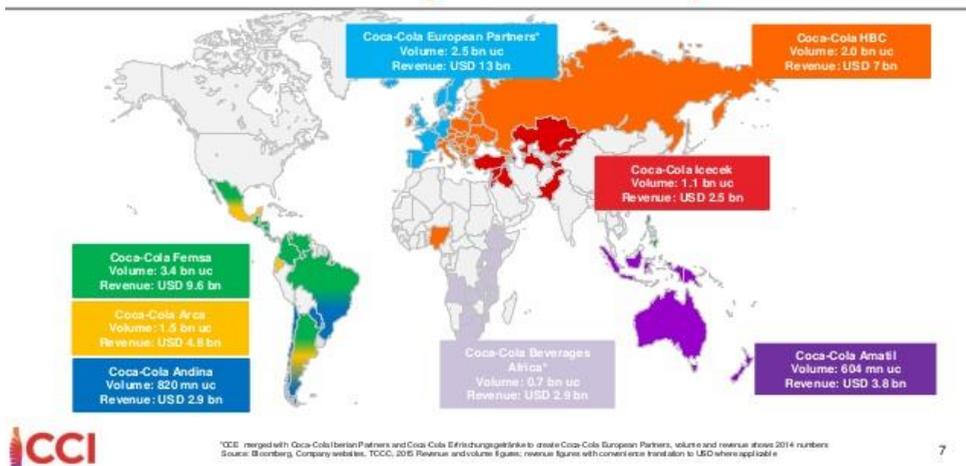
Sistem flaširanja i distribucije

Prema godišnjem izveštaju koji objavljuje Koka Kola, u 2017. godini 5 najvećih partnera za flaširanje su:

- 1) Coca-Cola Femsa – Meksiko, Gvatemala, Nikaragva, Kostarika, Panama, Kolumbija, Venecuela, Brazil, Argentina, Filipini;
- 2) Coca-Cola European Partners – Andora, Belgija, Francuska, Nemačka, Velika Britanija, Island, Luksemburg, Monako, Holandija, Norveška, Portugal, Španija, Švedska;
- 3) Coca-Cola HBC AG ("Coca-Cola Hellenic") – Jermenija, Austrija, Belorusija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Kipar, Češka, Estonija, Makedonija, Grčka, Mađarska, Italija, Litvanija, Letonija, Moldavija, Crna Gora, Nigerija, Irska, Poljska, Rumunija, Rusija, Srbija, Slovačka, Slovenija, Švajcarska, Ukrajina;
- 4) Arca Continental – Meksiko, Argentina, Ekvador, Peru, SAD (neki delovi);
- 5) Swire Beverages – Hong Kong, Tajvan, Kina, SAD (neki delovi);

Ovih 5 partnera za punjenje i distribuciju, čine zajedno 41% ukupnog obima. Sve ovo rečeno, lepše je prikazano na slici koja je data u nastavku. Reč je o geografskom rasporedu glavnih punioca Koka Kole, među kojima su i 5 najvećih u 2017 godini, o kojima se govorilo.

...makes CCI the fifth largest bottler today...



Slika 4. Geografska rasprostranjenost Koka Kola distributera⁶

Uočavaju se minimalna odstupanja teksta i slike, ali suštinski je jasno uočiti koji punioc i distributer je zadužen za koje delove sveta, iako je na slici prikaz za 2016. godinu.

Zanimljivo je istaći da se Koka Kola proizvodi ne prodaju jedino u Kubi i Severnoj Koreji.

Zaključak

Iako u početku svog postojanja nije obećavala, do današnjeg dana se izborila za vodeće mesto u svetu, što se tiče mnogih pokazatelja. O samoj njenoj popularnosti u svetu, i propagandi koja je prati, je suviše i govoriti. Dobro je poznato koliko se novca ulaže u marketing i promociju u 21. veku.

Svakako jedna od najvećih i najpoznatijih kompanija koja se bavi proizvodnjom pića je Koka Kola, koja se trenutno nalazi ispred svih svojih konkurenata. Sa jednim od najrazvijenijih sistema distribucije, u koji se godinama ulagalo, prisutna je u svim delovima sveta.

Kada se govori o poslovanju ove kompanije, često se smatra da ona obuhvata samo proizvode koji na sebi imaju onaj poznati natpis CocaCola, međutim reč je o širokoj lepezi brendova. Za potrošače u Srbiji dovoljno je nabrojati brendove poput Sprajata, Fante, i jasno je koliko je tržište obuhvatila ova kompanija.

⁶ <https://www.slideshare.net/ssuseraba617/2016-barclays-global-consumer-staples-conference-cci>

Bitno je istaći, da Koka Kola danas može da stane rame uz rame sa najvećim ekonomskim gigantima, što je i pokazano. To je svakako čini jednim od bitnih faktora kreiranje ekonomske politike gde god da se pojavi. Srbija je i do sada imala velike koristi od Koka Kole, a svako njeno dalje angažovanje i investiranje može da nam donese mnogo.

Literatura

1. Alderighi, M., Nicolini, M., Piga, C.A. (2016) Targeting leisure and business passengers with unsegmented pricing. *Tourism Management*, vol. 54, no. 6, pp. 502-512.
2. Chen, Y., Ge, R., Zolotoy, L. (2017) Do corporate pension plans affect audit pricing? *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, vol. 13, no. 3, pp. 322-337.
3. Guizzardi, A., Pons, F.M.E., Ranieri, E. (2017) Advance booking and hotel price variability online: Any opportunity for business customers? *International Journal of Hospitality Management*, vol. 64, no. 6, pp. 85-93
4. Hsieh, T.P., Dye, C.Y. (2017) Optimal dynamic pricing for deteriorating items with reference price effects when inventories stimulate demand. *European Journal of Operational Research*, vol. 262, no. 1, pp. 136-150.
5. <https://www.brandsondigital.com/blog/the-best-global-brands/top-brands-last-15-years/>
6. <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2017/ranking/>
7. www.ycharts.com
8. <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/assets/pdf/global-top-100-companies-2017-final.pdf>
9. <https://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
10. <https://www.statista.com/statistics/233371/net-operating-revenues-of-the-coca-cola-company-worldwide/>
11. https://csimarket.com/stocks/at_glance.php
12. https://s22.q4cdn.com/984101753/files/doc_financials/annual_2017/2017-annual-report-on-form-10k.pdf
13. <https://www.slideshare.net/ssuseraba617/2016-barclays-global-consumer-staples-conference-cci>
14. <https://www.factretriever.com/coca-cola-facts>

MONETARNA POLITIKA SAVEZNE REPUBLIKE JUGOSLAVIJE 1994.GODINE

Maša Ilić¹, Miloš Miljković²

Abstrakt

Krajem XX veka, pored svih događaja koji su ostavili negativne posledice na privredu Savezne Republike Jugoslavije, jedan od najznačajnijih bila je hiperinflacija koja je dve godine „izjedala“ monetarni sistem. Novine su beležile očajničke postupke građana, koji nisu znali kako da se izbore sa nesrećom i siromaštvom. Slučajevi samoubistava, protesta, štrajkova glada, gužvi pri čekanju u redu za osnovne prehrambene proizvode, kao i slike praznih polica u prodavnicama, postali su svakodnevni sadržaj novina.

Mali broj ljudi, koji se već mesecima „hranio“ novcem građana, morao je da promeni politiku. Pod sankcijama međunarodne zajednice, u zemlji koja je praktično prestala da proizvodi, političari su shvatili da je promena neophodna. Čovek koji je sproveo reformu monetarnog sistema bio je sedamdesetpetogodišnji Dragoslav Avramović.

Ključne reči: hiperinflacija, reforma, monetarna politika, novi dinar.

MONETARY POLICY OF THE FEDERAL REPUBLIC OF YUGOSLAVIA, 1994

Abstract

In the end of the twentieth century, in addition to all the events that left negative consequences for the economy of the Federal Republic of Yugoslavia, one of the most significant was the hyperinflation, which for two years was "eating out" the monetary system. Newspapers recorded desperate acts by citizens who did not know how to deal with misfortune and poverty. Suicide cases, protests, hunger strikes, waiting queues for basic foodstuffs, as well as empty empty shelves in shops have become the daily content of the newspaper.

A small number of people, who had been fed up with citizens' money for months, had to change politics. Under the sanctions of the international community, in a country that practically ceased to produce, politicians realized that the change was necessary.

¹ Maša Ilić, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Miloš Miljković, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Master studije Javne finansije, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija

The man who carried out the reform of the monetary system was Dragoslav Avramović, seventy-year-old.

Ključne reči: hyperinflation, reform, monetary policy, new dinar.

Uvod

Na reformi monetarnog sistema je radio čitav tim stručnjaka, tzv. Ekspertski tim za koordinaciju projekta koji je bio sačinjen od 13 članova, a na čijem čelu se nalazio Dragoslav Avramović³. Sastavljen isključivo od iskusnih stručnjaka iz oblasti monetarne ekonomije, predvođen guvernerom čija je snažna volja za promenom predstavljala pravo osveženje među državnim funkcionerima i oslobođen „stručnjaka“ iz političkih krugova, Ekspertski tim je imao značajne preduslove za uspeh.

Tri su pitanja kojima se tim bavio: glavno je rekonstrukcija monetarnog sistema, a uz njega i dva vrlo značajna, liberalizacija uvoza i privatizacija. Oporavak monetarnog sistema je bio neophodan, dok je problem liberalizacije uvoza bio praktično nerešiv usled sankcija međunarodne zajednice. Takođe, privatizacija preduzeća je pitanje kojim će se Jugoslavija, a kasnije i Srbija baviti dosta godina kasnije, usled problema vezanih za neefikasno poslovanje državnih preduzeća i tranzicionu recesiju koja je, kao i skoro sve postsocijalističke zemlje, bila zabeležena i na ovim prostorima.

Ukoliko „zagrebemo“ u prošlost samo par godina ranije, uviđamo da su upravo ta pitanja bila glavni postulati propalog pokušaja reforme Ante Markovića. Tada, lako je bilo dodeliti ovoj reformi epitet „antisrpske politike“ i igrajući na kartu „nacionalnog interesa“, osuditi reformu na propast. Sve to imalo je za cilj očuvanje ličnih interesa vladajuće „klase“. Međutim, kako sada, u državi u čijem sastavu se ne nalaze ni Slovenija ni Hrvatska, kada ne postoji neko na koga krivica može da se svali, stati na put privatizaciji i liberalizaciji uvoza?

Kako danas u Srbiji, tako i nekad u Jugoslaviji, realizacija mnogih poslova ograničena je raznim birokratskim problemima i zastojsima u administraciji. Namerno ili slučajno, ni reforma nije bila pošteđena ovog faktora. U decembru 1993. godine Ekspertski tim je pripremio pisma namenjena Međunarodnom monetarnom fondu, Svetskoj banci i Evropskoj banci za obnovu i razvoj. Pisma su imala za cilj da zatraže pomoć stručnjaka pomenutih međunarodnih organizacija koji bi sagledali nacрте reforme i izvršili savetodavnu ulogu. Pored toga, u opticaju je bila i mogućnost pribavljanja određenih sredstava potrebnih za realizaciju reforme. Međutim, pored činjenice da su pisma napisana od strane ekonomskih eksperata blagovremeno, ona su čekala na potpis predsednika Savezne vlade dvadeset dana. Zahvaljujući ovom zastoju onemogućena je savetodavna uloga vrhovnih stručnjaka usled nedostatka vremena.

³ Dragoslav Avramović vršio je funkciju guvernera Narodne banke Jugoslavije u periodu od marta 1994. do maja 1996. godine.

Pored ovakvih „administrativnih“ prepreka, reforma je morala da savlada i mnoge druge da bi ugledala svetlost dana. Savezna vlada je imala drugačiju viziju stabilizacionog programa, gde je akcenat bio dat na postepenom smanjivanju stope inflacije u narednih šest meseci. Ova dva programa bila su suprotstavljena. Konačno, 07. januara 1994. godine doneta je odluka o usvajanju Programa monetarne rekonstrukcije, kao i o datumu njegovog stupanja na snagu – određen je 24. januar, trenutak kada je mesečna stopa inflacije iznosila neverovatnih 313 563 558%⁴.

Sadržaj programa

Gljučno mesto u Programu rekonstrukcije monetarnog sistema imalo je uvođenje novog dinara u vrednosti jedan dinar jednak jednoj nemačkoj marki⁵. Važna karakteristika nove valute bila je emisija uz pokriće devizama ili zlatom. Novi dinar je bio potreban sistemu u kojem stanovništvo nema poveranja u domaću valutu. Ekspertski tim je zastupao tezu da se postojeći dinar nikako ne može oporaviti, pa je stoga reforma akcenat dala na konstrukciji i održanju novog dinara, koji će da postane novo opšteprihvaćeno sredstvo plaćanja od koga građani neće „bežati“, kao što su činili sa starim dinarom. Avramović je novu valutu nazvao „slobodni stabilizovani dinar“, u službenoj korespondenciji korišćen je naziv „novi dinar“, dok je u narodu zaživeo „super dinar“. Novi dinar se menjao za 12 miliona starih dinara. Bio je konvertibilan – građani su mogli da kupuju i prodaju devize (najčešće su to bile nemačke marke).

Postojao je jedan „mali“ problem u vezi konvertibilnosti – bila je izuzetno ograničena. Devizne rezerve zemlje su bile male, samo 300 miliona nemačkih maraka⁶, što znači da država ne bi mogla isplatiti sve građane ukoliko bi tražnja za markama bila velika. S druge strane, prodaja deviza je bila poželjna. Zbog toga je uvedeno ograničenje kupovine maraka u iznosu od najviše 100 maraka dnevno. Međutim, desilo se to da su građani želeli da prodaju svoje devize i na taj način dođu do novih dinara, jer je u početku vladala nestašica novih dinara. Posledično, devizne rezerve su počele da rastu.

Uvođenje novog dinara je bio instrument za postizanje stabilnosti cena i deviznog kursa. Pored ovog cilja Program rekonstrukcije monetarnog sistema je imao još neke ciljeve. Najznačajniji su bili: sprečavanje emisije od strane narodnih banaka republika i pokrajina, kako bi se ponovo uspostavila dominantna uloga Narodne banke Jugoslavije; regulisanje sistema javnih finansija tako što će se budžetski deficit finansirati iz realnih izvora, a ne štampanjem novca bez realnog pokrića; podrška proizvodnji davanjem olakšica preduzećima i poboljšanje položaja radnika⁷. Time je zaustavljen i proces nekontrolisanog štampanja novca bez pokrića, odnosno „sive

⁴ Dinkić, M., (2000) *Ekonomija destrukcije: velika pljačka naroda*, Stubovi kulture, Beograd

⁵ Avramović, D., (1998) *Pobeda nad inflacijom 1994*, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, str.62.

⁶ Dinkić, M., (2000) *op.cit.*, str.253.

⁷ Avramović, D., (1998) *op.cit.*, str. 61.

emisije“, pa su i cene počele da padaju. To je bio prvi put u poslednja 24 meseca da cene, ne samo što nisu rasle neverovatnom brzinom, već su čak i opale.

Ono što je bio izuzetno veliki uspeh Avramovićeve reforme, jeste da je ona realizovana bez inostrane pomoći i to u teškim uslovima u kojima se nalazila SRJ – građanskom ratu i međunarodnoj ekonomskoj blokadi. U 1994. godini je čak i došlo do umerenog povećanja društvenog proizvoda od 2,5%, što je bio pozitivan zaokret u odnosu na opadajući trend iz perioda 1990-1993. gde je prosečna godišnja stopa rasta društvenog proizvoda iznosila -22,5%⁸.

Uspeh reforme

Da ovaj potez nije naišao na odobravanje vlasti, došlo bi samo do još jednog neuspeha. Međutim, vlasti su odlučile da se pridruže duhu reforme tako što će preduzeti mnoge druge mere koje indirektno utiču na monetarni sistem. Čvrsta odluka da je „sivoj emisiji“ došao kraj, svakako je najznačajniji u nizu koraka donetih u tom cilju. Zbog toga je bilo potrebno eliminisati delatnost institucija koje su je direktno ili posredno vršile.

Najpre su ukinute narodne banke republika i pokrajina. U početku, narodne banke republika SFRJ, boreći se za dominaciju u monetarnom sistemu zajedničke države, činile su niz upada u monetarni sistem, čime su potpuno obezvređile sve pokušaje saveznih vlasti da uspostave i održe stabilan monetarni sistem. U tom periodu je postojalo „opravdanje“. Jačao je nacionalni duh, pa su vlasti u skladu sa njim i postupale i sebi davale za pravo da vrše emisiju novca. Nacionalni interes služio je samo kao zavesa iza koje se mali broj povlašćenih ljudi bogatio izvlačeći građanima iz džepova devize koje su godinama štedeli. Međutim, nakon osamostaljenja Hrvatske i Slovenije, narodne banke republika i pokrajina su nastavile da vrše „sivu emisiju“ i to u mnogo jačem intenzitetu nego pre. Njihovo ukidanje, značajan je korak ka stabilizaciji monetarnog sistema. Osim narodnih banki republika i pokrajina, Služba za platni promet i Trezor federacije bile su institucije koje su omogućile mnoge nelegalne radnje. Najavljeno je njihovo ukidanje, što je svakako bilo poželjno.

U želji da podstakne razvoj proizvodnje, koja je skoro potpuno stagnirala u periodu inflacije, Avramović je forsirao tezu o povoljnim kreditima namenjenim proizvodnim preduzećima. U teoriji, ideja je dobra, ali praktično neizvodljiva. Krediti koji su bili namenjeni privredi, uglavnom su dodeljivani samo određenim preduzećima u čijim upravnim odborima su sedeli ljudi tesno povezani sa vladajućom partijom. Njihova preduzeća dobijala su povoljne kredite, a sredstva dobijena tim putem nisu upotrebljavana namenski. U većini slučajeva radilo se o društvenim preduzećima koja su poslovala neefikasno. Odobravajući ovakve kredite, banke su zapale u hroničnu nelikvidnost, jer se njihov kreditni potencijal nije obnavljao. Da bi se rešio problem nelikvidnosti banaka, postepeno je smanjivana stopa obavezne rezerve i odobravani

⁸ Devetaković, S., Jovanović Gavrilović B., Rikalović G., (2016) *Nacionalna ekonomija*, Centar za izavačku delatnost Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, str. 46-47.

su krediti za likvidnost pod mnogo povoljnijim uslovima, čime je emitovano sve više novca bez realnog pokrića. Nalazili su se novi načini za finansiranje neproduktivne, neefikasne privrede, čime je inflacija polako počela ponovo da se javlja.

Takve zloupotrebe normalna su pojava u svakoj državi gde je odusustvo regulative konstanta, a vladavina prava misaona imenica. U SRJ, gde je godinama vladao uzak krug ljudi koji su lične interese stavljali daleko ispred nacionalnih (ukoliko su uopšte i uzimali nacionalne u obzir), nije bio neočekivan ovakav epilog.

Krah reforme

Postepeno je novi dinar izgubio svoju, i inače ograničenu, konvertibilnost. Nominalne plate građana su se polako uvećavale, a devizni kurs je ostajao nepromenjen. To je omogućavalo kupovinu deviza u većoj količini nego ranije. Banke nisu bile u mogućnosti da izvrše sve isplate, pa su najpre prestale da prodaju marke, nudeći samo valute koje su na prostorima SRJ bile nepopularne i retke. S obzirom da su građani kupovali i ove valute, prodaja deviza je najzad potpuno prekinuta.

Reforma je doživela poraz već u oktobru 1994. godine kada je ponovo izvršena „siva emisija“ novca i to na identičan način na koji je to činjeno u godinama hiperinflacije. Izvršena je preko institucija koje su to i ranije radile, što je samo pokazalo da vlasti nisu imale ozbiljne namere da stanu na put monetarnom haosu, već su predlogom ukidanja Službe za platni promet i Trezora federacije ustvari samo htele da prikriju postupke iz godina hiperinflacije. Činjenica koja je zapanjujuća je da je ova „siva emisija“ izvršena bez Avramovićevog znanja. U zemlji u kojoj je primarna emisija novca moguća bez znanja guvernera centralne banke mogu se očekivati i mnoge druge zloupotrebe.

Tokom 1994. ovako drastičan korak je bio u žiži javnosti. Jugoslavija, uspavana u bezakonju, kriminalu, ratu, konačno je probuđena reformom koja bila prvi korak ka boljitku. Novine su bile pune komentara u vezi nje, argumenata za i protiv. Komentari ekonomista su većinom bili pozitivni. Pohvale na račun nove valute, pravovremenosti stupanja na snagu, obustavljanja „sive emisije“ nisu manjkale. U tim krugovima se diskutovalo o visini procene javne potrošnje i budžetskog deficita. Mnogi su smatrali da javna potrošnja i budžetski deficit moraju imati manje učešće u procenjenom društvenom proizvodu. Međutim, uzevši u obzir uslove u kojima su izvršeni ti proračuni, verovatnoća pojave greške je velika, pogotovo kada se radi o proceni društvenog proizvoda u zemlji u kojoj je proizvodnja na izuzetno niskom nivou. Teškoće postoje i u proceni javne potrošnje, naročito kada se priča o javnim rashodima za odbranu. Još jedna metodološka poteškoća bilo je to što su bazne godine bile hiperinflatorne 1993. i 1992. za koje se nikako ne može reći da su reprezentativne.

Procene Instituta ekonomskih nauka bile su da će program „preživeti“ samo jedan i po do dva i po meseca.⁹ Veliki broj stručnjaka smatrao je da Program nema uslove za

⁹ Avramović, D., (1998) *op.cit.*, str.114.

opstanak. Kao najznačajnije nedostatke navodili su odsustvo političkog konsenzusa i međunarodne podrške.

Politička scena u Jugoslaviji već nekoliko poslednjih godina nije pružala narodu ono zbog čega je izabrana. Umesto toga, vršila je pljačku naroda bogateći se na njihov račun. Od takve vlasti nije se moglo očekivati da će zaista ozbiljno dugoročno prihvatiti Program. Ova pretpostavka se kasnije ispostavila kao tačna, uzevši u obzir monetarne upade koji su izvršeni tokom 1995. godine, kao i smenjivanje Avramovića sa funkcije guvernera Narodne banke Jugoslavije 15. maja 1996. godine¹⁰. Kada se radi o međunarodnoj podršci, vlasti u Jugoslaviji u uslovima međunarodnih sankcija na nju nisu mogle da računaju još mesecima¹¹.

Neki stručnjaci smatrali su da dugotrajna realizacija Programa nije moguća i zbog toga što nije moguće u tolikom obimu regulisati javne finansije i smanjiti javnu potrošnju.

S druge strane, dok su se komentari upućeni od strane stručnjaka ekonomista uglavnom bazirali na raznim teorijama i proračunima, komentari od strane privrednika se tiču operativnog nivoa – konkretnih problema koje su osetili na sopstvenom poslovanju.

Kritike su se uglavnom odnosile na nerealnost Programa. Uoči stupanja Programa na snagu, u situaciji gde privrednici nisu u stanju da obezbede osnovna sredstva za proizvodnju u zemlji čija je privreda razorena hiperinflacijom i ekonomskim sankcijama, mnogi su bili skeptični. Ovakve reakcije nisu bile neočekivane, s obzirom na to da je privreda mesecima finansirana štampanjem novca, umesto realnim izvorima. Međutim, alternativa nije postojala, a preduzimanje konkretnih mera bilo je neophodno. Takođe, određene mere Program je razradio do operativnog nivoa, tako da je on konačno bio nešto što se ne bazira samo na teorijskim procenama. Od privrednika je potekao i predlog da bi svako preduzeće trebalo da formira svoj interni program koji će biti u skladu sa Programom rekonstrukcije monetarnog sistema, kako bi se celokupni sistem podigao na noge i zajedničkim snagama došao do rezultata.

U odredbama Programa privrednici su prepoznali zahteve koje su mesecima pre toga isticali pred vlastima. To je još jedan razlog zbog kog je Program naišao na dobrodošlicu u ovoj sferi.

U rad Eskspertskog tima nije bio uključen nijedan predstavnik radničkih sindikata. Od ovih organizacija je traženo samo mišljenje o Nacrtu programa rekonstrukcije monetarnog sistema, koji im je dostavljen neposredno pred stupanje Programa na snagu. Avramović je istakao da je uvek imao u vidu radničku klasu, koja je najviše

¹⁰ Dinkić, M., (2000) *op.cit.*, str.267.

¹¹ Do prekida ekonomskih sankcija protiv SRJ došlo je tek 22.10.1995, dan nakon potpisivanja Dejtonskog sporazuma, međutim tzv. „spoljni zid“ sankcija je ostao još skoro do kraja 1996.

propatila tokom inflacije, ali da nema objašnjenje zašto predstavnici radnika nisu bili uključeni u izgradnju Programa¹².

U svakom slučaju, sindikati su prihvatili Program. Kao i privrednici, sindikat je u tim redovima prepoznao ključne zahteve ističane tokom prethodne dve godine. Ono što je bilo najveća zamerka sindikata bila je činjenica da Program nije predvideo način na koji će obezbediti osnovne egzistencijalne potrebe ljudi koji bi ostali bez posla. S obzirom na to da su upravo radnici bili ti koji su podneli najveći teret inflacije i da se upravo na njihov račun obogatilo mali broj ljudi na vlasti, sindikat nije prihvatao da oni budu ti koji će ponovo „izvući deblji kraj“.

Realizacija programa monetarne rekonstrukcije

Tokom prvog dana stupanja na snagu, 24. januara, nesposobnost državnog aparata u Jugoslaviji je došla do izražaja. Na šalterima banaka nije bilo dovoljno novih dinara koje bi građani mogli dobiti u zamenu za stare dinare ili za devize. Uprkos činjenici da je početak reforme odložen sa, prvobitno planiranog, 17. na 24. januar, pa je Narodna banka Jugoslavije imala vremena da dostavi dinare do banaka, to nije efikasno učinjeno¹³. Već narednog dana, situacija je bila mnogo povoljnija i građani su pošli u banke i sa zadovoljstvom se rešavali starih obezvređenih dinara.

Da bi se građani sprečili da kupuju marke za nove dinare, uvedene su određene mere koje su imale za cilj da to spreče. Prvo, godišnja kamata na depozite u novim dinarima iznosila je 6%. S obzirom na to da se očekivala stabilnost cena, to znači da je i realna kamatna stopa iznosila 6%, a to je bila atraktivna ponuda u odnosu na prinos na marke (0%). Drugo, učinjen je korak u poreskoj politici. Pokrenuta je naplata neplaćenih poreza od preduzeća i bogatih pojedinaca, koji su morali da prodaju devize koje su držali kod sebe. To je dovelo do tražnje za dinarima. Značajan je još jedan mehanizam – distribucija dinara putem javnih rashoda. Novac je do građana stizao preko plata, penzija, dečijih dodataka, različitih oblika socijalne pomoći, itd. Oni su dalje ovaj novac trošili za osnovne životne potrebe i na taj način zadržavali novac u privredi. Pomoću ova tri mehanizma „odbrane“ dinara, do maja je skupljeno 335 miliona maraka¹⁴, pa su sada devizne rezerve iznosile oko 650 miliona maraka.

Polako je i privreda počela da se oporavlja. U početku je oporavak bio rezultat s jedne strane, smanjenja već postojećih zaliha (koje trgovci više nisu krili), a s druge strane poteza preduzetnika koji su odmah počeli sa odvijanjem procesa proizvodnje. Svi ovi rezultati i pozitivni pokazatelji, nažalost nisu bili dugog veka u državi gde je jedan čovek, radeći isključivo u zajedničkom interesu, uspeo da se izbori sa mnoštvom egoističnih, ličnim interesom orijentisanih političkih „lešinara“.

¹² Avramović, D., (1998) *op.cit.*, str.123.

¹³ *ibid.*,str.129.

¹⁴ Avramović, D., (1998) *op.cit.*, str.133.

Zaključak

Situacija u kojoj se Jugoslavija našla početkom '90-ih godina, opšte bezakonje, rat, međunarodne sankcije...bila je gotovo bezizlazna za državu njene veličine, zbog neophodnosti interakcije sa međunarodnim okruženjem. U takvim uslovima, pod uticajem brojnih internih i eksternih faktora došlo je do jedne od najintenzivnijih hiperinflacija u istoriji. Borba protiv takvog ekonomskog poremećaja zahteva saradnju svih nosilaca ekonomske politike, što u ovom slučaju nije bilo ispunjeno. Upravo je to razlog zbog kojeg je reforma teško ugledala svetlost dana.

Ipak, i u takvoj situaciji našao se glas razuma, čovek koji je uspeo da se izbori protiv korumpiranog državnog vrha koji je svoje lične interese stavio daleko ispred nacionalnih. Uvođenjem nove stabilne valute sa ograničenom konvertibilnošću kao najznačajnije mere ekonomske politike koja je sprovedena 1994. došlo je do stabilizacije monetarnog (i celokupnog privrednog sistema), čime je konačno ostvaren zaokret u privrednom razvoju. 1994. je bila prva godina u kojoj je ostvaren rast društvenog proizvoda nakon četiri godine drastičnih padova (od 1990. do 1993).

Da je postignuta bolja saradnja i koordinacija u radu nosilaca ekonomske politike, političkog vrha, finansijskih institucija i sindikata, ciljevi bi bili efikasnije realizovani, nego što je to bio slučaj.

Literatura

1. Avramović, D., (1998) *Pobeda nad inflacijom 1994*, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja
2. Devetaković, S., Jovanović Gavrilović B., Rikalović G., (2016) *Nacionalna ekonomija*, Centar za izavačku delatnost Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu
3. Dinkić, M., (2000) *Ekonomija destrukcije: velika pljačka naroda*, Stubovi kulture, Beograd
4. Kovač O.,(2002) "Međunarodne finansije", Ekonomski fakultet, Beograd,
5. Marinković R., Maksimović R. (2001) "Teorija cena, " Ekonomski Fakultet Kragujevac 2001.godina
6. Marinković R. "Uticaj kretanja najamnina na inflaciju cena", Milić Rakić,Valjevo
7. Vučković M. "Inflacija" zbirka članaka I studija inflacija
8. https://sh.wikipedia.org/wiki/Me%C4%91unrodne_sankcije_protiv_SR_Jugoslavije posećeno 01.04.2018.

NAJZNAČAJNIJI ASPEKTI ANALIZE IZVEŠTAJA O NOVČANIM TOKOVIMA

Branislav Obradović¹, Svetislav Stanković², Miloš Miljković³

Abstrakt

Finansijski izveštaji kao sastavni deo računovodstva su postali nezamenljivi deo svakog preduzeća a u cilju što efikasnijeg poslovanja. Preko primera na jednom hipotetičkom preduzeću, pokušaćemo da objasnimo novčane tokove i to korišćenjem dve metode: pristup direktne metode i pristup indirektno medote. Na kraju možemo zaključiti da izveštaj o novčanim tokovima pruža informacije koje korisnicima omogućavaju da procene promene neto sredstava preduzeća, njegovu funkcijsku strukturu uključujući likvidnost i solventnost, te njegovu mogućnost da utiče na iznose i vremenski raspored novčanih tokova radi prilagođavanja novonastalim okolnostima i prilikama.

Ključne reči: računovodstvo, finansijski izveštaji, novčani tok, revizija.

THE MOST IMPORTANT ASPECTS OF ANALYSIS OF THE CASH FLOW STATEMENT

Abstract

The financial statements as an integral part of accounting have become an irreplaceable part of each company in order to make the most efficient operations. Through examples on a hypothetical company, we will try to explain the cash flows by using two methods: access to a direct method and access to indirect honey. Finally, we can conclude that the cash flow statement provides information that enables users to evaluate changes in the net assets of a company, its functional structure including liquidity and solvency, and its ability to affect the amounts and timing of cash flows to adjust to new circumstances and opportunities.

Ključne reči: accounting, financial statements, cash flow, audit.

Uvod

Znamo da je računovodstvo postalo sastavni i nezamenljivi deo poslovanja svakog preduzeća. Ono pruža informacije bez kojih menadžment ne bi mogao da obavlja

¹ mr Branislav Obradović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karadorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija.

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

³ Miloš Miljković, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Master studije Javne finansije, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

svoju funkciju efikasno. Sastavni deo računovodstva, pored knjigovodstva, planiranja i kontrole je i analiza. Cilj analize jeste da pruži informaciju o prinosima, imovinskom, finansijskom položaju i o promenama u tim položajima koje su značajne širokom krugu korisnika u donošenju adekvatnih ekonomskih odluka. Finansijski izveštaji koji su pripremljeni za ovu svrhu udovoljavaju uobičajnim korisnicima, međutim finansijski izveštaji ne pružaju sve informacije koje bi korisnicima mogle biti nužne pri donošenju specifičnih ekonomskih odluka, budući da uglavnom ne daju sliku o prinosnom i imovinskom položaju u budućnosti, ali ovaj njihov nedostatak se otklanja adekvatnim računovodstvenim planiranjem. Finansijski izveštaji pokazuju rezultate rada uprave ili odgovornosti uprave za poverene resurse. Sve u svemu možemo da konstatujemo da je analiza izveštaja jedna bitna stavka u poslovanju preduzeća i na kojoj se treba zadržati.

Same novčane tokove objašnjavamo preko njegove podele i preko primera na jednom hipotetičkom preduzeću gde je pokazano kako se sastavlja izveštaj o novčanim tokovima i koji metodi za to postoje, da bi smo pokazali kako se vrši analiza ovih izveštaja. Računovodstvena analiza tretira prvenstveno osnovne finansijske izveštaje:

- Bilans stanja
- Bilans uspeha
- Izveštaj o promenam na kapitalu
- Izveštaj o novčanim tokovima
- Napomene.

Bilans stanja i bilans uspeha su tradicionalni računovodstveni izveštaji koji se dobijaju direktno iz kontnog okvira dvojnog knjgovodstva. Pri tome, bilans stanja pruža informacije o sredstvima (aktiva) i njihovim izvorima (pasiva) u određenom trenutku, odnosno na jedan određen dan, dok bilans uspeha sažima prihode, rashode i različite oblike finansijskog rezultata u jednom obračunskom periodu, najčešće je to jedna godina. Ovi izveštaji su dugo bili jedini, da bi se krajem 60 – ih godina prošlog veka pojavili i drugi, a među njima posebno se ističe izveštaj o novčanim tokovima. Osnov za njegovo sastavljanje predstavlja bilans stanja na početku poslovne godine i na kraju obračunskog perioda i bilans uspeha za tekuću godinu.

Geneza izveštaja o novčanim tokovima

Kao što smo rekli ovaj izveštaj se pojavljuje šezdesetih godina prošlog veka sa glavnim ciljem da korisnicima prikaže kretanje gotovine u preduzeću i njegovu likvidnost, pošto gotovina i njeni ekvivalenti predstavljaju najlikvidnija sredstva u preduzeću. U ovom izveštaju se rekonstruišu novčani tokovi između dva sukcesivna perioda, odnosno prikazuju izvori (primanja) i upotreba (izdavanje) gotovine u tom periodu. Često su se javljali pod različitim nazivima, kao npr. Izveštaji o tokovima ukupnih poslovnih sredstava, o tokovima neto obrtnih sredstava, i nisu imali utvrđenu formu sve do 1977. god. kada Komitet za međunarodne računovodstvene standarde (IASC) nije objavio međunarodne računovodstvene standard 7 pod nazivom Izveštaji

o promenama finansijskog položaja, da bi isti komitet 1992. god. usvojio novi Međunarodni računovodstveni standard 7 pod nazivom Izveštaj o novčanim tokovima sa početkom primene od 1. januara 1994. god. (Malinić, 2002)

Njegova je suština u tome što se u revidiranoj verziji jasno razgraničavaju gotovinski tokovi iz operativnih aktivnosti, aktivnosti investiranja i aktivnosti finansiranja o čemu će detaljnije biti reči u nastavku.

Kod nas su takođe bili usvojeni Jugoslovenski računovodstveni standardi u okviru kojih se standard 26 odnosio na oblike iskazivanja finansijskih tokova, a standard 27 na oblike iskaza gotovinskih tokova. Međutim primena ovih standarda, kao i sastavljanje izveštaja o novčanim tokovima nije bilo obavezno, sve do 1996. god, kada je donet novi Zakon o računovodstvu i reviziji. Takođe je bio donet Pravilnik o obrascu i sadržini pozicija u obrascu bilansa tokova gotovine za preduzeće, koji je bio osnov za sastavljanje bilansa tokova gotovine, kao i za njihovu analizu. Novi Zakon o računovodstvu i reviziji iz 2002. god. uvodi obavezu sastavljanja izveštaja o novčanim tokovima u skladu sa Međunarodnim računovodstvenim standardima, što takođe predviđa i aktuelni Zakon o računovodstvu. god.

Šta u stvari treba da sadrži izveštaj o novčanim tokovima. Suštinski on treba da sadrži analizu kretanja gotovine i gotovinskih ekvivalenata u preduzeću, pri čemu su relevantni sledeći pojmovi:

- Gotovina – obuhvata sav novac koji se nalazi u gotovinskom obliku u blagajni kao i depozit po viđenju.
- Gotovinski ekvivalenti – to su kratkoročna visoko likvidna ulaganja koja su lako pretvoriva u poznate iznose gotovine i koja su predmet beznačajnog rizika promena u vrednosti.
- Gotovinski tokovi – to su prilivi i izdaci novca tj. gotovine i gotovinskih ekvivalenata.

Gotovina i gotovinski ekvivalenti drže se radi ispunjavanja kratkoročnih novčanih obaveza, a ne radi ulaganja ili za druge svrhe. Da bi se ulaganje okarakterisalo kao novčani ekvivalent, ono mora biti brzo zamenljivo za poznat iznos novca i ne sme da nosi značajan rizik promene vrednosti. Dakle, ulaganje ima karakter novčanog ekvivalenta samo ako ima kratkoročno dospeće. Ulaganje u sopstveni kapital se isključuje iz novčanih ekvivalenata osim ako su ta ulaganja u suštini novčani ekvivalent (Nadoveza et al, 2006.).

Novčani tokovi isključuju promene između stavki koje čine novac ili novčane ekvivalente, jer su oni sastavni deo adekvatnog upravljanja novcem, a ne deo operativnih, investicionih ili finansijskih aktivnosti. Upravljanje novcem svakako uključuje ulaganje viška novca i novčanih ekvivalenata. Pored ovih glavnih pojmova, potrebno je definisati i sledeće pojmove, koji se tiču sastavljanja izveštaja o novčanim tokovima:

- Novac koji obuhvata novac u blagajni i novac na računima (gotovina u blagajni i novac, ekvivalent na računima kod poslovnih banaka).
- Poslovne aktivnosti koje stvaraju prihod preduzeća;
- Investicione aktivnosti koje su vezane za pribavljanje i otuđivanje imovine koja nije uključena u gotovinu i ekvivalente gotovine;
- Finansijske aktivnosti vezane za finansiranje poslovanja. (Žager, 2008)

Sastavljanje izveštaja o novčanom toku

Tokovi gotovine u preduzeću izkazuju se preko nekoliko aktivnosti o kojima će biti reči u ovom delu. Aktivnosti se dele u tri grupe i to:

- Operativne ili poslovne aktivnosti
- Aktivnosti investiranja
- Aktivnosti finansiranja.

Preduzeće izkazuje svoje novčane tokove od poslovnih, investicionih i finansijskih aktivnosti na način koji je najprikladniji za njegovo poslovanje. Razvrstavanje na aktivnosti pruža informaciju koja omogućava korisnicima izveštaja da ocene uticaj tih aktivnosti na finansijski položaj preduzeća, te iznose novca i novčanih ekvivalenata kojima raspolaže preduzeće. Ova informacija se takođe može koristiti da bi se procenili odnosi između aktivnosti. (Tintor, 2009) Jedna transakcija može da obuhvati novčane tokove koji se različito klasifikuju. Na primer, kada otplata zajma sadrži i kamatu i glavnicu, kamata se klasifikuje kao poslovna aktivnosti.

Operativne aktivnosti

Iznos tokova gotovine koji nastaju iz operativnih aktivnosti je ključni indikator obima do koga su operacije preduzeća proizvele dovoljno gotovinskih tokova da se isplate zajmovi, održi operativna sposobnost preduzeća, isplate dividende i učine nova ulaganja, bez pribegavanja spoljnim izvorima finansiranja. Informacije o specifičnim komponentama o proteklom operativnim gotovinskim tokovima su korisne u spoju sa ostalim informacijama za predviđanje budućih operativnih gotovinskih tokova. Gotovinski tokovi iz operativnih aktivnosti prvobitno proizlaze iz glavnih aktivnosti preduzeća, koje “proizvode” prihod. Stoga, one generalno ishode iz transakcija i drugih događaja koji ulaze u utvrđivanje neto dobitka ili gubitka. Primeri gotovinskih tokova operativnih aktivnosti su sledeći:

- gotovinski primici (prilivi) od prodaje dobara i učinjenih usluga;
- gotovinski primici (prilivi) od intelektualnih i drugih imovinskih prava, honorara, provizija i ostalih prihoda;
- gotovinske isplate dobavljačima dobara i usluga;

- gotovinske isplate zaposlenim za njihov račun;
- gotovinski prilivi i gotovinski izdaci osiguravajućeg društva za premije i naknade šteta, rente i ostala primanja po polisi;
- gotovinske isplate ili povraćaj poreza na prihod, osim ako oni mogu biti poimenično identifikovani sa aktivnostima investiranja i finansiranja;
- gotovinski prilivi i isplate iz ugovora, držanih za svrhe poslodavaca ili trgovanja. (Žager, 2008)

Postoje dva metoda izveštavanja o gotovinskim tokovima iz operativnih aktivnosti, i to su:

- **direktni metod** – pri čemu se obelodanjuju glavne vrste bruto gotovinskih priliva kao i bruto gotovinskih isplata;

Preduzeća se podstiču da izveštavaju o gotovinskim tokovima po ovom metodu, jer ona obezbeđuje informacije koje mogu biti korisne u procenjivanju budućih gotovinskih tokova, a koje nisu raspoložive po indirektnom metodu. Prema direktnoj metodi informacije o važnijim vrstama bruto gotovinskih priliva i isplata mogu biti dobijene iz:

- računovodstvene evidencije preduzeća;
- prilagođavanjem prodaje, troškova prodaje (kamate i sličnih prihoda, troška kamate i sličnih terećenja za finansijsku instituciju) i ostalih pozicija u bilansu uspeha za:
- promene tokom perioda u zalihama, operativnim potraživanjima i u onom što treba da se plati ;
- ostale negotovinske pozicije;
- ostale pozicije čije su gotovinski učinci gotovinski tokovi investiranja ili finansiranja.

- **indirektni metod** – gde se neto dobitak ili gubitak prilagođava za učinke transakcije negotovinske prirode, sva odgađanja ili nagomilavanja prošlih ili budućih operativnih gotovinskih priliva ili isplata i pozicije prihoda, povezane sa gotovinskim tokovima investiranja ili finansiranja.

Prema indirektnom metodu neto gotovinski tok iz operativnih aktivnosti utvrđuje se prilagođavanjem neto dobitka ili gubitka za sledeće učinke:

- promene tokom perioda u zalihama, u operativnim potraživanjima i u onome što treba da se plati;
- negotovinske pozicije, kao što su amortizacija, rezervisanja, odloženi porezi, neostvareni dobitci i gubici na stranoj valuti, neraspoređeni dobitci pridruženih ili manjinskih interesa;

- sve ostale pozicije, za koje su gotovinski učinci gotovinskih tokova investiranja ili finansiranja.

Investicione aktivnosti

Odvojeno obelodanjivanje gotovinskih tokova nastalih iz aktivnosti investiranja, značajno je pošto gotovinski tokovi predstavljaju obim do goga su troškovi učinjeni za resurse namenjene da proizvedu budući prihod i gotovinske tokove. Primeri novčanih tokova koji proizlaze iz aktivnosti investiranja su:

1. gotovinske isplate radi pribavljanja zemljišta i građevinskih objekata, postrojenja i opreme, neopipljiva stalna imovina i ostala stalna imovina. Ove isplate obuhvataju one koje se odnose na kapitalisane troškove razvoja i samoizgrađene nekretnine, postrojenja i opremu;
2. gotovinski prilivi od prodaje zemljišta i građevinskih objekata, postrojenja i opreme, neopipljive stalne imovine i ostale stalne imovine;
3. gotovinske isplate za pribavljanje akcijskog kapitala, ili instrumenata zaduživanja drugih preduzeća i interesi u zajedničkim poduhvatima (mimo isplata za one instrumente, koji se smatraju gotovinskim ekvivalentima ili one koji su držani za svrhe poslovanja i trgovanja);
4. gotovinski prilivi od prodaje akcijskog kapitala ili instrumenata zaduživanja drugih preduzeća i interesi u zajedničkim poduhvatima (mimo priliva za one instrumente koji su smatrani gotovinskim ekvivalentima i one koji su držani za svrhe poslovanja i trgovanja);
5. gotovinski avansi i zajmovi učinjeni drugim strankama (mimo avansa i zajmova učinjenih od strane finansijskih institucija)
6. gotovinski prilivi od otplaćivanja učinjenih avansa i zajmova drugim strankama (mimo avansa i zajmova finansijske institucije)
7. gotovinske isplate za terminske ugovore, ugovore o kupovini unapred, ugovore sa izborom prava kupovine i prodaje i ugovore o razmeni, osim kada su ugovori držani za svrhe poslovanja ili trgovanja, ili su isplate razvrstane kao aktivnosti finansiranja;
8. gotovinski prilivi od terminskih ugovora, ugovora o kupovini unapred, ugovora sa izborom prava kupovine i prodaje i ugovori o razmeni, osim kada su ugovori držani za svrhe poslovanja ili trgovine, ili su prilivi razvrstani kao aktivnosti finansiranja. (Nadoveza et al, 2006)

Aktivnosti finansiranja

Za tokove gotovine iz aktivnosti finansiranja je važno da se obelodane kao posebne stavke, jer se time olakšava predviđanje budućih očekivanih tokova gotovine tj. onih

tokova koji preduzeću obezbeđuju kapital. Tokovi gotovine nastali iz aktivnosti finansiranja su:

1. ukupni iznosi gotovine od emitovanja akcija, ili drugih instrumenata akcijskog kapitala;
2. gotovinske isplate vlasnicima da bi se pribavile ili otkupile akcije preduzeća;
3. ukupni iznos gotovine od emitovanja obveznica, menica, bonova, hipoteka i ostalih kratkoročnih ili dugoročnih uzajmljivanja;
4. gotovinske otplate uzajmljenih iznosa;
5. gotovinske isplate od strane zakupca za smanjenje neizmirenih obaveza koje se odnose na finansijski lizing.

Preduzeće bi trebalo da izveštava odvojeno o važnijim vrstama bruto gotovinskih priliva i bruto gotovinskih isplata koje nastaju iz aktivnosti investiranja, izuzev ako je reč o sledećim gotovinskim tokovima koji se izveštavaju na neto osnovici:

- Gotovinskim prilivima i isplatama za prihvatanje i isplaćivanje depozita sa fiksiranim datumom dospeća;
- Planiranje depozita sa drugim finansijskim institucijama i povlačenje iz njih;
- Gotovinski avansi i zajmovi učinjeni kupcima i otplate tih avansa i zajmova.

Uobičajena klasifikacija novčanih tokova

Novčani tokovi se odnose na izvore gotovine i upotrebu gotovine. Da bi smo razumeli izvore i upotrebu gotovine navešćemo nekoliko primera:

- Naplaćeno preko tekućeg računa potraživanje od kupaca u iznosu od 50.000 RSD;
- Banka nam je odobrila kratkoročni kredit u iznosu od 100.000 RSD i taj iznos je uplaćen na tekući račun;
- Kupljen je materijal u vrednosti od 30.000 RSD;
- Isplaćena je obaveza prema dobavljačima u iznosu od 20.000 RSD.

Prva dva primera ilustruju povećanje izvora gotovine usled smanjenja potraživanja od kupaca (koji se nalaze u aktivi bilansa stanja) i povećanje kredita od banke (koji se nalazi u pasivi bilansa stanja) tako da izvore gotovine predstavlja smanjenje aktive i povećanje pasive, odnosno obaveza i sopstvenih izvora.

Druga dva primera odnose se na upotrebu gotovine za nabavku materijala (koji se nalazi u aktivi) i isplatu obaveza prema dobavljačima (koji se nalaze u pasivi), što znači da se upotreba gotovine odnosi na povećanje aktive i smanjenje pasive.

Novčani tokovi koji se javljaju u okviru poslovnih aktivnosti, a o kojima je bilo reči u prethodnom poglavlju, utiču na bilans uspeha, odnosno predstavljaju elemente za utvrđivanje neto dobitka. Investicione aktivnosti se odnose na vrednovanje i selekciju ulaganja čiji je rok duži od jedne godine, odnosno ulaganja od kojih se efekti očekuju u periodu dužem od jedne godine. Kada se govori o finansijskoj aktivnosti, onda se misli na odnose preduzeća sa vlasnicima (akcionarima, inokosnim vlasnicima, ortacima...) i poveriocima (kratkoročnim i dugoročnim).

Središnji deo izveštaja o novčanim tokovima odnosi se na gotovinu i tržišne kratkoročne hartije od vrednosti, odnosno gotovinske ekvivalente, koji predstavljaju rezervoar likvidnosti u koji se ulivaju novčani tokovi iz operativne, investicione i finansijske aktivnosti i iz kog novac u izvedene tri aktivnosti otiče. Gotovina koja se nalazi u blagajni preduzeća ili kao depozit po viđenju na tekućem računu kod poslovne banke u svakom trenutku je raspoloživa za plaćanje ili ulaganje dok se kratkoročne hartije od vrednosti prema MRS 7 smatraju likvidnim sredstvima, odnosno novčanim ekvivalentima, ako je njihov rok najduže do tri meseca. (Ivanišević, 2006)

Priprema podataka za sastavljanje izveštaja o novčanim tokovima

Da bi se sastavio izveštaj o novčanim tokovima, neophodno je raspolagati sa dva sukcesivna bilansa stanja, odnosno bilansom stanja na početku godine i bilansom stanja na kraju godine, odnosno perioda. Takođe je potreban bilans uspeha koji se odnosi na taj period. Za analizu i ocenu dobijenog izveštaja o novčanim tokovima koriste se i drugi podaci kojima preduzeće raspolaže ili ih može pribaviti. Za potrebe ovog rada koristićemo bilans stanja, bilans uspeha i dopunske podatke preduzeća "Z".

Bilans Stanja Preduzeća „Z“			u (000 RSD)	
Naziv pozicije	01.01	31.12	Razlika	O.A
OS nabavna vrednost	13.500	15.000	1.500	I
Ispravka vrednosti OS	(3.500)	(3.850)	(350)	P
OS sadašnja vrednost	10.000	11.150	1.150	
Zalihe	2.300	2.600	300	P
Gotovina	850	1.000	150	-
Kupci	2.500	2.850	350	P
Plasmani u	1.350	1.550	200	-

kratkoročne HoV				
Ukupna obrtna sredstva	7.000	8.000	1.000	-
AKTIVA	17.000	19.150	2.100	
Obične akcije	7.000	7.000	0	F
Kapitalni dobitak	700	700	0	F
Akumulirani dobitak	1.550	2.800	1.250	
Sopstveni kapital	9.250	10.500	1.250	
Dobavljači	1.900	2.050	150	P
Obaveze za kamatu	100	80	(20)	P
Obaveze za porez na dobit	120	140	20	P
Ostale ukalkulisane obaveze	280	330	50	P
Kratkoročni krediti	1.050	1.150	100	F
Ukupne kratkoročne obaveze	3.450	3.750	300	
Dugoročni dugovi	4.300	4.900	600	F
Ukupne obaveze	7.750	8.650	900	
PASIVA	17.000	19.150	2.150	

Bilans uspeha preduzeća „Z“ u periodu od 01.01-31.12.2017. godine	
Naziv pozicije	
Neto prihodi od realizacije	20.000
Cena koštanja realizovnih troškova	13.400
Bruto dobitak	6.600
Troškovi perioda	3.500
• Troškovi prodaje	1.000
• Troškovi U I A	2.200
• Troškovi amortizacije	350
Poslovni dobitak	3.050
Kamate na dugove	400
Dobitak pre oporezivanja	2.650
Porez	371
Neto dobitak	2.279
Dividenda na obične akcije	1.029

<u>AKUMULIRANI</u>	<u>1.250</u>
<u>DOBITAK</u>	

Dopunski podaci

Minimalan potreban saldo gotovine iznosi 950.000 RSD, trajna obrtna sredstva trebalo bi povećati za 650.000 RSD; zalihe, dobavljači i ostale ukalkulisane obaveze korespondiraju sa cenom koštanja realizovanih gotovih proizvoda. Dati bilansi stanja i bilans uspeha odnose se na akcionarsko preduzeće. U bilansu stanja prikazane su osnovne pozicije poslovnih sredstava i njihovih izvora, bez detaljnijeg rasčlanjavanja, kako bi ilustracija bila jasnija. Na primer, u okviru pozicije gotovine su blagajna i tekući račun, u okviru pozicije zalihe imali bi smo; sirovine, materijal, nedovršenu proizvodnju i gotove proizvode. Plasman u kratkoročne hartije od vrednosti odnosi se na tržišne hartije od vrednosti sa rokom dospeća do tri meseca, tako da ćemo ih posmatrati kao gotovinske ekvivalente. Povećanje nabavne vrednosti osnovnih sredstava nastalo je zbog novog kapitalnog ulaganja, dok je ispravka vrednosti osnovnih sredstava povećana samo njihovim tekućim otpisivanjem u iznosu od 350.000 RSD, tj. u visini troškova amortizacije. Emitovane obične akcije čija je nominalana vrednost iznosila 100 RSD po akciji prodane su po tržišnoj vrednosti od 110 RSD zbog čega se pojavio kapitalni dobitak (“*ažio*” ili premija) u iznosu od 700.000 RSD. Akumulirani dobitak uvećan je za 1.250.000 RSD koliko je preostalo do neto dobitka nakon deklarisanja i isplate gotovinskih ekvivalenata.

Bilans uspeha, takođe, sadrži samo elementarne pozicije. Izostavljene su pozicije vanrednih prihoda i rashoda, kao i finansijskih prihoda i ostalih finansijskih rashoda, radi lakšeg objašnjenja postupka sastavljanja izveštaja o novčanim tokovima. Amortizacija je iskazana kao poseban trošak, jer ćemo je kasnije posmatrati kao izvor sredstava u finansijskom smislu, s obzirom na to da ovaj trošak u trenutku nastanka ne pretpostavlja izadavanje gotovine. Koristimo termin “neto dobitak” (posle poreza) imajući u vidu da u strukturi izvora finansiranja mogu biti i preferencijalne akcije. Naime, iznos fiksne preferencijalne dividende bi smo morali da oduzmemo od ovog dobitka, kako bi definisali dobitak koji pripada običnim akcionarima.

Minimalan potreban saldo gotovine prikazan u dopunskim podacima utvrdili bi nekim od metoda kao što su: finansijski metod, Vaumol-ov model, Miler-Orr-ov model i dr. i koristićemo ih prilikom procene izveštaja o novčanim tokovima. Potreban nivo trajnih obrtnih sredstava neophodan za obavljanje prosečnog obima aktivnosti, utvrdili smo uobičajnim metodama planiranja i analiziranja obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza u preduzeću. Prihodi i rashodi najčešće se podudaraju sa primanjima i izdavanjem gotovine, zbog čega se prilikom sastavljanja izveštaja o novčanim tokovima oni moraju prevesti na primanja i izdavanja gotovine. To je

moguće uraditi korekcijom bilansa uspeha, s obzirom na to da pojedini prihodi i rashodi korespondiraju sa kupcima i kupcima poveriocima, dobavljači mogu da korespondiraju sa cenom koštanja realizovanih proizvoda, troškovima prodaje i troškovima uprave i administracije. Međusobna korespondencija pozicija prodaje i troškova uprave i administracije, kao i međusobna korespondencija pozicija bilansa stanja i bilansa uspeha može se utvrditi na osnovu knjigovodstvene evidencije, a u primeru je pretpostavljeno da zalihe, dobavljači i ostale ukalkulisane obaveze korespondiraju samo sa cenom koštanja realizovanih proizvoda.

Izveštaj o novčanim tokovima prema direktnom metodu

Direktna metoda izveštaja o novčanim tokovima iskazuje glavne vrste bruto primanja (priliva) i izdavanja (odliva) gotovine. Da bi sastavili ovaj izveštaj potrebno je izračunati razlike između pozicija dva sukcesivna bilansa stanja, a to smo prikazali u koloni "razlika". Takođe ćemo obeležiti pojedine pozicije bilansa stanja aktivnošću na koju se odnose, što je već dato u navedenim bilansima u koloni O.A. Poslovna aktivnost je obeležena sa "P", investiciona aktivnost sa "I" i finansijska aktivnost sa "F". Izveštaj o tokovima gotovine prema ovom metodu prikazan je na sledeći način:

Izveštaj o novčanim tokovima preduzeća „Z“ za 2017.god.		
-PREMA DIREKTNOM METODU		
Novčani tokovi iz poslovnih aktivnosti		
a) Naplata potraživanja od kupaca		19.650
b) Isplata po osnovu cene koštanja realizovanih proizvoda i troškova perioda	(16.700)	
Isplata po osnovu kamate	(420)	
Isplate po osnovu poreza	(351)	
Neto novčani tok iz poslovne aktivnosti		2.179
Novčani tokovi iz investicione aktivnosti		
Povećanje osnovnih sredstava		
Nabavna vrednost	(1.500)	
Neto novčani tok iz investicione aktivnosti		(1.500)
Novčani tokovi iz finansijske aktivnosti		
Povećanje kratkoročnih kredita	100	
Povećanje dugoročnih kredita	600	
Isplata gotovinskih dividendi	(1.029)	
Neto novčani tokovi iz finansijske aktivnosti		(329)
<i>Neto povećanje gotovine i gotovinskih ekvivalenata</i>		350
<i>Gotovina i gotovinski ekvivalenti na početku godine</i>		2.200

<i>Gotovina i gotovinski ekvivalenti na kraju godine</i>		<u>2.550</u>
--	--	--------------

Neto prihodi od realizacije po bilansu uspeha iznose 20.000.000 RSD. Od ovog iznosa oduzeli smo 350.000 RSD za koliko je povećan saldo kupaca, tako da smo dobili priliv gotovine od prodaje gotovih proizvoda od 19.650.000 RSD. Izdavanje gotovine po osnovu pojedinačnih rashoda sadržanih u ceni koštanja realizovanih proizvoda i u troškovima perioda iznose 16.700.000 RSD. Do ovog iznosa smo došli korekcijom cene koštanja i troškova perioda odgovarajućim promenama pozicija obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza koje korespondiraju sa ovim pozicijama bilansa uspeha. Taj postupak se može videti iz sledećeg pregleda korekcije bilansa uspeha:

Korekcija bilansa uspeha				
Naziv pozicije	Iznos	Korekcija		Novčani tok
		+	-	
Neto prihod od realizacije	20.000		350	19.650
Cena koštanja	13.400	300	200	13.500
Bruto dobitak	6.600			6.150
Troškovi perioda	3.550			
Troškovi prodaje	1.000			1.000
Troškovi uprave i administracije	2.200			2.200
Troškovi amortizacije	350		350	-
Poslovni dobitak	3.050			2.950
Kamate na dugove	400	20		420
Dobitak pre oporezivanja	2.650			2.530
Porez	371		20	351
Neto dobitak	2.279			2.179

Na cenu koštanja realizovanih proizvoda dodato je povećanje zaliha od 300.000, a oduzeto povećanje dobavljača od 150.000 i povećanje ostalih ukalkulisanih obaveza za 50.000, jer smo pretpostavili da ove tri pozicije bilansa stanja korespondiraju samo sa cenom koštanja realizovanih proizvoda. Dobili smo novčani tok od 13.500.000. Pošto su troškovi prodaje od 1.000.000 i troškovi uprave i administracije od 2.000.000 jednaki izdavanju gotovine, ukupno izdavanje gotovine po osnovu cene koštanja realizovanih proizvoda i troškova perioda iznosi 16.700.000. Kamate na dugove u iznosu od 400.000 korigovane su naviše za 20.000 koliko iznosi smanjenje obaveza za kamatu u bilansu stanja, dok su isplate po osnovu poreza dobijene

dodavanjem na porez na dobitak od 371.000 iznosa od 20.000, koji se odnosi na povećanje obaveza za porez iz bilansa uspeha. Neto novčani tok iz poslovne aktivnosti iznosi 2.179.000 i predstavlja razliku između ukupnih naplata i isplata. Isti iznos dobijen je i korekcijom bilansa uspeha. U okviru investicionih aktivnosti javilo se samo povećanje ulaganja gotovine u kupovinu novih osnovnih sredstava, što je uslovalo negativan novčani tok iz ove aktivnosti.

Povećanje kratkoročnih kredita za 100.000 i dugoročnih dugova za 600.000 predstavlja priliv gotovine iz finansijskih aktivnosti, a isplata gotovinskih dividendi – odliv gotovine, pa smo dobili negativan neto novčani tok od 329.000. Neto povećanje gotovine i gotovinskih ekvivalenata iznosi 350.000. Saldo gotovine i gotovinskih ekvivalenata iznosi 2.550.000, što odgovara iznosu prikazanom u bilansu stanja na kraju godine. To pokazuje da je izveštaj o novčanom toku tačno urađen.

Iz izveštaja o novčanim tokovima preduzeća “Z” možemo zaključiti da je ostvaren značajan neto novčani tok iz poslovne aktivnosti od 2.179.000, tako da se radi o preduzeću koje je “sposobno” da stvara gotovinu. Od tog iznosa izdvojeno je 1.029.000 za dividende običnim akcionarima, odnosno 47,22%, da bi se iznos od 1.150.000 mogao koristiti za finansiranje 76,67% vrednosti novog kapitalnog ulaganja. Za finansiranje kapitalnog ulaganja emitovane su obveznice od 600.000, jer je preduzeće procenilo da ne treba da koristi pozitivan efekat finansijskog “*leveridža*”. Naime, kamatna stopa na obveznice iznosila je 7% godišnje, a stopa prinosa na ukupno angažovana sredstva 16.87%. U okviru finansijske aktivnosti ostvaren je negativan neto novčani tok, jer s obzirom na prethodne zaključke, nije bilo potrebno emitovati vlasničke hartije od vrednosti niti se više zaduživati.

Da bi smo procenili likvidnost preduzeća, utvrdićemo osnovne pokazatelje likvidnosti: opšti racio likvidnosti, rigorozni racio likvidnosti i neto obrtna sredstva.

	Na početku godine	Na kraju godine
Opšti racio likvidnosti	7.000/3.450= 2.03	8.000/3.750= 2.13
Rigorozni racio likvidnosti	4.700/3.450= 1.36	5.400/3.750= 1.44
Neto obrtna sredstva	7.000-3.450= 3.550	8.000-3.750= 4.250

Ako pretpostavimo da preduzeće u prethodnoj godini nije imalo problem nelikvidnosti, na osnovu ova tri pokazatelja možemo zaključiti da je došlo do blagog porasta likvidnosti. Takođe i konačni saldo gotovine od 1.000.000 je nešto veći od minimalno potrebnog, što znači da se održava zadovoljavajuća razmera između salda gotovine i plasmana u tržišnim hartijama od vrednosti.

Neto obrtna sredstva su porasla za 700.000, tako da je pored novih ulaganja u osnovna sredstva od 1.500.000 i značajan deo ulaganja u dodatna obrtna sredstva, odnosno 70% finansiran iz dugoročnih izvora, što je u skladu sa širim shvatanjem horizontalnih pravila finansiranja. Investiranje u osnovna sredstva pretpostavlja i povećanje trajnih obrtnih sredstava i imajući u vidu da je sa aspekta likvidnosti proračunato da trajna obrtna sredstva treba povećati za 650.000, može se zaključiti da je očuvana finansijska struktura, u pogledu rokova dospelosti pojedinih izvora. U konkretnom preduzeću zaključci bi se mogli dopuniti poređenjem dobijenih rezultata sa već navedenim prosekom privredne grane, planiranim pokazateljima ili rezultatima ostvarenim u prethodnim godinama.

Zaključci u vezi sa upravljanjem novčanim tokovima u preduzeću "Z" pokazuju da se radi o uspešnom preduzeću. Međutim, ako bi na osnovu izveštaja o novčanim tokovima nekog drugog preduzeća zaključili da ono ostvaruje negativan neto novčani tok iz poslovne aktivnosti, morali bi da ispitamo uzroke takvog stanja i preduzmemo mere da se ti uzroci otklone. Ako je npr. značajno povećan saldo kupaca treba preispitati kreditnu politiku i politiku naplate potraživanja od kupaca. Naglo povećanje zaliha može nastati usled povećanja zaliha materijala, nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda. Preduzeće sa pogrešnom finansijskom strukturom trebalo bi da vodi restriktivku politiku raspodele.

Izveštaj o novčanim tokovima prema indirektnom metodu

Prema ovom metodu, neto dobitak (pre oporezivanja) prilagođava se za troškove koji ne predstavljaju izdavanje gotovine, promene obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza koje utiču na bilans uspeha, kao i isplatama po osnovu kamate i poreza na dobitak. Ovaj izveštaj može da se sastavi na sledeći način.

Izveštaj o novčanim tokovima preduzeća "Z" za 2017. godinu -Prema indirektnom metodu	
Novčani tokovi iz poslovne aktivnosti	
Dobitak pre oporezivanja	2.650
Troškovi amortizacije	350
Kamata na dugove	400
Poslovni dobitak (uvećan za troškove amortizacije i kamate na dugove) pre promena na obrtnim sredstvima i kratkoročnim obavezama	3.400
Povećanje potraživanja od kupaca	(350)
Povećanje zaliha	(300)
Povećanje obaveza prema dobavljačima	150
Smanjenje obaveza za kamatu	(20)
Povećanje obaveza za porez na dobitak	20

Povećanje ostalih ukalkuliranih obaveza	50
Isplate na osnovu kamate	(420)
Isplate po osnovu poreza na dobitak	(351)
Neto novčani tok iz poslovne aktivnosti	2.179
Novčani tok iz investicione aktivnosti	
Povećanje osnovnih sredstava, nabavna vrednost	(1500)
Neto novčani tok iz investicione aktivnosti	(1500)
Novčani tok iz finansijske aktivnosti	
Povećanje kratkoročnih kredita	100
Povećanje dugoročnih dugova	600
Isplata gotovinskih dividendi	(1.029)
Neto novčani tokovi iz finansijske aktivnosti	(329)
<i>Neto povećanje gotovine i gotovinskih ekvivalenata</i>	350
<i>Gotovina i gotovinski ekvivalenti na početku godine</i>	2.200
<i>Gotovina i gotovinski ekvivalenti na kraju godine</i>	2.550

Ranije smo konstatovali da je amortizacija primer troškova koji ne zahteva izdavanje gotovine. Povećanje potraživanja od kupaca znači da je primanje gotovine manje od prihoda od prodaje, dok povećanje zaliha pretpostavlja da je izdavanje gotovine veće od cene koštanja realizovanih proizvoda i troškova perioda. Povećanje dobavljača i ostalih ukalkuliranih obaveza predstavlja uvećanje priliva gotovine. Smanjenje obaveza za kamatu od 20.000 znači da je izdavanje gotovine po osnovu kamate veće od tekućih rashoda na ime kamate, a povećanje obaveza za porez pokazuje da je plaćen porez od 20.000. manji od tekuće obaveze. Na kraju se mora dobiti neto priliv gotovine od 2.179.000. Neto novčani tok iz investicione i finansijske aktivnosti utvrđuje se kao i kod prethodnog izveštaja.

Analiza ovog izveštaja sa aspekta usklađivanja novčanih tokova, ostvarivanje neto novčanog toka u okviru pojedinih aktivnosti, zatim likvidnosti, pravila finansiranja i sl. vrši se na sličan način kao kod prethodnog izveštaja. Ako bismo pretpostavili da su ukupno ostvareni prihodi u preduzeću u određenoj godini jednaki primanjima gotovine, a da su ukupni troškovi i rashodi plaćeni, onda bi neto novčani tok bio jednak zbiru neto dobitka i amortizacije. Međutim, pošto je stvarno kretanje prihoda, troškova, rashoda, priliva i odliva gotovine različito od prethodno navedenog, moralo se izvršiti prilagođavanje neto dobitka, kao što je urađeno u ovom izveštaju.

Korisnici Izveštaja o novčanim tokovima

Izveštaj o novčanim tokovima pruža informacije koje korisnicima omogućavaju da procene promene neto sredstava preduzeća, njegovu funkcijsku strukturu uključujući likvidnost i solventnost, te njegovu mogućnost da utiče na iznose i vremenski raspored novčanih tokova radi prilagođavanja novonastalim okolnostima i prilikama. On takođe povećava uporedivost različitih izveštaja o poslovnoj uspešnosti, budući da u značajnoj meri eliminiše učinke različitih računovodstvenih postupaka istih transakcija i poslovnih događaja. Istorijske informacije o novčanom toku često se koriste kao pokazatelj iznosa, vremenskog okvira i izvesnosti budućih novčanih tokova. One su takođe korisne u proveravanju tačnosti prethodnih procena budućih novčanih tokova i u ispitivanju povezanosti između profitabilnosti i uticaja neto novčanog toka na promene cena. (Malinić, 2002)

Korisnici finansijskih izveštaja su sadašnji i potencijalni investitori, zaposleni, kreditori, dobavljači i ostali poverioci, kupci, vlada sa agencijama i naravno javnost. Oni koriste finansijske izveštaje kao bi zadovoljili neku od svojih različitih potreba za informacijama, a te potrebe uključuju sledeće:

- **Investitori** - Donosioci kapitala usmereni su na rizike koji su svojstveni ulaganju i na adekvatan prinos od tih ulaganja.
- **Zaposleni** – Zaposleni i njihove predstavničke grupe zainteresovane su za informacije o stabilnosti i uspešnosti svojih poslodavaca.
- **Zajmodavci** – Zajmodavci su zainteresovani za informacije koje im omogućavaju da izvrše analizu o tome da li će njihovi zajmovi i pripadajuće kamate biti plaćeni o roku i da donesu odluku o tome.
- **Dobavljači i ostali poverioci** – Oni su zainteresovani za informacije koje im omogućavaju da analiziraju i procene da li će iznos koje potražuju biti plaćen o roku.
- **Kupci** – Kupce zanimaju informacije o nastavku poslovanja preduzeća, posebno kada imaju dugoročne poslovne odnose sa njima, ili su zavisni od tog preduzeća.
- **Vlada i njihove agencije** – Vlada je zainteresovana za alokaciju resursa i samim tim za aktivnost preduzeća. Razlozi zbog kojih je vlada zainteresovana za finansijske izveštaje su brojni: pomoć u kreditiranju, pomoć u izvoznju promociji, privatizacija, porezi...
- **Javnost** – Preduzeća utiču na pojedince i javnost na različite načine. Preduzeća, na primer, mogu značajno doprineti lokalnoj privredi na mnogo načina, uključujući zapošljavanje većeg broja ljudi i nabavkama sirovina i repromaterijala od lokalnih dobavljača. (Nadoveza et al, 2006)

Zaključak

Iz izveštaja o novčanim tokovima može se zaključiti koliko je preduzeće sposobno da u svojoj aktivnosti stvara gotovinu, u kom stepenu uspeva da uskladi novčane tokove u okviru pojedinih aktivnosti i između tih aktivnosti, da li održava zadovoljavajući stepen likvidnosti i ulaže viškove gotovine, vodeći računa o prinosu od tih ulaganja i stepenu rizika, to smo nadamo se pokazali primerom koji smo dali u ovom tekstu. Na osnovu ovog izveštaja može se videti usklađenost rokova ulaganja u različita sredstva sa rokovima dospelosti pojedinih izvora finansiranja, što je posebno značajno sa aspekta uspostavljanja adekvatne finansijske strukture.

Izveštaj o tokovima gotovine je posebno koristan za postojeće i potencijalne investitore, akcionare i poverioce. Akcionari su zainteresovani za to da li će im biti plaćena gotovinska dividenda, da li su dalja ulaganja u preduzeće isplativa, poverioci očekuju povraćaj glavnice i naplatu kamate ili naplatu potraživanja (dobavljači). Zaposleni u preduzeću su zainteresovani za redovna primanja zarada itd. Izveštaj o novčanim tokovima je važan, kako za tekuće poslovno odlučivanje, tako iz za planiranje i kontrolu buduće poslovne aktivnosti. On nam pre svega daje informacije o sposobnosti preduzeća da u određenom vremenskom periodu, sa velikim stepenom izvesnosti stvara, odnosno “proizvodi” gotovinu, a naročito u okviru poslovne aktivnosti. Na osnovu ovog izveštaja, takođe, možemo zaključiti da li je preduzeće uspelo da uskladi ukupna primanja i izdavanja gotovine, kao i tokove gotovine između pojedinih aktivnosti. Veoma važno je proveriti, pomoću odgovarajućih pokazatelja likvidnosti, da li je očuvana likvidnost i da li postoje raspoloživi viškovi gotovine koji se mogu rentabilno upotrebiti. Upoređivanjem rokova ulaganja u pojedine oblike sredstava, kao i rokova dospelosti izvora finansiranja može se sagledati da li smo uspeli da poboljšamo svoju finansijsku strukturu, kao i strukturu kapitala. Da bi prethodne ocene bili potrpunije i pouzdanije, trebalo bi porediti zaključke sa pokazateljima koji se odnose na prosek privredne grane u kojoj preduzeće posluje, kao i sa planiranim veličinama. Takođe bi trebalo vršiti poređenja sa novčanim tokovima preduzeća u prethodnim godinama. Informacije o gotovinskim tokovima preduzeća obezbeđuju korisnicima finansijskih izveštaja pouzdanu osnovicu za ocenu sposobnosti preduzeća da “proizvodi” gotovinu i gotovinske ekvivalente i potrebe preduzeća da adekvatno koristi te gotovinske tokove. Ekonomske odluke donete od strane korisnika zahtevaju kontinuirano i sistematsko procenjivanje sposobnosti preduzeća da “proizvodi” gotovinu i gotovinske ekvivalente, predviđanje vremena i sigurnosti njihovog kreiranja.

Izveštaj o tokovima gotovine, kada je korišćen zajedno sa ostalim finansijskim izveštajima, obezbeđuje informacije koje osposobljavaju korisnike da procenjuju promene u neto imovini preduzeća, njegovu finansijsku strukturu i njegovu sposobnost da utiče na iznose i predviđanja vremena tokova gotovine u svrhu prilagođavanja okolnostima i prilikama koje se menjaju. Informacija o gotovinskom toku korisna je u ocenjivanju sposobnosti preduzeća da stvara gotovinu i gotovinske ekvivalente i da osposobljava korisnike da razvijaju modele da bi ocenili i uporedili sadašnju vrednost budućih gotovinskih tokova raznih preduzeća. Ona, takođe, čini

jasnijom uporedivost izveštavanja o performansama poslovanja raznih preduzeća, jer eliminiše učinke korišćenja različitih računovodstvenih postupanja za iste transakcije i događaje.

Istorijske informacije o gotovinskom toku često se koriste kao indikator iznosa, predviđenog vremena i izvesnosti budućih gotovinskih tokova. One su korisne, takođe, u proveravanju tačnosti prošlih procenjivanja budućih gotovinskih tokova i u ispitivanju odnosa između rentabilnosti i neto gotovinskog toka i posledice menjanja cena. Na kraju možemo zaključiti da je izveštaj o gotovinskim tokovima preduzeća nezaobilazni deo analize poslovanja samog preduzeća i da bez njega samo procenjivanje stanja nekog preduzeća ne bi bilo u potpunosti tačno, pošto iz ovog izveštaja utvrđujemo likvidnost preduzeća, tj mogućnosti preduzeća u pogledu stvaranja gotovine i gotovinskih ekvivalenata, a naša namera je bila da pokažemo koliko gotovina i gotovinski tokovi znače preduzeću i da je računovodstvena analiza izveštaja novčanih tokova jedna od najbitnijih koje se vrše u okviru globalne računovodstvene analize.

Literatura

1. Ivanišević, Milorad, and D. Krasulja. "Poslovne finansije." Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd (2006).
2. Klobučar, Janko, and Jovan L. Rodić. Računovodstvo. Ekonomski fakultet, 1991.
3. Malinić, S. D. "MRS 14-izveštavanje po segmentima. u: Primena međunarodnih računovodstvenih standarda." Zlatibor, Beograd: Savez računovođa i revizora Srbije/SRRS (2002).
4. Nadoveza, Boško, Aleksandar Majstorović, and Ivan Milojević. Računovodstvo i upravljanje troškovima. 2006.
5. Savez Računovođa i Revizora Srbije, 2004. godina Međunarodni računovodstveni standardi
6. Tušek, Boris. Revizija. Revicon doo, 2006
7. Tintor, Janko. "Poslovna analiza." Masmedia, Zagreb (2009).
8. Vidaković, S, Analiza poslovanja preduzeća u tržišnoj privredi, Mala knjiga, Novi Sad, 2001.
9. Young, W.D, Techniques of management accounting, New York, McGraw-Hill, cop. 2003.
10. Žager, Lajoš. „Analiza finansijskih izveštaja“. Masmedija, Zagreb (2008).

RAZVOJ DRŽAVNE REVIZIJE¹

Ivan Milojević², Miloš Stanojević³, Branislav Jovanović⁴

Abstrakt

Domen upravljanja javnim sektorom deklariše se kao posebna oblast koja opredeljuje reviziju kao odlučnu funkciju efikasnog upravljanja finansijama države i ukazuje da je prioritetan zadatak javnog sektora kvalitetno finansijsko izveštavanje potencijalnih korisnika.

Pouzdana informacije su veoma bitne za samu egzistenciju jedne društvene zajednice, za donošenje poslovnih odluka u javnim preduzećima i institucijama, za domaće i strane investitore, bankare, za vladu i njene agencije, koja donosi odluke o visini poreza, zatim za zaposlene, kao i za širu javnost. U većini ovih slučajeva ciljevi sastavljajuća informacija su različiti, tj. direktno suprotni i suprotstavljeni ciljevima korisnika tih istih informacija. Stoga je jasno da postoji latentni informacioni rizik da finansijske informacije koje se koriste za donošenje poslovnih odluka budu netačne, nepouzdana i falsifikovane.

Otuda ova linija rezonovanja uvažava i priznaje društvenu potrebu za postojanjem državnog revizora koji je u okviru institucije državne revizije profesionalno kompetentan i nezavisan da kaže da li su dostupne informacije realan odraz onoga što se stvarno desilo u praksi.

Ključne reči: državna revizija, razvoj revizije, javni sektor.

DEVELOPMENT OF STATE AUDIT

Abstract

The domain of public sector management is declared as a separate area that defines audit as the decisive function of efficient government governance and indicates that a high-priority public sector task is to provide quality financial reporting to potential users.

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 Redovni profesor, dr Ivan Milojević, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

³ Doktorant na Univerzitetu za poslovne studije, Banja Luka, ulica Jovana Dučića 23a, RS, BiH

⁴ Branislav Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karađorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija.

Reliable information is very important for the very existence of a community, for making business decisions in public companies and institutions, for domestic and foreign investors, for the government and its agencies, which makes decisions about the amount of taxes, then for employees, and for broader public. In most of these cases, the goals of the information builders are different, i.e. directly opposite and opposed to the goals of users of the same information. It is therefore clear that there is a latent information risk that the financial information used to make business decisions is incorrect, unreliable, and falsified.

Hence, this line of reasoning respects and acknowledges the social need for the existence of a state auditor who is professionally competent and independent within the state audit institution to say whether the available information is a realistic reflection of what actually happened in practice.

Ključne reči: state audit, audit development, public sector.

Uvod

Revidiranje poslovanja korisnika javnih finansija obuhvata različite zadatke. Oni nisu ograničeni na sprovođenje revizije, koja spada u najčešće zadatke revizora, već se prostire na ostale zadatke. Mogu se odnositi na osnaženje odgovornosti nosilaca javnih funkcija ili ostalih lica odgovornih za raspolaganje javnim sredstvima, pomoć pri uspostavljanju i unapređenju sistema unutrašnjih kontrola u okviru subjekata javnog prava, otkrivanje prevarnih radnji i pojavu korupcije u javnom sektoru, kao i na savetovanje korisnika javnih sredstava.

Revizija javnog sektora ima dugu istoriju. U evropskoj civilizaciji se pominje u atinskom ustavu 328. g.p.n.e., gde se pominje desetočlano revizijsko telo koje je nadležno i ovlašćeno da vrši reviziju javnih finansija.⁵ Revizori su imenovani žrebom iz članova atinske skupštine i to iz svakog plemena. Pored članova atinske skupštine, u revizijsko telo imenovani su i još po jedan kontrolor računa iz svakog plemena. Ovo telo je bilo odgovorno za pregledanje računa, kao i za pritužbe građana i zahteve u vezi s navodnom zloupotrebom javnog novca na osnovu izjava svedoka za osumnjičene iz redova državnih službenika. Kada su revizori ustanovili da postoji opravdana sumnja za zloupotrebu ovlašćenja, problem se dostavljao sudskoj poroti čija je odluka bila definitivna. U radu ovog tela posebna pažnja je posvećivana finansijskom položaju ljudi koji su postavljeni na javne funkcije a koje su imale veze s raspolaganjem državnim novcem. Razvoj savremene revizije javnog sektora obelažavaju tri važna perioda koja će u radu biti prikazana.

Period razvoja državne revizije do farncusko-buržoaske revolucije

Ovaj obuhvata razdoblje do Francuske revolucije 1789. godine, kada je revizija vršena po ovlašćenju kralja kao vrhovnog vladara države. U ime kralja i shodno

⁵ <http://pinkmonkey.com/dl/library1/gp001.pdf>

njegovim interesima, ispitivani su prihodi i rashodi države⁶. Revizija je zapravo služila kralju da prikupi što više novca da vodi državu, vojsku, državnu upravu, itd. U Francuskoj, kraljevskom kurijom, proklamovana je „La chambre de comptes“ – Odbor revizora, koji je dekretom doneo Filip V 1320. godine.⁷ U Španiji su na kastiljskom dvoru postavljeni vrhovni revizori 1388. godine a 1436. godine ustanovljeno je kontrolno telo „Casa de cuentos“, dok je Filip II u 16. veku ustanovio računovodstveni sud „Tribunal de Contaduria“. U Portugalu, „Casa de cuentos“ osnovana je 1385. godine, dok je u Engleskoj čak 1299. godine u Londonu uvedena funkcija mesnog revizora, dok je funkcija vrhovnog revizora državnih finansija uspostavljena 1314. godine. U 1559. godini uspostavljeno je prvo revizorsko telo u Engleskoj, „Auditors of the Imprest“, čiju je ulogu i značaj posebno podržala kraljica Elizabeta a koja je bila posebno odgovorna za reviziju svih državnih troškova⁸. U zemljama nemačkog govornog područja, prva prethodnica kontrole javne potrošnje osnovana je 1707. godine u Saksoniji i Pruskoj (1714) a nazvana je „General Rechenkammer“. U Habzburškoj monarhiji začeci revizorske struke su kasnijeg datuma i inicirani su od carice Marije Terezije koja je 1761. godine osnovala revizorsku komoru (Rechen-Cammer).

Državna revizija od francusko-buržoasko revolucije do drugog svetskog rata

Drugi period razvoja državne revizije vezuje se za Francusku revoluciju od 1789. godine do Drugog svetskog rata 1939. godine. U tom periodu državna revizija je dobila novu ulogu: informisanje javnosti i vladara o javnim finansijama i računovodstvu. Ovakav pristup inicirao je autonomiju i nezavisnost revizorske struke, što je moralo biti operacionalizovano u pravnim aktima. Politički liberalizam i jačanje parlamentarne demokratije i pravne države, značajno su uticali na razvoj vrhovnih državnih revizijskih institucija. Zato nije slučajno da su u tom periodu revizorske institucije promenjene u revizorske sudove. Tako je francuska narodna skupština 1891. godine ustanovila računovodstvenu upravu (Bureau de Comptabilité), dok je Napoleon I godine 1807. Državnu finansijsku reviziju⁹ reorganizovao u moćni centralizovani revizorski sud (Cour de Comptes) koji je do danas ostao s takvim nazivom i funkcijom.

U Španiji je revizorski sud (Tribunal Mayor de Cuentas, kasnije Tribunal de Cuentas) osnovan 1828., u Portugalu (Tribunal de contas) 1849., u Italiji za vreme Cavouovove

⁶ Mihajlović Milan, Imamović Nedžad, Dragović Nebojša, Uloga i značaj antimonopolske politike u savremenim uslovima poslovanja, Odbor, VOL III, Br. 02/2017, str. 87-99

⁷ Kibler W. W., Zinn A. G., Medieval France an encyclopedia, Taylor & Francis Group, 2011. p. 189

⁸ Razvoj revizije vekovima — uzeto iz informacija o sajtu Suda revizora Republike Slovenije i dopunjeno informacijama o reviziji Republike Srbije

<http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/KD96F3CE3476F583BC125718200500A85>

<http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/K31736011F7710987C1257155004AD4D1>

⁹ Rabrenović A. Francuski Računski sud - tradicionalni čuvar državne kase. Strani pravni život 2012;(3):261-276.

(italijanski državnik) vlade, državna revizija je osnovana 1862. (La corte dei conti), dok se u Austrougarskoj promenio naziv u revizorski sud (Oberster Rechnungshof) godine 1866.

Razvoj državne revizije u Ujedinjenom kraljevstvu (Engleskoj)¹⁰ tekao je malo drugačije. Naime, 1834. godine osnovan je Vrhovna kancelarija za reviziju (Office of the Comptroller General of the Exchequer), koja je značajno reformisala način revizije u javnim finansijama prenošenjem nadzora na parlament, kome je Vrhovna kancelarija za reviziju u obavezi da jednom godišnje podnosi izveštaj. Ovaj suštinski pomak je inicirao i diferencijaciju dva osnovna modela institucionalizacije javne potrošnje zakonodavnog i sudskog i nadzornog, tj. revizijskog.

Za razliku od modela kontinentalne Evrope, drugi anglosaksonski model prihvatile su ostale zemlje. Razlika ova dva modela suštinski je u stepenu odgovornosti i postupku donošenja odluka, i to: kod revizorskog suda odluke su izvršne snage i slične su sudskim postupcima; kada je pak u pitanju vrhovni revizorska kancelarija, nema te vrste izvršne vlasti pa ovlašćenja deluju po sistemu hijerarhije pod rukovodstvom vrhovnog revizora.

Državna revizija u savremenom društvu

U trećem periodu (posle Drugog svetskog rata), pojedine države su počele sa osnivanjem kancelarija (komora) za vrhovnu državnu reviziju, čim je samostalnost i nezavisnost bila uređena zakonskim aktima. Posebno su se razvile razne vrste državne revizije, jer su predmet revizije postali razni vidovi javne potrošnje.¹¹ Kontrola trošenja javnih sredstava nije obuhvatala samo reviziju finansijskih izveštaja, već i reviziju efektivnosti i efikasnosti korišćenja tih sredstava (revizija svrsishodnosti). U ovom periodu tj. 1953. godine osnovan je INTOSAI¹² – Svetska organizacija vrhovnih revizorskih institucija, u početku s 34 članice, dok je 2012. godine ta brojka došla do 189 članica. Važnost ove organizacije za rad vrhovnih državnih institucija i njihov nezavisan status naročito je ojačana usvajanjem Limske deklaracije na kongresu u Limi 1977. godine¹³, koja je postavila smernice i ciljeve, obavezujuće za sve članice – državne revizije pojedinih zemalja. Usvajanjem ove deklaracije počela se praviti razlika između revizorskog suda i revizorske kancelarije.

Državna revizija u Srbiji

10 Rabrenović A. Istorijski razvoj kontrole javne potrošnje u Velikoj Britaniji. Strani pravni život 2013;(2):153-166.

¹¹ Vidović Zdenka, Milunović Milan, Revizija svrsishodnosti poslovanja, Oditor, VOL III, Br. 02/2017, str. 37-53

¹² INTOSAI – Međunarodna organizacija vrhovnih revizijskih institucija (International Organization of Supreme Audit Institutions)

¹³ Milojević Ivan, Andžić Rosa, Vladislavljević Vladan, Accounting aspects of auditing the budget system, Economics of Agriculture, Year 65, No. 1 (1-464) 2018, Belgrade, p. 340

Državna revizorska institucija Srbije osnovana je Zakonom o državnoj revizorskoj instituciji 2005. godine. U periodu do osamostaljenja jugoslovenskih republika, revidiranje javne potrošnje bilo je uređeno na način kako je utvrđeno od strane države koja je imala pravnu jurisdikciju nad teritorijom Republike Srbije. Za period kada je Srbija bila okupirana od strane Turske pa sve do završetka Drugog srpskog ustanka 1815. godine, Srbija nije imala jurisdikciju nad teritorijom. Po raspadu Austrougarske monarhije, uspostavljena je 1761. godine Dvorska državna revizija, koja je imala odgovornost za kontrolu i nadzor ukupnog finansijskog poslovanja i proveru javnih troškova na celoj teritoriji monarhije Srba, Hrvata i Slovenaca.

Prvi srpski ustav (Sretenjski ustav) je u vremenima oslobođenja od Turskog carstva 1835. godine uneo u svoj sadržaj napredne postavke o funkcionisanju spoljne revizije¹⁴ koja bi imala cilj da vrši revidiranje svih finansijskih računa države, kao i da proverava da li su sredstva potrošena za svrhe koje je odobrila Narodna skupština. Ta odredba ustava se nikad nije realizovala!

Drugi srpski ustav (Turski ustav iz 1838. godine) obezbedio je neku vrstu revizije kao organizacionu jedinicu unutar Ministarstva finansija, dakle, kao deo izvršne vlasti. Nekoliko godina kasnije (1843), odeljenje revizije pri Minstarstvu finansija postaje Državni savet i samo godinu kasnije usvojena je odluka o organizaciji i funkcionisanju eksterne revizorske institucije. Narednih 20 godina najviša kontrolna institucija u Srbiji jačala je svoju poziciju i 1862. godine dobija kvazistatus pravosudnog organa. Ustav iz 1869. godine promenio je kontrolnu instituciju Državnog saveta i opredelio kao savetodavni organ vlade. Tek 1888. godine Ustav daje parlamentu pravo da kontroliše raspodelu budžeta. Posebni odeljak Ustava opredelio je reviziji, kao najvišem nivou kontrole, koja je detaljnije definisana u Zakonu o izvršavanju (1892), ovlašćenja za ex-ante i ex-post kontrolu izvršavanja budžeta. Kraljevina Srba, Hrvata i Slovenaca je sve do 1921. godine na području revidiranja javnih troškova primenjivala austrijski Zakon iz 1892. godine.

Ustavom Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca od 1921. godine, uspostavljena je institucija Glavne kontrole državnih računa i nadzor izvršavanja državnih budžeta. Ustavom je uspostavljeno kolegijalno telo za vršenje kontrole bez navođenja broja izvršilaca. Godine 1929, kralj Aleksandar je privremeno ukinuo Parlament Kraljevine i preneo ingerencije eksterne kontrole i nadzora javnih troškova na monarha.

Oktroisanim Ustavom iz 1931. godine, vraćene su nadležnosti finansijske kontrole parlamentu sve do Drugog svetskog rata.

Po završetku Drugog svetskog rata, u Jugoslaviji je usvojen 1946. godine Zakon o opštoj državnoj kontroli, koji je bio dopunjen 1949. godine. Svrha ovog organa bila je da kontroliše rad Vlade Federativne Narodne Republike Jugoslavije, vlade pojedinih republika, narodnih odbora, državnih i zadružnih ustanova i preduzeća kao i sve druge ustanove i preduzeća, nad kojim je država imala kontrolu na osnovu zakona.

¹⁴ Rabrenović, A., “Financial Accountability as a Condition for EU Membership«, Institut za uporedno pravo, Beograd 2009, str. 190–193

Zanimljivo je da je na osnovu ovog zakona svaki građanin mogao da izjavi žalbu na rad bilo koje institucije i da daje predloge za poboljšanje rada.

Godine 1959., donet je Zakon o Službi društvenog knjigovodstva.¹⁵ Glavni zadatak SDK jeste vođenje raznih evidencija, izvršavanje analiza i najvažnije — obavljanje platnog prometa. Pored ovih zadataka, SDK je imala Sektor za ekonomsko-finansijsku reviziju i revidirala je finansijske izveštaje korisnika društvenih sredstava. Revizija završnih računa je stavljala veliki naglasak na poštovanje poslovnih propisa u to vreme.

Usvajanjem Ustava 2006. godine, Srbija je prvi put u svojoj istoriji dobila mogućnost osnivanja Državne revizorske institucije¹⁶ članom 96: „Državna revizorska institucija (DRI) je najviši državni organ revizije javnih sredstava u Republici Srbiji, samostalna je i podleže nadzoru Narodne skupštine, kojoj i odgovara.” Posebno treba naglasiti da je DRI preuzela dosta poslova Službe društvenog knjigovodstva i uspostavila novo sistemsko uređenje državne revizije.¹⁷

Zaključak

Javni sektor obuhvata direktne i indirektno korisnike državnih i opštinskih budžeta, javnih preduzeća, agencija i drugih subjekata javnog sektora i društava u kojima ima većinsko vlasništvo ili dominantan uticaj države ili lokalne zajednice. To je široka raznovrsnost organizacija kako u smislu pravne forme, tako i u smislu računovodstvenih tehnika, politika i vrsta aktivnosti. Takva raznovrsnost uslovljava da državni revizor poseduje različite veštine i iskustva. Naravno, ovde treba napomenuti da korišćenje javnih sredstava nije ograničeno samo na javni sektor, kao konzument javnih sredstava, već i na organizacije privatnog sektora, kao i pojedince.

Okruženje u kojem entiteti javnog sektora funkcionišu i iskazuju svoje poslovanje finansijskim izveštajima, podložno je stalnoj promeni, kao i prateći zakoni koje te oblasti regulišu. Ove promene moraju biti kontinualno praćene od strane revizora. Ulogu spoljnog revizora u javnom sektoru obavljaju nacionalne revizorske institucije, kao i spoljni komercijalni revizori. Obe revizije rade u istom okruženju, samo je razlika u pravnom osnovu, profesionalnim i proceduralnim postupcima revizije. Komercijalni revizori obavljaju reviziju na bazi Međunarodnih standarda revizije, kao i metodoloških uputstava koja svaka revizorska firma „kreira sama za sebe“. Suprotno tome, funkcionisanje državnih revizora je mnogo više standardizovano i podređeno zahtevima zakonodavne i izvršne vlasti. Zakon o Državnoj revizorskoj instituciji veoma detaljno određuje obim i revizorske procedure,

¹⁵ Dabić Lj., Nastanak, uspostavljanje i razvoj državne revizorske institucije u pravnom sistemu Srbije, Finansije br. 1-6/2017. str. 36

¹⁶ Šuput J. Državna revizorska institucija i prevencija kriminaliteta belog okovratnika u javnom sektoru. Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu 2014;(67):331-346.

¹⁷ Dabić Lj., Pravni položaj društva za reviziju Harmonizacija propisa Srbije i Republike Srpske sa pravom Evropske unije, Zbornik radova „Odnos prava u regionu i prava Evropske unije“, Istočno Sarajevo 2015, str. 52

kao i zakonska ovlašćenja državnog revizora i revidirane institucije i njenih predstavnika. Pored toga, državni revizori se u svom radu oslanjaju na INTOSAI revizorske standarde.

Odnos državnog revizora prema subjektu revidiranja je strogo formalan, dok je odnos komercijalnog revizora čisto partnerski. S druge strane, ovlašćenja državnog revizora su široka, recimo da sami odlučuju koji će subjekt revidirati i šta će biti predmet revidiranja. Suprotno ovome, komercijalni revizori vrše reviziju javnih entiteta samo na njihov zahtev i na osnovu formalne ispunjenosti uslova najpovoljnije ponude u javnoj nabavci za izvođenje revizije i u meri u kojoj je opredeljeno ugovorom.

Literatura

1. Dabić Ljubiša, Nastanak, uspostavljanje i razvoj državne revizorske institucije u pravnom sistemu Srbije, Finansije br. 1-6/2017. str. 33-49
2. Dabić Lj., Pravni položaj društva za reviziju, Harmonizacija propisa Srbije i Republike Srpske sa pravom Evropske unije, Zbornik radova „Odnos prava u regionu i prava Evropske unije“, Istočno Sarajevo 2015, str. 50-73
3. Stanojević Lj, Vidović Z., Revizija javnog sektora, Poslovni biro, Beograd, 2014.
4. Rabrenović, A., “ Financial Accountability as a Condition for EU Membership«, Institut za uporedno pravo, Beograd 2009, str. 190—193
5. Rabrenović A. Istorijski razvoj kontrole javne potrošnje u Velikoj Britaniji. Strani pravni život 2013;(2):153-166.
6. Rabrenović A. Francuski Računski sud - tradicionalni čuvar državne kase. Strani pravni život 2012;(3):261-276.
7. Milojević Ivan, Andžić Rosa, Vladislavljević Vladan, Accounting aspects of auditing the budget system, Economics of Agriculture, Year 65, No. 1 (1-464) 2018, Belgrade, p. 337-348
8. Mihajlović Milan, Imamović Nedžad, Dragović Nebojša, Uloga i značaj antimonopolske politike u savremenim uslovima poslovanja, Oditor, VOL III, Br. 02/2017, str. 87-99
9. Vidović Zdenka, Milunović Milan, Revizija svrsishodnosti poslovanja, Oditor, VOL III, Br. 02/2017, str. 37-53
10. Šuput J. Državna revizorska institucija i prevencija kriminaliteta belog okovratnika u javnom sektoru. Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu 2014;(67):331-346.
11. <http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/KD96F3CE3476F583BC125718200500A85>
12. <http://www.rs-rs.si/rsrs/rsrs.nsf/I/K31736011F7710987C1257155004AD4D1>

REPUBLIKA SRBIJA: U SUSRET NOVIM REFORMSKIM PODUHVATIMA – POUKE I ISKUSTVA

Nebojša Dragović¹

Abstrakt

Neočekivan ekonomski i spoljno-politički napredak Republike Srbije srušio je mnoge političke paradigme, dogme i nekadašnja obećanja «demokratskih» revolucionara, zasnovana na vlastitom infantilizmu.

Uspesne reformske promene društveno-ekonomskog ambijenta, kao i prepoznatljiva i respektovana međunarodna pozicija Republike Srbije imaju još jednu dimenziju za poštovanje: u podeljenom i globalizovanom svetu teško je i pomisliti da tranzicione države sa nerazvijenim privredama mogu da se «nose» sa nasleđenim ekonomskim i socijalnim problemima. Iako se izuzeci graniče sa „nemogućom misijom“ oni ipak postoje: danas je to Republika Srbija.

Cilj rada je da ukaže na potrebu kreiranja novih sistemskih rešenja u funkciji održivog razvoja Republike Srbije. Svaka reforma ima ograničen domet delovanja, nakon čega dolazi do kontra efekata i dezavuisanja očekivanih rezultata. U ekonomiji (kao i u politici) ništa nije gotovo i sigurno, sve je moguće i otvoreno, mnogo toga zavisi od „spoljnih interesa“ i zato treba dobro proceniti kako i na koji način nastaviti reforme, sa kojim raspoloživim kapacitetima i sa kakvim resursima. Kreatori reformi i makroekonomske politike suočeni su sa činjenicom da su i pored impresivnih rezultata zapravo na samom početku projektovanog puta i da su potrebne nove akceleracije promena radi postizanja konačnog (vizionarskog) cilja, a to je - savremena i ekonomski razvijena Republika Srbija.

Ključne reči: *nove reforme, makro-ekonomska i socijalna politika, imperativ rasta, održiv razvoj.*

REPUBLIC OF SERBIA: IN A MEETING WITH NEW REFORM AREAS - Lessons and Experiences

Abstrakt

The unexpected economic and foreign political progress of the Republic of Serbia has ruined many political paradigms, dogmas and former promises of "democratic" revolutionaries, based on their own infantilism.

Successful reform changes in the socio-economic environment, as well as the recognizable and respected international position of the Republic of Serbia, have yet

¹ Docent, dr Nebojša Dragović, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

another dimension to respect: in a divided and globalized world, it is difficult to think that transition countries with underdeveloped economies can "bear" with the inherited economic and social problems. Although there are exceptions to the borders with an "impossible mission", they still exist: today it is the Republic of Serbia.

The aim of the paper is to point out the need to create new system solutions in the function of sustainable development of the Republic of Serbia. Each reform has a limited range of action, after which there is a counter effect and disadvantage of the expected results. In economy (as well as in politics) nothing is almost certain and safe, everything is possible and open, much depends on "external interests" and therefore it is necessary to assess well how and in what way to continue the reforms, with what available capacities and with what resources. Reformers and macroeconomic policy makers are confronted with the fact that, in spite of the impressive results, they are actually at the very beginning of the projected path and that new accelerations of changes are needed in order to achieve a final (visionary) goal, which is the modern and economically developed Republic of Serbia.

Ključne reči: *new reforms, macroeconomic and social policies, imperative of growth, sustainable development.*

Uvod

Ne treba živeti u zabludi da su radikalne reforme moguće bez visoke cene koštanja. Nekokome se mora ispostaviti račun. A uvek se ima kome uzeti: služenicima, penzionerima, tajkunima ili nekim drugima. Svaka se politika prepoznaje upravo po tome od koga se i koliko uzima.

Nakon višedecenijskog propadanja Republika Srbija je ušla u fazu perspektivnog razvoja i zdravog funkcionisanja. Aktuelni politički establišment uspeo je da ekonomski „preživljavajuće“ transformiše u „razvojno dinamično“ stanje. Uspešna realizacija reformi i transfer značajnog obima stranih investicija omogućili su da se ekonomska, privredna i spoljno-politička topografija na trusnom balkanskom području napokon menja u korist Republike Srbije, što do sada nije bio slučaj. Ali, nasledeni problemi i protivrečnosti nisu izgubili na značaju i aktuelizaciji.

Tranzicioni i navodno «demokratski» procesi ne samo što su doveli do bolnih društveno-ekonomskih i socijalnih lomova, već i do katastrofalnih rezultata: od ekonomskih, socijalnih pa sve do gubljenja nacionalnog identiteta. U nameri da daju pun doprinos „održivom“ razvoju uspostavljanjem kapitalističkog sistema modela „srednjeg“ veka „demokratski revolucionari“ samo su dokazali da ne spadaju u „transcendirajuće“ snage koje su želele kvalitativne systemske promene i izgradnju novog i socijalno pravednog društveno-ekonomskog sistema. Između osmišljenih i nametnutih projekcija srpskog „kapitalizma srednjeg veka“ i «robovlasničkih odnosa 21. veka» suštinski nema razlika.

Republika Srbija nalazi se na istorijskoj prekretnici koja se može porediti sa «crvenim Oktobrom» ili «francuskom buržoaskom revolucijom». U novoj istoriji Republike Srbije nije bilo za pamćenje istinskih ekonomskih i društvenih promena koje su Srbiju i njene

građane izvukle «sa dna» i povele u svetliju budućnost. Da bi nešto „zabljesnulo“ neočekivanim učinkom i Republika Srbija postala institucionalno stabilna i ekonomski uspešna država bilo je potrebno mnogo odricanja, rada, mudrosti i hrabrosti. I pored izuzetno teškog ekonomskog i socijalnog nasleđa u relativnom kratkom vremenskom periodu ostvareni su projektovani ciljevi i to bez većih socijalnih potresa.

Tranziciona i aktuelna politička mantra

Nekadašnji «revolucionarni demokratizam» od samog starta transformisao se ničim izazvan u «izobličeni» cinizam nekadašnje demokratske svite koja dato poverenje za punih 12 godina «demokratske» vladavine nije iskoristila. Zato nije ni demokratski, ni viteški a ni časno tražiti ponovnu šansu od onih koje su ostavili bez posla, a državu doveli do ruba nacionalne, ekonomske i socijalne propasti. A to što ni danas nema „bezgrešnih“ u političkoj vlasti ne alimentira društvene odgovornosti i sankcionisanja nikoga: ni prethodnu ni aktuelnu političku volumentu.

Fakturisana cena koštanja tranzicionog prelaza u kapitalistički sistem «srednjeg veka» koja je dovela Republiku Srbiju i njene građane do «prosjackog» štapa kao da nema kraja: zona «demokratskog» sumraka i danas se neprestano manifestuje kroz otkrivanje «demokratskih» afera, čiji se milionski iznosi jedino razlikuju po valuti: evro, dolar ili dinari. Da li se u takvim uslovima realno mogao očekivati strani kapital, održiv rast preduzeća, socijalna sigurnost zaposlenih, redovno izmirenje zakonskih i drugih obaveza prema državi, jačanje međunarodne pozicije i održiv razvoj Republike Srbije?

Još tridesetih godina prošlog veka J.M. Keynes je konstatovao snažan «nacionalni pesimizam» zato što građani misle da je period blagostanja i dobrog životnog standarda prošao, odnosno da predstojeće vreme ne obećava ništa dobro. Nezavisno da li je reč o građanima SAD, Rusije, Nemačke, Francuske ili Srbije - postoji zajednički imenitelj: dobra je samo ona politika koja povećava životni standard. Sa aspekta popularnosti, najteže je onim političarima koji su prinuđeni da viziju održivog razvoja grade na udaru životnog standarda. Razlog više da «staro nove demokrate» na vodećeg lidera ne «udaraju» preko Abu-Dabijevih kula i drugih „blještavih“ objekata koji Beograd prezentuju u jednom sasvim novom izdanju, kao proizvod i simbol uspešne «nedemokratske» politike. Tzv. demokratska opozicija možda ne zna, ali primorci odavno znaju da nije istina da rastuća plima diže sve čamce i da uvek kada je praćena olujom baca slabije čamce na obalu, razbijajući ih u paramparčad.² Zato joj je verovatno lakše da se umesto osmišljenom agendom za kreiranje zdravih predloga i rešenja bavi otrcanim frazama placebo karaktera (lažni proizvod koji ne sadrži lekovite supstance) sa primesom mešavine milozvučnih otrcanih fraza, besmislenog verbalizma i rdave gramatike, iz čega je stručno nemoguće izvući bilo kakav konkretni smisao.³

² Stiglic Dz., Protivrečnosti globalizacije, SBM-x, Beograd, 2004, str.91.

³ Parks B.H, Istorija SAD, Rad, Beograd, 1985., str.422.

Istine i zablude

Slatkorečiva obećanja o boljem životu na realno neutemeljenim osnovama uvek imaju neslavni završetak.

I u teoriji i u praksi neoliberalna ekonomska politika predstavlja „naručenu“ dominantnu ideologiju savremene ekonomske globalizacije koja po Miltonu Fridmanu, Arturu Luisu i drugim neoliberalnim ekonomistima podrazumeva da dobar život mora da bude napušten da bi se „preživelo“ u današnjim vremenima⁴, da je nejednakost dobra za ekonomski rast jer bogati više štede nego siromašni i da je u akumulaciji kapitala ključ ekonomskog rasta.

U ekonomiji, kao i u politici ima mnogo zabluda, a jedna od najvećih je stalna sklonost da se gledaju trenutni efekti kreirane politike. Sva razlika između dobre i loše politike je u tome što loš političar vidi samo ono što je odmah uočljivo za oko, a dobar političar gleda i šta je krajnji proizvod: da li se efekat kreirane politike reflektuje na određenu ili sve društvene grupe i grupacije.

Kao društvena realnost, ne postoji nijedan ekonomski ili socijalni pokazatelj koji nas uverava da u aktuelnim uslovima postoji društvo jednakih građana i socijalno pravедna država. Nekada je vitez želeo samo čast, sudiju je zanimao društveni ugled, oficira da žrtvuje život za otadžbinu, književnik je težio za dobrim imenom, a narod da ima dostojan životni standard. A danas? Korupcija i organizovani kriminal ne poznaju ni granice, ni prepreke da bi preplavili sve segmente društva, uključujući i „časne sudije“.

Elementarne istine se, po pravilu, zanemaruju kada se uđe u polje javne ekonomije. Imamo autoritete koji važe za briljantne ekonomiste, s tim što jedni preporučuju štednju, a drugi «rasipanje» kao što rasipni sin kaže zabrinutom ocu: svi mi umiremo na kraju, zar ne? Ipak, lekcija može da se svede na jednu rečenicu: umetnost ekonomije sastoji se ne samo u sagledavanju trenutnih već i dugoročnih efekata svake politike ili čina – ona se sastoji u praćenju posledica koje takva politika ima ne samo na jednu grupu, već na sve grupe.⁵ Nakon tranzicionog prelaza i uspostavljanja prve faze kapitalističkog sistema «srednjeg veka» gde je državno i društveno srpsko bogatstvo uništeno, obezvređeno i otuđeno za ponižavajući ekvivalent vrednosti „poznatih“ kupcima, politički naslednici nisu imali veliki izbor u kreiranju makroekonomske politike: štednja ili nacionalni bankrot.

Zaključak

Sumirajući sve što se dešavalo od «demokratske revolucije» Republika Srbija je naučila životnu lekciju, a to je saznanje da za održiv razvoj treba birati učitelje, a ne đake. Isto tako, ne treba biti naivan i verovati da predsednik, premijer i ministri mogu rešiti sve

4 Friedman M. and R., Слобода избора, лични став, Global Book, Нови Сад, 1996., стр. 24.

⁵ Hazlitt H., Ekonomija u jednoj lekciji, Službeni glasnik, Beograd, 2012., str. 76.

probleme. To se od njih i ne očekuje. Dovoljno je da odgovorno i stručno obavljaju dodeljene funkcije.

U budućem periodu predstoje ozbiljni i dramatični izazovi „spoljnog“ i „unutrašnjeg“ karaktera. Opstanak „nacionalnog identiteta“ nije osiguran izgradnjom novog sistema, već održivim rastom bruto domaćeg proizvoda i životnim standardom građana Republike Srbije.

Srpska ekonomija, sa svojim karakteristikama, novinama, reformskim transformacijama i stepenom realizacije projektovanih ciljeva još uvek nije predmet širih naučnih istraživanja i analiza koje bi svoje mesto našli u univerzitetskim udžbenicima. Da li je naučni interes srpskog ekonomskog fenomena izostao zato što se još uvek čeka na započinjanje suštinskih reformi, odnosno strukturnih transformacija javnih preduzeća, kao i preispitivanje potrebe postojanja i funkcionisanja raznoraznih državnih agencija i insitucija.

Izgradnjom novog društveno-ekonomskog sistema Republike Srbije dobijena je jedna sasvim nova društvena i ekonomska dimenzija razvoja. Svaka reforma mora imati jasnu viziju i akcionu strategiju koja je primerena aktuelnom trenutku i kao takva da ima ulogu putokaza kratkoročnih i dugoročnih mera, aktivnosti i projekata koji se moraju realizovati, uz detaljno isplanirane naredne korake. Pri tome, rezultat mora biti proizvod društveno prihvatljivog konsenzusa u jednom sasvim novom, zdravom i funkcionalnom institucionalnom ambijentu.

U narednom periodu predstoji mnogo toga što treba uraditi i preduhitriti. Pozitivne tendencije po prirodnim zakonima u jednom trenutku mogu postati negativne i to je u ekonomiji sasvim normalna stvar, posebno u turbulentnim vremenima kakvo je današnje. Iskustvo je pokazalo da državna podrška stranim investitorima može postati «kancerogena» zato što ugrožavaju sitne privredne ćelije i preduzetnike, uspostavljaju monopolistička pravila u oblasti ekonomije rada, uslovljavaju zavisnost poslovne privrede i poljoprivrede i dr.

Teškoće koje su proisticale iz nasleđenog stanja izgledale su nesavladive, ali su nadvladane uz velika „narodna“ odricanja. Ali i pored impresivnih rezultata, dalji razvoj Republike Srbije neprestano se uslovljava od onih koji se danas o svemu pitaju, a prvi ne poštuju ljudska prava i demokratske slobode.

Do skora se u centru Beograda na stotine hiljada kvadratnih metara prostirala zapuštena obala Save, koju je po pravilu trebalo izbegavati zarad neočekivanih i neprijatnih iznenađenja. Danas se tu okupljaju dve «gomile» sveta: jedna manja, koja zviždi i galami i koju čini nekakva demokratska skupina za čiji je prevoz potrebno par minibusa a druga, ona vladajuća i daleko veća koja sa zadovoljstvom posmatra kako niče jedan novi grad na najvećem evropskom gradilištu. Prizor za razmišljanje: koliko je ljudi uposleno, koliko betona, železa, stakala i drugog materijala treba proizvesti, koliko će se stolara, električara, bravara, molera i drugih kvalifikovanih radnika angažovati u završnim enterijerima itd. A onda će svi oni trošiti to što su zaradili. Uopšten, i pojedinci i društvo su zaradili da kupe «novo odelo», uz jedan novi deo grada koji ostaje pokoljenjima.

Ekonomska iskustva ne čine evropske i američke doktrine, već i ona van tih kontinenata. Vlade većine istočno-azijskih zemalja nisu bile ubeđene da ekonomski rast može odmah doneti koristi siromašnom stanovništvu. Isto tako, smatrale su da samo veća jednakost može povećati ekonomski rast pa su svoje mere i aktivnosti usmeravale ka obezbeđenju jednakosti nadnica kroz limitirane granice, kao i mogućnosti školovanja i usavršavanja širokih kategorija stanovništva. Takav pristup vodio je ka stvaranju stabilnog ekonomskog i socijalnog ambijenta, uz obezbeđen stručni potencijal u funkciji daljeg dinamičkog i održivog razvoja.

Neosporno je da odlučna reformska opredeljenja predstavljaju inicijalni instrument dobrog upravljanja nacionalnom ekonomijom. Da bi to zaista bilo tako, mora se voditi računa o složenosti reformskih procesa – ne samo o potencijalnim koristima, već i latentnim opasnostima koje ti procesi sami po sebi nose. Zato je za reformske zahvate neophodno da ih kreiraju, sprovode i realizuju eksperti struke i da delima, a ne rečima, političku kontrolu potčine sistemskim rešenjima koja su u funkciji održivog razvoja nacionalne ekonomije. Kada čujete da političari ili njihove «božije slugе» predlažu nešto što zvuči previše dobro da bi bilo istinito to verovatno i jeste tako. Malo je politika ako ih uopšte i ima koje donose korist bez troškova. Dakle, ključ uspeha reformi isključivo leži u ljudskom faktoru. Samo ljudi sa svojim znanjima, sposobnostima, kreativnim potencijalima i dobrim namerama mogu uspešno da izvedu reforme i realizuju projektovane ciljeve. Projektovani ciljevi i očekivani rezultati prvenstveno zavise od kvaliteta vođenja ekonomske politike, pri čemu ljudski faktor, odnosno ideosinkratički činilac ima primarni uticaj na njeno kreiranje, kao i „neposrednu moć“ da upravlja procesima izgradnje institucija sistema.

Literatura

1. Stiglic DŽ. E., Protivrečnosti globalizacije, SBM-x, Beograd, 2004.
2. Friedman M. and R., Sloboda izbora - lični stav, Global Book, Novi Sad, 1996.
3. Mankju N. G., Principi ekonomije, Ekonomski fakultet Beograd, Čugura print, Beograd, 2008.
4. Hazlitt H., Ekonomija u jednoj lekciji, Službeni glasnik, Beograd, 2012.
5. Parks B.H, Istorija SAD, Rad, Beograd, 1985.,
6. Džonson P., Istorija američkog naroda, Knjiga-komerc, Beograd, 2003

⁶ Mankju N. G., Principi ekonomije, Ekonomski fakultet Beograd, Čugura print, Beograd, 2008., str.825.

SAVREMENI PRAVNI OKVIR RAČUNOVODSTVENE REGULATIVE REPUBLIKE SRBIJE

Valentina Jovanović¹, Ana Koprivica²

Abstrakt

Zakonom o računovodstvu uređuje se način vođenja poslovnih knjiga, priznavanje i procenjivanje imovine i obaveza, prihoda i rashoda, sastavljanje, prikazivanje, dostavljanje, obelodanjivanje i obrada godišnjih finansijskih izveštaja, uslovi i način vršenja revizije finansijskih izveštaja i interna revizija. Odredbe ovog zakona odnose se na privredna društva, zadruge, banke i druge finansijske organizacije, društva za osiguranje, davaoce finansijskog lizinga, dobrovoljne penzijske fondove, društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima, berze i brokersko - dilerska društva i druga pravna lica.

Ključne reči: pravni okvir, računovodstvo, Republika Srbija.

CONTEMPORARY LEGAL FRAMEWORK OF THE ACCOUNTING REGULATION OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract

The Accounting Act regulates the method of keeping business books, recognizing and assessing assets and liabilities, income and expenses, compiling, displaying, submitting, disclosing and processing annual financial statements, conditions and manner of auditing financial statements and internal audit. The provisions of this law shall apply to companies, cooperatives, banks and other financial organizations, insurance companies, financial leasing providers, voluntary pension funds, voluntary pension fund management companies, stock exchanges and broker-dealer companies and other legal entities.

Ključne reči: legal framework, accounting, Republic of Serbia.

Uvod

Odredbe Zakona o računovodstvu odnose se i na fizička lica koja samostalno obavljaju privrednu delatnost radi sticanja dobitka, a koja poslovne knjige vode po sistemu dvojnog knjigovodstva (u daljem tekstu: preduzetnici), ako posebnim propisima nije drukčije uređeno. Odredbe ovog zakona odnose se i na pravna lica i druge oblike organizovanja koje je pravno lice osnovalo u inostranstvu, ako za njih

¹ Valentina Jovanović, dipl. pravnik, saradnik u nastavi, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karadorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija

² Ana Koprivica, dipl. pravnik, Privredni sud, Ulica Trg slobode br. 3, Kragujevac, Srbija.

propisima tih država nije utvrđena obaveza vođenja poslovnih knjiga i sastavljanja finansijskih izveštaja. Odredbe ovog zakona odnose se i na ogranke i druge organizacione delove stranih pravnih lica sa sedištem u inostranstvu, koji obavljaju privrednu delatnost u Republici Srbiji, ako posebnim propisima nije drukčije uređeno.

Banke i druge finansijske organizacije, kao i društva za osiguranje, koji su osnivači pravnih lica sa sedištem u inostranstvu, dužni su da na zahtev Narodne banke Srbije obezbede podatke na osnovu kojih se može sagledati poslovanje tih pravnih lica. Odredbe ovog zakona ne odnose se na budžete i korisnike budžetskih sredstava, crkve i verske zajednice, kao i na organizacije obaveznog socijalnog osiguranja, ako posebnim propisima nije drukčije uređeno.

Domaća pravna regulativa

Pravna lica i preduzetnici dužni su da vođenje poslovnih knjiga, priznavanje i procenjivanje imovine i obaveza, prihoda i rashoda, sastavljanje, prikazivanje, dostavljanje, obelodanjivanje i reviziju finansijskih izveštaja, kao i internu reviziju vrše u skladu sa zakonskom, profesionalnom i internom regulativom.

Pod zakonskom regulativom podrazumevaju se zakoni i podzakonski propisi koji se donose za izvršavanje zakona. Pod profesionalnom regulativom podrazumevaju se Okvir za pripremanje i prikazivanje finansijskih izveštaja; Međunarodni računovodstveni standardi - MRS (International Accounting Standard - IAS), odnosno Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja – MSFI, (International Financial Reporting Standard - IFRS), tumačenja koja su sastavni deo standarda, Međunarodni standardi revizije - MSR (International Standard of Auditing - ISA) i Kodeks etike za profesionalne računovođe (Code of Ethice for Professional Accounting).

Pod internom regulativom podrazumevaju se opšti akti koje donosi pravno lice, odnosno preduzetnik, a koji sadrže posebna uputstva i smernice za vođenje poslovnih knjiga, računovodstvenu politiku za priznavanje, procenjivanje imovine i obaveza, prihoda i rashoda, uputstva i smernice za usvajanje, dostavljanje i obelodanjivanje finansijskih izveštaja, kao i druga pitanja vođenja poslovnih knjiga i sastavljanja finansijskih izveštaja za koja je ovim zakonom propisano da se uređuju opštim aktom pravnog lica, odnosno preduzetnika, u skladu sa zakonskom i profesionalnom regulativom. Preduzetnik može, ali ne mora, da donosi opšta akta. Malo pravno lice i preduzetnik mogu, a veliko pravno lice, srednje pravno lice, matično pravno lice koje u skladu sa zakonom sastavlja konsolidovane finansijske izveštaje, pravno lice koje emituju hartije od vrednosti i druge finansijske instrumente kojima se trguje na organizovanom tržištu, kao i svi izdavaoci hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, obavezno primenjuju MRS, odnosno MSFI.

Ministar nadležan za poslove finansija (u daljem tekstu: ministar finansija), propisuje način priznavanja, merenja i procenjivanja imovine i obaveza, prihoda i rashoda malih pravnih lica i preduzetnika, koji ne primenjuju MRS, odnosno MSFI, u skladu sa zakonskom i profesionalnom regulativom.

Prevod, objavljivanje i usklađivanje MRS, MSFI i MSR u skladu sa preporukama Međunarodne federacije računovođa (IFAC), Odbora za međunarodne računovodstvene standarde (IABS) i Komiteta za međunarodnu praksu revizije (IAPC), vrše pravna lica, odnosno organi koji od odgovarajućeg organa Međunarodne federacije računovođa (IFAC) dobiju pravo za prevod i objavljivanje. Rešenje o utvrđivanju navedenih MRS, MSFI i MSR donosi ministar finansija i to rešenje objavljuje u "Službenom glasniku Republike Srbije"

Radi unapređenja i razvoja računovodstvene i revizorske profesije, primene međunarodne računovodstvene i revizorske regulative i harmonizacije sa tom regulativom, zaštite opšteg i pojedinačnog interesa u obavljanju poslova u toj oblasti, organizovanja u pružanju usluga u navedenoj oblasti, sprovođenja ispita za sticanje profesionalnog zvanja davanja i oduzimanja licenci za obavljanje poslova revizije finansijskih izveštaja, kao i radi ostvarivanja drugih ciljeva, osnovana je Komora ovlašćenih revizora. Članovi Komore su ovlašćeni revizori koji su zaposleni u preduzeću za reviziju i ovlašćeni interni revizori, kao i preduzeća za reviziju. Komora je pravno lice sa sedištem u Beogradu

Komora obavlja sledeće poslove³:

- donosi program po kome će se vršiti obuka i ispitivanje kandidata i izdaje sertifikate za sticanje profesionalnih zvanja ovlašćeni revizor i ovlašćeni interni revizor;
- utvrđuje pravila za kontinuirano profesionalno usavršavanje, u skladu sa međunarodnim zahtevima za profesionalno osposobljavanje i u skladu sa Zakonom o računovodstvu i reviziji;
- propisuje uslove za sticanje, produžavanje i oduzimanje licenci za obavljanje poslova revizije ovlašćenim revizorima za rad na poslovima revizije finansijskih izveštaja, u skladu sa Zakonom o računovodstvu i reviziji;
- izdaje, produžava i oduzima licence za obavljanje poslova revizije finansijskih izveštaja ovlašćenim revizorima i vodi registar izdatih licenci ovlašćenim revizorima za obavljanje poslova revizije finansijskih izveštaja;
- vodi registre izdatih sertifikata za profesionalna zvanja;
- utvrđuje kriterijume i vrši nostrifikaciju profesionalnih zvanja stečenih u inostranstvu.

Ministarstvo finansija vrši nadzor nad radom Komore u izvršavanju ovih poverenih poslova.

Pored ovih poslova Komora, u okviru svoje delatnosti, obavlja i druge poslove koji se ne mogu smatrati manje značajnim i to:

- prati primenu Međunarodnih računovodstvenih standarda, odnosno Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja, Međunarodnih standarda

³ http://www.kor.rs/o_komori.asp

revizije, Međunarodnih standarda kontrole kvaliteta i Kodeksa etike za profesionalne računovođe;

- prati proces harmonizacije računovodstvene i revizorske regulative sa međunarodnom profesionalnom regulativom;
- utvrđuje kriterijume za obrazovanje cena revizorskih usluga preduzeća za reviziju;
- saraduje sa međunarodnim profesionalnim organizacijama u oblasti računovodstva i revizije;
- obavlja i druge poslove utvrđene osnivačkim aktom Komore.

Komora ovlašćenih revizora je od 7. novembra 2014. godine pridruženi član Međunarodne federacije računovođa - IFAC.⁴

Vlada, na predlog Ministarstva, obrazuje Nacionalnu komisiju za računovodstvo (u daljem tekstu: Komisija) sa zadatkom da:

- 1) prati proces primene direktiva Evropske unije iz oblasti računovodstva i revizije i predlaže odgovarajuća rešenja za nacionalno zakonodavstvo;
- 2) prati proces primene međunarodnih računovodstvenih standarda (MRS, odnosno MSFI) i predlaže Ministarstvu rešenja za eventualne probleme koji mogu da nastanu u postupku primene tih standarda;
- 3) prati izmene u međunarodnoj računovodstvenoj i revizorskoj regulativi (MRS/MSFI, odnosno MSR) i da o tome izveštava Ministarstvo;
- 4) predlaže strategiju, smernice i akcioni plan za poboljšanje kvaliteta finansijskog izveštavanja i inicira donošenje novih ili izmene postojećih propisa iz oblasti računovodstva;
- 5) ostvaruje saradnju sa Ministarstvom, Komorom, fakultetima koji imaju katedre iz oblasti računovodstva i revizije, kao i sa domaćim i stranim strukovnim organizacijama.

Stručne i administrativne poslove za potrebe Komisije obavlja Ministarstvo finansija.

Okvir za sastavljanje i predstavljanje finansijskih izveštaja

Da bi računovođe bile u stanju da sastave kvalitetne i pouzdane finansijske izveštaje, u skladu sa potrebama vlasnika i poslovnih partnera u najširem okruženju potrebno je da se prethodno ustroje i prema određenim normama vode poslovne knjige. Iz ovog razloga određena regulativa za vođenje poslovnih knjiga i spada u Okvir za sastavljanje finansijskih izveštaja, koji predstavljaju krajnji rezultat vođenja poslovnih knjiga.

Okvir se sastoji iz kodeksa, načela i opštih pravila za sastavljanje i prikazivanje finansijskih izveštaja. Kodeksima se utvrđuju računovodstvena načela kojima se razrađuju osnove koncepcije računovodstva, u cilju unapređenja teorije i prakse i

⁴ <http://www.kor.rs/>

profesionalnog ponašanja svih aktera u preduzeću, te ujednačavanja pristupa u sastavljanju i prikazivanju poslovnih knjiga i finansijskih izveštaja za spoljne korisnike, pri čemu treba da se teži praksi utvrđenoj sa međunarodnom računovodstvenom regulativom.

Računovodstvena načela treba da predstavljaju trajnu stručnu osnovu za formulisanje standarda u pogledu metode obuhvatanja i obrade podataka, formiranje informacija i prikazivanje, čuvanje podataka i informacija, kao i zakonskih propisa kojim se reguliše ova materija.

Usvajanjem ovih načela i standarda treba da se olakša komunikacija preduzeća sa R. Srbijom u međunarodnim ekonomskim relacijama i da se sa šireg međunarodnog aspekta afirmiše računovodstvena profesija. Donošenjem kodeksa (okvira), i standarda kreira se dokument koji se može uporediti sa opštim usvojenim računovodstvenim načelima i standardima u drugim zemljama, a koji se pridržavaju međunarodnih računovodstvenih standarda i Direktiva EU.

Prvi kodeks načela kreće se u intervalu od K – 1 do K - 52 i on utvrđuje načela računovodstva. Računovodstvo prema kodeksu predstavlja osnovnu informacionu delatnost u preduzeću, koja obuhvata sistematizovanu celinu koji čine:

1. Knjigovodstvo
2. Računovodstveno planiranje
3. Nadzor
4. Analizu sredstava, obaveza i kapitala
5. Prihode i rashode.

Knjigovodstvo je dokumentovana i strogo formalizovana evidencija zasnovana na potpunom i trajnom sakupljanju i hronološkom sređivanju podataka o svim nastalim individualnim poslovnim događajima. Knjigovodstvo treba posmatrati i razmatrati kao celinu dokumenata, poslovnih knjiga, računovodstvenih obračuna i izveštavanja.

Završni produkti knjigovodstva su obračuni koji obuhvataju knjigovodstvene podatke o svim procenama u prošlosti. Radi svoje stroge formalnosti, knjigovodstveni podaci imaju karakter pravnog dokaznog sredstva, što nije slučaj sa drugim oblicima privrednih evidencija. Ovo je razlog zbog koga se pravna regulativa računovodstva diže na nivo međunarodnih odluka. O računovodstvu u globalu i sastavnim delovima možemo više saznati u paragrafima K – 2 do K – 7.

Knjiženje u računovodstvu obavlja se isključivo na osnovu dokumenata, koji predstavljaju u pisanoj formi iskazanu tvrdnju da je nastala poslovna promena. Sastavlja se prilikom nastanka poslovnog događaja. Dokument se može sastaviti i na računarskom sistemu i prenositi telekomunikacijkim putem. Knjiženje se reguliše paragrafom K - 8. Naravno knjiženje se vrši kroz poslovne knjige, a to su hronološke evidencije pomoću kojih se hronološki i na sistematski način obuhvataju poslovne promene. O poslovnim knjigama može se više naći u paragrafu K - 10.

U rasponu paragrafa okvira od 14 do 21 nalaze se pojmovi koji definišu finansijske izveštaje kao završne produkte računovodstva koji predstavljaju sintetički izveštaj predstavljen novčanim pokazateljima. Način sastavljanja, šeme, rokovi obuhvat i postupci sastavljanja finansijskih izveštaja bliže se utvrđuju kodeksom, zakonom o računovodstvu i reviziji i računovodstvenim standardima.

Finansijski izveštaji naravno treba da budu publikovani, što je regulisano paragrafima K – 19 do K – 21 koji kažu da se finansijski izveštaju objavljuju u skladu sa računovodstvenim standardima i zakonom o računovodstvu i reviziji. Kada se objavljuje skraćena verzija godišnjih finansijskih izveštaja tada je nužno da postoji naznaka da je to skraćena verzija.

Paragrafom 24 definiše se kontni okvir i njega sačinjava ministarstvo finansija dok svoj kontni plan sačinjavaju prema potrebama same organizacije.

Računovodstveno planiranje kao podsistem računovodstva takođe je definisano ovim kodeksom i to paragrafima 25 i 26 i kaže da je planiranje deo čitavog procesiranja podataka o budućnosti, kao informacione funkcije koje obuhvataju vrednosnu stranu tog procesiranja.

Kontrola kao takođe jedan podsistem računovodstva obrađena je paragrafima u rasponu od K – 27 do K - 31. Prema okviru kontrola ili nadzor je utvrđivanje ispravnosti ispostavljene dokumentacije i naloga za knjiženje. Kontrola se ostvaruje kao kontrola dokumenata, postupaka, poštovanja pravnih i drugih normi. Podaci iz dokumenata se ne mogu unositi u poslovne knjige pre nego što budu prekontrolisani. S obzirom na to da knjigovodstveni obračuni služe za donošenje poslovnih odluka, knjigovodstveni podaci se ne mogu unositi u izveštaje pre izvršene kontrole. Detalji funkcionisanja i primene zakona, formalne, računске i druge kontrole regulišu se internim aktom preduzeća.

I na kraju naravno i ne najmanje značajna dolazi knjigovodstvena analiza koja je regulisana paragrafima K - 32 do K - 34 koji kažu da je to deo analize iz delatnosti informacione funkcije. Računovodstvena analiza, na osnovu upoređivanja podataka, iz računovodstvenih obračuna i projekcija, kao i korišćenje ostalih podataka iz preduzeća i njegovog okruženja, prosuđuje i objašnjava stanje i uspešnost poslovanja, utvrđuje odstupanja, uzroke za ta odstupanja i definiše njihove posledice i nudi sugestije za otklanjanje negativnih kretanja. Postupak i metoda analize bliže se određuje internim aktom preduzeća. Računovodstvena analiza uspostavlja informacionu podlogu za donošenje poslovnih odluka.

Računovodstveno informisanje je deo sistema informisanja, koji obezbeđuje informacije njihovim korisnicima. Korisnici informacija su nosioci poslovnih odluka, a informacije su potrebne kao podloga za donošenje tih odluka. Računovodstveno informisanje prenosi podatke i informacije koje proizlaze iz knjigovodstva, računovodstvenog planiranja, kontrole i analize i detaljno je dato u okviru u paragrafima 35 i 36. Svako preduzeće dužno je da vodi poslovne knjige i da sačinjava računovodstveno finansijske izveštaje.

Ovo je ukratko o onome što se nalazi u okviru za sastavljanje i predstavljanje finansijskih izveštaja . Načela prikazana u ovakvom kodeksu predstavljaju samo nužno polazno rešenje, a savez treba da ih dopuni u nastupajućem periodu, kako bi predstavljali dovoljnu osnovu za vođenje poslovnih knjiga.

Okvir opštih pravila - principa za sastavljanje i objavljivanje finansijskih izveštaja

Ovaj okvir utvrđuje osnovne postavke za sastavljanje i prikazivanje finansijskih izveštaja za spoljne korisnike i njegova svrha je:

- Obezbeđivanje trajnih stručnih osnova za formulisanje Standarda i donošenje zakonskih propisa iz ove oblasti.
- Pomaže komitetu u razvoju budućih standarda i u njegovom kritičkom razmatranju postojećih standarda.
- Pomaže u nastojanjima da se usklađuju propisi, standardi i postupci u vezi sa prikazivanjem finansijskih izveštaja, stvaranjem osnove za smanjenjem broja alternativnih postupaka koje dopuštaju standardi.
- Pomaže pri utvrđivanju novih nacionalnih standarda.
- Pomaže sastavljanju finansijskih izveštaja uz primenu standarda i u postupanju sa problematikom koja tek treba da postane predmet standarda.
- Pomaže revizorima u formiranju mišljenja o tome jesu li finansijski izveštaji usklađeni sa računovodstvenim standardima.
- Pomaže korisnicima finansijskih izveštaja pri tumačenju informacija koje su sadržane u finansijskim izveštajima, pripremljenim u skladu sa računovodstvenim standardima.

Ovaj okvir nije Standard i stoga ne određuje standarde za bilo koje određeno područje merenja ili objavljivanja. Ništa od ovog što sadrži ne poništava sadržaj bilo kog računovodstvenog standarda. Prihvata se da u ograničenom broju slučajeva može doći do sučeljanja između okvira i nekog računovodstvenog standarda.

Delokrug okvira nalazi se u paragrafima 5 pa zaključno sa paragrafom 8. U ovim paragrafima se kaže da se okvir bavi:

Ciljevima finansijskih izveštaja;

Kvalitativnim karakteristikama koje obezbeđuju korisnost informacija u finansijskim izveštajima;

Određivanjem, utvrđivanjem i procenjivanjem elemenata od kojih su sastavnjeni finansijski izveštaji

Konceptima kapitala i očuvanja kapitala.

Okvir se bavi finansijskim izveštajima pojedinačnih preduzeća, za opšte potrebe, uključujući i konsolidovane finansijske izveštaje. Takvi finansijski izveštaji sačinjavaju se krajem i sredinom godine i namenjeni su uobičajnim informacionim potrebama širokog kruga korisnika. Neki od tih korisnika mogu zahtevati i imaju pravo dobiju dodatne informacije, uz one sadržane u finansijskim izveštajima. Mnogi

se korisnici ipak mogu osloniti na finansijske izveštaje kao svoj glavni izvor informacija o prinosima, imovinskom i finansijskom položaju preduzeća. Okvir je primenjiv i za sastavljanje izveštaja za posebne namene, gde to njihovi zahtevi dopuštaju. Finansijski izveštaji oblikuju deo finansijskog izveštavanja. Komplet finansijskih izveštaja obično uključuje bilans stanja, uspeha, izveštaj o promenama na kapitalu, izveštaj o novčanim tokovima i napomene.

Okvir se odnosi na finansijske izveštaje svih trgovačkih, proizvodnih, i drugih privrednih preduzeća koja podnose poslovne izveštaje bilo da su u javnom ili privatnom sektoru. Podnosilac izveštaja jeste ono preduzeće za koje postoje korisnici koji se oslanjaju na finansijske izveštaje kao glavni izvor informacija o prinosima, imovinskom i finansijskom položaju preduzeća.

MRS 1–Predstavljanje, prezentacija finansijskih izveštaja

Cilj ovog standarda je da definiše osnovu za prikazivanje finansijskih izveštaja u skladu sa okvirom koji je dat uz računovodstvene standarde, sa ciljem da se osigura uporedivost sa finansijskim izveštajima prethodnog perioda i sa finansijskim izveštajima drugih preduzeća. Da bi se postigao ovaj cilj standard definiše ukupna razmatranja prikazanih finansijskih izveštaja, uputstava za njihovu strukturu i minimalne zahteve u pogledu njihovog sadržaja. Utvrđivanjem, merenjem i obelodanjivanjem specifičnih transakcija i događaja, definišu drugi računovodstveni standardi u skladu sa okvirom datim uz standarde.

Ovaj standard treba da se primeni za prikazivanje finansijskih izveštaja opšte namene, koji se rade u skladu sa Zakonom o računovodstvu, računovodstvenim standardima i okviru računovodstvenih načela i profesionalne etike. Ovaj standar se primenjuje za sve vrste preduzeća uključujući banke i kompanije za osiguranje. Dodatni zahtev u pogledu banaka i sličnih finansijskih institucija, koji su kionzistentni sa zahtevima ovog standarda, obuhvaćeni su u standardu 30. Okvir uz ovaj standard primenjuje terminologiju koja je pogodna za preduzeća čiji je cilj ostvarivanje dobiti. Preduzeća u javnom sektoru mogu stoga primenjivati zahteve ovog standarda i okvira.

Glavni zahtev ovog standarda je određena obelodanjivanja na glavnom obrascu finansijskih izveštaja, s tim da se bilansne stavke obelodane bilo na samom glavnom obrascu finansijskih izveštaja ili u napomenama.

Primena profesionalne zakonske regulative na finansijske izveštaje

Objavlivanjem Pravilnika o Kontnom okviru i sadržini računa konačno su stvorni uslovi za praktičnu primenu međunarodnih računovodstvenih standarda i okvira odnosno primenu odredbi. Zakona o računovodstvu, kojim je propisano da su pravna lica i preduzetnici dužni da priznavanje i vrednovanje pozicija finansijskih izveštaja, vođenje poslovnih knjiga, sastavljanje i prezentaciju finansijskih izveštaja vrše u skladu sa međunarodnim računovodstvenim standardima i okvirom uz njih.

Navedena odredba zakona primenjuje se za banke i druge finansijske organizacije od 1. januara 2003. godine, dok je za ostala pravna lica i preduzetnike trebalo da se

primenjuje od 1. januara 2004. godine, međutim uslovi za primenu MRS-a, a samim tim i okvira praktično su stvoreni u maju 2004. godine kada je objavljen novi Pravilnik i istovremeno stari stavljen van snage.

Prilikom prelaska sa nacionalnih propisa iz oblasti računovodstva na neposrednu primenu MRS i okvira regulative naravno bilo je potrebno sprovesti odgovarajuća usklađivanja za neposrednu primenu MRS. Ovo usklađivanje urađeno je posebnim standardom, a to je Međunarodni standard finansijskog izveštavanja 1 (MSFI 1). Ovo je i prva primena Međunarodnih standarda i okvira za finansijsko izveštavanje.

Zaključak

Zakon o računovodstvu, donet je od strane Narodne skupštine Republike Srbije 2013. godine, dok je Komora počela sa radom 2007 godine.

Iz navedenog možemo zaključiti da su savremena normativna rešenja, relativno novijeg datuma, što nas upućuje na potrebu da se njihova implementacija u doglednom periodu usaglašava sa ostalom pozitivnom pravnom regulativom.

Sredstva koja su opredeljena za sprovođenje zakonskih i podzakonskih rešenja iz oblasti računovodstva su nedovoljna, naspram domena koji treba urediti.

Iz rada možemo sgleđati pravni okvir računovodstvene regulative, da se upoznamo sa njihovim sastavom i glavnim delovanjem i značajem za računovodstvo i reviziju u celini.

Literatura

1. Babić Šimun, (1971). Teorija i tehnika računovodstva, Informator, Zagreb.
2. Vidaković Slobodan, (2001). Analiza poslovanja preduzeća u tržišnoj privredi, Mala knjiga, Novi Sad, Beograd.
3. Milojević Ivan, (2017). Računovodstvo kao informacioni sistem, CEFI, UPS i VSME, Beograd.
4. Vidaković Slobodan, (2002). Računovodstvo – jezik poslovnog sporazumevanja, Mala knjiga, Novi Sad.
5. Milojević Ivan, Računovodstveni informacioni sistem i informacije u sistemu odbrane, Ođitor, Vol. III, br. 02/2017, str. 54-66
6. Vidaković Slobodan, Parnicki Pavle. Uloga računovodstvene profesije u realizaciji poslovnih ciljeva u zemljama u tranziciji, Naučnostručni članak, časopis Poslovna ekonomija, Sremska Kamenica, God. VII br. 2/2013.
7. Krajčević, Franjo (1972). Organizacija računovodstva, Pravnoekonomski centar, Beograd.
8. Mellerowicz Konrad (1958). Kosten und Kostenrechnung, Berlin.
9. Dopuch N., Birnberg J. (1969). Cost Accounting, Accounting Data for Management's, Decisions, Hercourt, Brace and Word, New York.
10. Nikolajević Teofanović Radmila (1958). Istorija i teorija knjigovodstva, Beograd.
11. Zakon o računovodstvu ("Sl. glasnik RS", br. 62/2013 i 30/2018)

12. http://www.kor.rs/o_komori.asp
13. <http://www.kor.rs/>

SHVATANJE EKONOMIJE BLAGOSTANJA

Aleksandra Pajić¹, Radovan Damnjanović²

Abstrakt

Okvir koji koristi većina državnih stručnjaka iz oblasti ekonomije jeste ekonomija blagostanja. Načela ekonomije blagostanja primenjuju se, kako u pitanjima preraspodele, tako i u mnogim drugim pitanjima vezanim za javna dobra, odnosno uopšteno u analizi društvenih troškova i koristi raznih aktivnosti u kojima postoje ekstrenalije, kako pozitivne tako i negativne.

Sva pitanja ekonomije blagostanja prožeta su vrednosnim sudovima, tako da se ona smatra normativnom ekonomijom koja se može koristiti za definisanje kriterijuma za uređenje društvenog stanja. Teorije ekonomije blagostanja koriste se da bi se razlikovale okolnosti u kojima je tržište uspešno od onih u kojima je neuspešno.

Ključne reči: *država, društveni troškovi, društveno uređenje, tržište.*

SHOWING THE ECONOMY OF GOODS

Abstract

The framework used by most state experts in the field of economics is the welfare economy. The principles of the welfare economy are applied, both in the issues of redistribution, and in many other issues related to public goods, or in general in analyzing the social costs and benefits of various activities in which there are extraterals, both positive and negative.

All issues of the welfare economy are imbued with value judgments, so it is considered a normative economy that can be used to define the criteria for regulating the social situation. The welfare economies are used to differentiate the circumstances in which the market is successful from those in which it is unsuccessful.

Key words: *state, social costs, social organization, market.*

Uvod

Ekonomija blagostanja je grana ekonomije koja se bavi društvenom poželjnošću alternativnih ekonomskih stanja.

Za postojanje ekonomije blagostanja neophodne su dve osnovne teoreme ekonomije blagostanja. Ove teoreme se tiču tkz. „Nevidljive ruke”, koju je kao pojam uveo Adam Smit

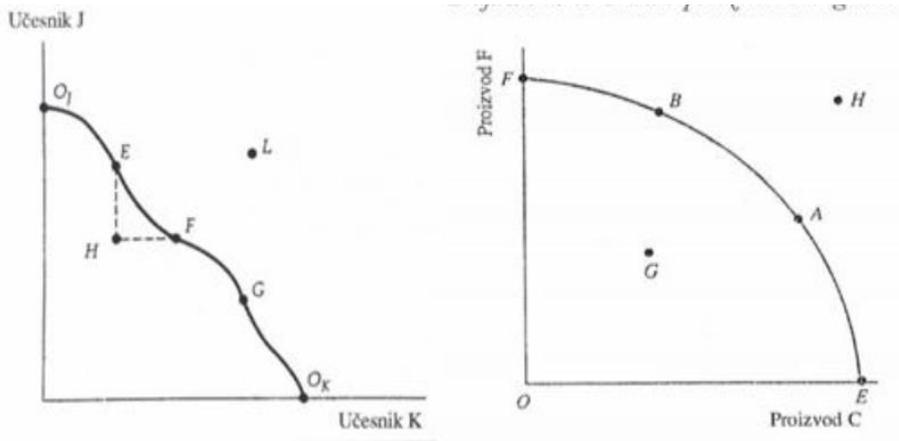
¹ Aleksandra Pajić, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Docent, dr Radovan Damnjanović, Generalštab Vojske Srbije, Ulica Gardijska br. 7, Beograd, Srbija.

u svom delu pod nazivom „Bogatstvo naroda” iz 1776. godine, a ona se odnosi na to da savršena konkurencija u ekonomiji blagostanja dalje implicira i postizanje Pareto efikasne alokacije resursa. Druga teorema razmatra stav prema kome u ekonomiji blagostanja postoji više raspodela koje su Pareto efikasne prostim transferom resursa početnih raspoloživih sredstava. Pareto efikasnost je rezultat istraživanja italijanskog ekonomiste Vilfreda Pareta.

Teoretsko određenje ekonomije blagostanja

Za bolje razumevanje ovih teorija, kao i same ekonomije blagostanja potrebno je poznavati i razumeti granicu proizvodnih mogućnosti, kao i potrošačevu ravnotežu, jer one značajno pokazuju ekonomsko stanje jednog društva.

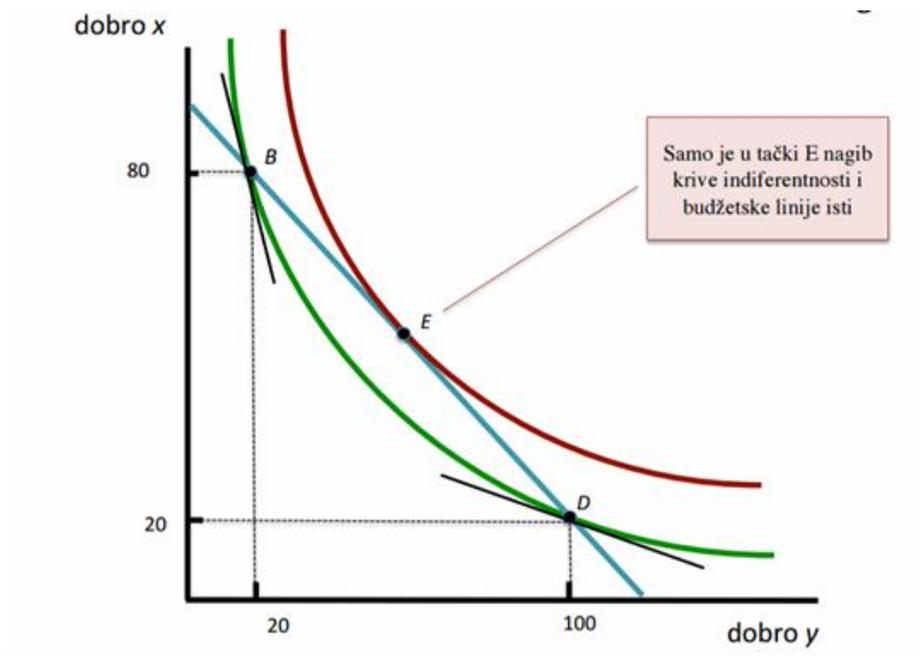


Grafik 1. Granica proizvodnih mogućnosti (Izvor: <http://www.dusanpavlovic.in.rs/>)

Granica proizvodnih mogućnosti pokazuje maksimalne količine proizvodnje koje neka privreda može dostići, uz dato tehnološko znanje i raspoloživu količinu inputa. Na grafiku ova granica prikazuje mogućnost društva da menja proizvod F za proizvod S , pod pretpostavkom da su tehnologija i količine inputa dati. Postoje dve krajnje mogućnosti, a to su da se proizvodi samo proizvod F ili samo proizvod S , a između njih postoje mnoge druge mogućnosti. Ako smo spremni da žrtvujemo određenu količinu proizvoda F , možemo imati određeni broj proizvoda S .

Kombinacija F pokazuje krajnost u kojoj se proizvodi samo proizvod F , a uopšte ne proizvodi proizvod S , dok E pokazuje suprotnu krajnost u kojoj svi resursi idu na proizvod C . Između, u A i V , sve veće količine proizvoda S žrtvuju se u zamenu za sve više proizvoda F . Sve tačke izvan granice proizvodnih mogućnosti su nedostižne, kao što je tačka H .

Dok bilo koja tačka ispod krive, poput tačke G , pokazuje da privreda nije dosegla produktivnu efikasnost, kao u slučaju, na primer, kada je nezaposlenost visoka tokom ozbiljnih poslovnih ciklusa.



Grafik 2. Grafik potrošačeve ravnoteže (Izvor: <http://www.dusanpavlovic.in.rs/>)

Potrošač se može slobodno kretati po plavoj budžetskoj pravu, ali sa ciljem da se kreće prema tački koja će mu pružiti najveće zadovoljstvo, odnosno ka tački E. U toj tački budžetska prava upravo dodiruje, ali ne seče crvenu krivu indiferentnosti.

Potrošačeva ravnoteža se postiže u tački u kojoj je budžetska prava tangenta na najvišu krivu indiferentnosti (kriva prikazana na dijagramu čije dve ose mere količinu različitih potrošenih roba), odnosno u tački E.

U toj tački je potrošačeva stopa supstitucije upravo jednaka nagibu budžetske pravine. To znači da su granične korisnosti svih dobara proporcionalne njihovim cenama, pri čemu su granične korisnosti poslednjeg dolara utrošenog na svako dobro izjednačene.

Nevidljiva ruka tržišta

Iz prve fundamentalne teoreme ekonomije blagostanja izvodi se da konkurentno tržište uvek dovodi do alokacije resursa koja je Pereto efikasno. U vezi sa tim bitno je proučiti pojam postojanja tzv. „nevidljive ruke“.

Red sadržan u tržišnoj ekonomiji prvi je prepoznao Adam Smit. U jednom od najpoznatijih odlomaka ekonomske nauke, citiranom iz „Bogatstva naroda“ na početku ovog poglavlja Smit je uočio sklad između privatnih dobitaka i javnog interesa.³

³ Samjuelson P. (1996): Ekonomija, Mate, Zagreb, str. 29

Tvrdio je da iako je svaki pojedinac usmeren na svoju korist i svoj interes, vođen je nevidljivom rukom da unapređuje cilj koji nije imao u nameri.

Kada pojedinac sledi svoje interese on vrlo efikasno unapređuje i javne interese, često čak efikasnije nego kada ima nameru da to učini.

Adam Smit je propovedao revolucionarnu nauku oslobađajući trgovinu i industriju od okova feudalne aristokratije. On je smatrao da će mešanje države u tržišnu borbu gotovo sigurno biti štetno.

Smitov stav o delovanju tržišnog mehanizma motivisao je mnoge moderne ekonomiste, kao i poštovaoce i kritičare kapitalizma. Ekonomski teoretičari dokazali su da je u ograničenim uslovima savršeno konkurentna ekonomija efikasna.

Sa tom činjenicom moramo uzeti u obzir i to da ekonomija proizvodi efikasno, a da se ničije blagostanje ne može uvećati a da se ne ošteti blagostanje nekog drugog.

Teorija „nevidljive ruke“ ima ograničen domet. Tržišni neuspesi postoje u praksi i tržište ne dovodi uvek do najefikasnijeg ishoda. Jedna od osnovnih grupa tržišnih neuspeha odnosi se na monopole i druge oblike nesavršene konkurencije.

Drugi neuspeh „nevidljive ruke“ javlja se kada postoje preliivanja i uticaji izvan samog tržišta, ekstrenalije, koje mogu biti pozitivni uticaju kao što su razna naučna otkrića, i negativni poput zagađenja.

Još jedno ograničenje ove teorije proizilazi iz toga da je raspodela dohotka politički ili etički neprihvatljiva. Kada se bilo koji od ovih elemenata pojavi, teorija nevidljive ruke Adama Smita se poništava i država bi trebalo da se uključi i ispravi uticaj nevidljive ruke.

Iz ovoga možemo zaključiti da u uslovima savršene konkurencije i bez tržišnih neuspeha, tržišta će iz raspoloživih resursa istisnuti onoliko korisnih roba i usluga koliko je moguće. U slučajevima kada se pojave monopoli, ekstrenalije i drugi nedostaci tržišta, pozitivni uticaji nevidljive ruke se poništavaju i nužno je intervenisanje države.

U ekonomiji nevidljiva ruka je izraz kojim se ekonomisti služe kako bi opisali samoregulišuću prirodu tržišta, kao i privrede kao celine. Smit je verovao da nevidljiva ruka omogućava maksimiziranje koristi svakog učesnika, kao i celokupne koristi društva, pri čemu u dobijanju tog rezultata vlast nije učestvovala sa svojim intervencijama.

Nevidljiva ruka se oslanja na cene i ona se formira na tržištu, dakle država na nju nema uticaja. Prema Smitovom shvatanju postoji i vidljiva ruka, koja se oslanja na poreze, koje utvrđuje i reguliše upravo država.

Smit je tvrdio da se najbolji rezultati ostvaruju slobodnim tržištem, sa pretpostavkom da će kupci birati najniže cene, a investitori najviše profite i tako tražiti ravnotežu međusobnih interesa.

Zato će potrošači usmeriti investitore da investiraju u najprofitabilniju industriju. To su industrije koje proizvode dobra koja se najviše vrednuju od strane potrošača, a takav razvoj industrije dovešće do povećanja opšteg bogatstva ljudi. Investitori će profitirati i dostići svoj

cilj poslovanja, a potrošači zadovoljiti svoje potrebe na najpogodniji način. Dakle, obe strane slobodnog tržišta uživae u svom "blagostanju".

Moramo uzeti u obzir da povećavajući svoj kapital određene kompanije su vremenom sticale monopol nad određenim tržište, što upravo poništava efekte i svrhu postojanja, prethodno spomenutog slobodnog tržišta. Iako bi to tržište trebalo da bude otvoreno i da pruži svim ljudima jedanke šanse. To je čest slučaj u savremenoj privredi, gde ljudi sa visokim kapitalom koriste termin nevidljive ruke u svoju odbranu i opravdanje da svi imaju jednake šanse, a zapravo imaju za cilj poništavanje njenih uticaja, jer žele da drže pod kontrolom što veći kapital i tržište.

Pareto efikasnost

Pareto efikasnost podrazumeva stanje u kojem ne postoji nikakav način da se promenom proizvodnje ili potrošnje poveća zadovoljstvo jedne osobe, a da to ne ide na štetu druge osobe. Pri stanju opšte ravnoteže potrošači raspoređuju svoje dohotke na različite proizvode u svrhu maksimiziranja svojih zadovoljstava. Potrošači odabiraju dobra tako da izjednače graničnu korisnost po novčanoj jedinici za svako dobro.

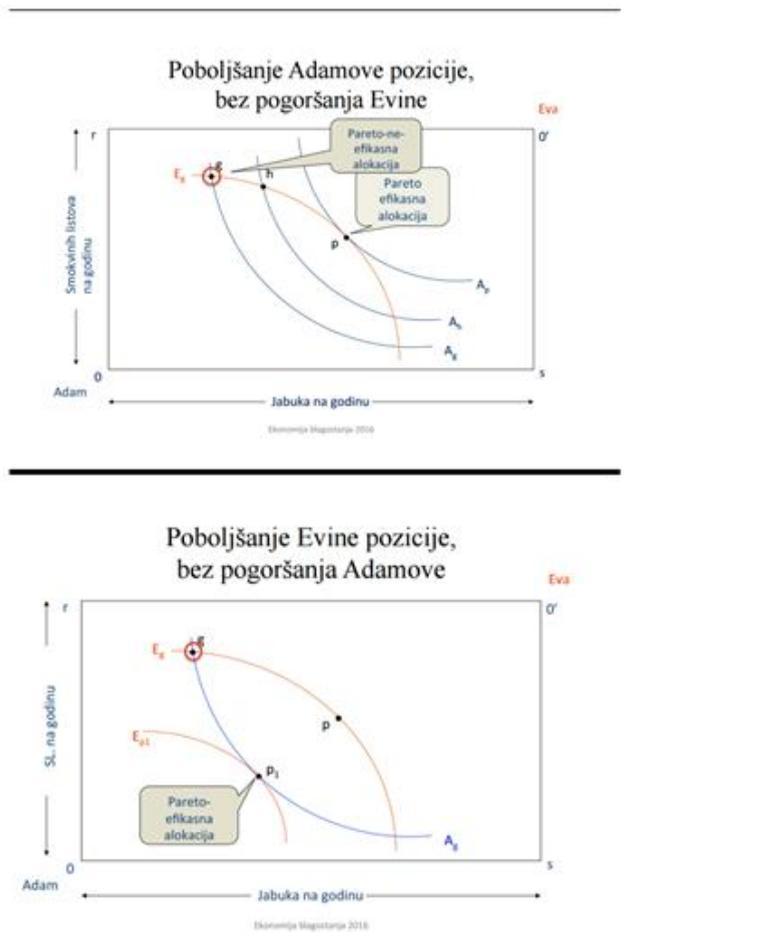
Apsolutna vrednost nagiba krive indiferentnosti ukazuje na stopu po kojoj je pojedinac spreman da zameni jedno dobro za dodatnu količinu drugog, a naziva se graničnom stopom supstitucije. Pareto efikasnost u potrošnji, pri fiksnoj ponudi, zahteva da granične stope supstitucije budu jednake za sve potrošače.

Proizvođači će maksimizirati svoj profit tako što će odrediti proizvodnju kod koje su granični troškovi jedanaki ceni dobra, odnosno prosečnom trošku.

Osnovni uslov maksimalnog zadovoljstva ili korisnosti je načelo jednake graničnosti. Ono govori da će potrošač sa fiksnim dohotkom koji je suočen sa datim tržišnim cenama postići maksimum zadovoljstva ili korisnosti kada je granična korisnost poslednjeg dolara utrošenog za svako dobro jednaka graničnoj korisnosti poslednjeg dolara utrošenog za bilo koje drugo dobro.

Da bi sastav opšte ravnoteže bio alokacijski efikasan, pored savršene konkurencije mora postojati potpuna informisanost i ne sme biti spoljnih uticaja. Pri tim pretpostavkama cena svakog dobra jednaka je njegovu graničnom trošku, a cena svakog proizvodnog faktora jednaka je vrednosti graničnog proizvoda. Proizvođači maksimiziraju profit, potrošači maksimiziraju korisnost tako da poboljšanje nečije pozicije nije moguće bez pogoršanja pozicije drugog.

Alokativna efikasnost grafički se prikazuje pomoću granice proizvodnih mogućnosti, koja pokazuje granicu korisnosti ili zadovoljstva koju neka privreda može ostvariti. Alokacija resursa je efikasna ako su dobra tako raspoređena da njihova preraspodela ne može da se ostvari tako da se nekome od učesnika ne poveća korisnost, a da drugom ne bude smanjena korisnost. Ovo možemo pokazati kroz grafikone uticaja poboljšanja Adamove pozicije na pogoršanje Evine i obrnuto.



Grafik 3. Grafici pareto efikasnosti (Izvor: <http://www.dusanpavlovic.in.rs/>)

Plava kriva indiferentnosti predstavlja Adamovu krivu indiferentnosti, dok crvena predstavlja Evinu. U tački g u kojoj se ove dve krive seku ne ostavruje se efikasna alokacija. Na prvom grafiku Adamova kriva indiferentnosti pomeraće se od krive A_g , do krive A_h , a zatim do krive A_p koja u tački r dodiruje Evinu krivu indiferentnosti i u kojoj se dolazi do Pareto efikasne alokacije.

Dok se na drugom grafiku Evina kriva indiferentnosti od E_g pomera uleva i dolazi se do krive indiferentnosti E_{r1} , tako da ona dodiruje Adamovu krivu indiferentnosti A_g , u tački r_1 .

Maksimiziranje korisnosti Adama zahteva da je granična stopa supstitucije između jabuka i smokvinog lišća jednaka odnosu njihovih cena, što važi i za Evu.

Odstupanje od ekonomije blagostanja

Odstupanjem od idealne ekonomije bavi se bihevioralna ekonomija. Upotreba pozitivističkih teorija ove ekonomije neophodna je u istraživanju ekonomije blagostanja.

Prilikom koršćenja ovih teorija kreće se od ponašanja pojedinaca, njegovih stavova kao nezavisnog učesnika na slobodnom tržištu, odnosno potrošača koji samostalno odlučuje o svojoj potrošnji i štednji.

Hipoteza životnog ciklusa je veoma značajna prilikom proučavanja idealne ekonomije, ova hipoteza odnosi se na biranje između buduće i sadašnje potrošnje, prema kojem pojedinac može da se odluči da tokom života određeni iznos svog dohotka štedi, kako bi imao više novca na raspolaganju kada ostari, odnosno kada ne bude zaposlen. Ovo ima za cilj da ljudi štede kako bi ujednačili potrošnju tokom životnog veka.

Hipoteza životnog ciklusa podrazumeva i da će programi poput socijalne zaštite, koji omogućavaju izdašne dodatke dohotku u penziji, smanjiti štednju srednjovečnih radnika. Pojedinci imaju sposobnost da naprave planove za maksimiziranje koristi i da te planove realizuju.

Bihevioralna ekonomija razmatra koliko su pojedinci u stanju da izrade takve planove (ograničena racionalnost), ali isto tako i kolika je njihova mogućnost da ih realizuju (ograničena snaga volje). U okviru ograničene racionalnosti razlikuju se problem informacija i problem obrade informacija. Prvi problem, problem informacija, rešava se jednostavno pružanjem potrebnih informacija.

Dok se problem obrade informacija teže rešava, jer su informacije prilično složene što dovodi pojedinca u komplikovan položaj u trenutku kada na osnovu dobijenih informacija treba da donese odluku. Čak i u slučajevima kada donesu odluku koja bi se mogla okarakterisati kao ispravna pojedinci se često bore sa novim problemom koji se tiče snage volje. Najčešće je to posledica toga što su ljudi strpljivi kada je u pitanju budućnosti, a nestrpljivi kada je u pitanju sadašnjost.

Na osnovu ovoga postavlja se pitanja u kojoj je meri ispravno pojedincu dati potpunu slobodu na tržištu, jer psihologija upravo potvrđuje da se pojedinac iznova suočava sa problemom izbora. Taj problem mogao bi biti rešen samo ukoliko bi se svakom pojedincu ograničio izbor ili nametnuo jedan od mogućih izbora, odnosno kada bi mu se ograničila sloboda na tržištu, a to se upravo postiže državnim intervencijom.

Kao uzrok odstupanja od ekonomije blagostanja uzimaju se u obzir i postojanje nepotpunog tržišta, nepotpunih ugovora i distorzivnih poreza.

Nepotpuna tržišta su ona tržišta u okviru kojih postoje nesavršenosti koje se javljaju kada privatna tržišta nisu u mogućnosti da pruže određeni proizvod ili uslugu, čak i onda kada su

troškovi njihovog obezbeđivanja niži od iznosa koji su pojedinci spremni da plate.⁵ Dakle, ponovo je neophodna intervencija države.

Nepotpuni ugovori se mogu definisati kao vid neuspeha informacija, koje su izazvane time što država, a ni pojedinac ne mogu efikasno da nadziru kvalitet. Moguća rešenja ovog problema jesu javna proizvodnja i privatna proizvodnja na osnovu ugovora sa državom.

Cilj države jeste da određena dobra i usluge budu dostupna svima kojima su potrebna, na isti način, sa odgovarajućim kvalitetom i pravovremeno. Takva dobra i usluge mogu se obezbediti privatno i javno, ali postoji i treće rešenje koje se odnosi na privatno obezbeđenje dobara i usluga ali pod uslovima koje propisuje država.

Distorzivni porezi su oni porezi koji menjaju ponašanje pojedinca, poput poreza na zaradu ili poreza na prihod od kamate.

Oni se plaćaju unapred utvrđenim iznosom, koji ne zavisi od ponašanja poreskog obveznika. Upravo većina poreza u savremenim poreskim sistemima dovodi do ozbiljnih poremećaja u alokaciji resursa, ali i do smanjenja ekonomskog blagostanja. Ovakvim porezima dodatno se opterećuju poreski obveznici, koji će zatim izmeniti svoja ponašanja u cilju smanjenja svoje poreske obaveze.

Isto tako, primenom distorzivnih poreza ne dolazi do povećanja poreskih ishoda u budžetu, pa bi trebalo promeniti poresku strukturu kako bi se smanjilo takvo suvišno opterećenje i povećalo društveno blagostanje. Iz tog razloga treba tražiti druga rešenja, odnosno uspostaviti takvu strukturu poreskih oblika koji će minimizirati suvišno opterećenje, čime bi se uvećalo društveno blagostanje, a da u isto vreme zadrže poreske prihode na istom nivou.

Zaključak

Država blagostanja, prema ekonomskoj teoriji, treba da vodi računa o preraspodeli nacionalnog dohotka ukoliko ne postoje obavezna javna dobra i ukoliko tržišta karakterišu savršena konkurencija, savršene informacije, ukoliko su potpuna, a učesnici na njima racionalni, kao i ako ne postoje nepotpuni ugovori i distorzivni porezi.

Ukoliko postoje nesavršenosti tržišta, država blagostanja ima na raspolaganju instrumente poput regulacije i javne proizvodnje kako bi se rešili problemi koji dovode do nesavršenosti.

Sa praktičnog aspekta, tržište nije uvek sposobno da reši probleme, jer njegovu efikasnost umanjuje potencijalna nesavršenost, uz to da ishodi na tržištu mogu biti nepravični. Kako se ekonomija blagostanja temelji na individualističkoj društvenoj filozofiji, ona se ne usmerava na procese koji se koriste za postizanje ciljeva. U vezi sa tim ekonomija blagostanja nije opšte prihvaćena, i pribegava se intervenciji.

Intervencijama treba pristupiti obazrivo, odnosno primeniti ih samo ako se njima može poboljšati tržišni ishod. Bitna stavka je i javni sektor, odnosno njegova veličina, koja se

⁵ Sakalaš Ž. and Lendak-Kabok, K., (2011) Neki uvodni aspekti ekonomske analize prava, Škola biznisa, broj 2/2011. str. 109-122.

menja tokom vremena i zavisi od države do države. U obzir se mora uzeti i to da nije obavezno i univerzalno tačno da će država alocirati resurse na bolji način nego što je to slučaj na tržištu. Stoga se svaki slučaj mora posebno proceniti.

Iz ovoga se zaključuje da postoje uspešna, odnosno tržišta čiji se proizvodi i usluge, kao i učesnici uklapaju u okvir idealne ekonomije, kao što su tržišta hrane.

Dok sa druge strane postoje neuspešna tržišta, kao što je primer zdravstvene zaštite kod koje se javljaju problemi kod informisanosti, ograničene racionalnosti, kao i nepotpuni ugovori, što dovodi do izostanka konkurencije, stvaranja eksternih efekata i nedomuica potrošača, što zahteva mešanje države u alokaciju resursa.

Kako se ekonomija blagostanja bavi društvenom poželjnošću alternativnih ekonomskih stanja teško ju je dostići, sa tim u vezi često su opravdane i poželjne državne intervencije na ekonomiju. S druge strane, ekonomija blagostanja obezbeđuje koherentan okvir za procenu javne politike. Dakle, svaka državna intervencija uključuje preraspodelu resursa, a svrha ekonomije blagostanja i jeste procena alternativnih raspodela.

Taj okvir ekonomije blagostanja usmerava ka tome da kad god se predloži neka državna aktivnost mora se doći do odgovora na pitanja vezana za to da li će ta aktivnost imati poželjne posledice na raspodelu i povećati efikasnost uz razumne troškove.

Literatura

1. Samjuelson P., Ekonomija, Mate, Zagreb, 14. Izdanje, 1996.
2. Stakić B. i Jezdimirović M., Javne finansije, Singidunum, Beograd, 2012.
3. Sakalaš Ž. and Lendak-Kabok, K., (2011) Neki uvodni aspekti ekonomske analize prava, Škola biznisa, broj 2/2011. str. 109-122.
4. Metodi normativne analize, w3.ekof.bg.ac.rs/nastava, 06. 04. 2018.
5. Novinski tekstovi, <http://www.dusanpavlovic.in.rs/>, 07.04.2018.
6. Akademia, <http://www.academia.edu/>, 10. 04. 2018.

SPECIFIČNOSTI METODA FAKTORINGA I FORFETINGA U FINANSIRANJU PREDUZEĆA

Jelena Zafirović¹

Abstrakt

Uspešnost jednog preduzeća ne zavisi samo od proizvoda i usluga koje preduzeće pruža ili njihovog kvaliteta, cene i slično, bitno je da preduzeće uvidi da je ključni deo svakog posla pravilno finansiranje. Dostupnost različitih povoljnih opcija može da ohrabri mala i srednja preduzeća gde je prikupljanje novca za finansiranje veliki problem. Konvencionalni načini finansiranja kao što su bankarski krediti i slično dolaze u paketu sa mnogim uslovima i obavezama koje nova ili mala preduzeća ne mogu da ispune, zbog niske kreditne sposobnosti i neadekvatnih sredstava obezbeđenja. Pravilno finansiranja konkretnog posla postaje odlučujući faktor za preduzeće u konkurentskom okruženju. U tom kontekstu faktoring i forfeting, mogle bi da budu najbolje opcije za mala i srednja preduzeća odnosno za poboljšanje njihovog položaja u Republici Srbiji.

Ključne reči: *factoring, forfeting, preduzeće, finansiranje.*

SPECIFICATIONS OF METHOD OF FACTORING AND FORFETING IN FINANCING OF ENTERPRISES

Abstract

The success of an enterprise does not only depend on the products and services the company provides or their quality, prices and the like, it is important that the company finds that the key part of each job is proper financing. The availability of a variety of favorable options can encourage small and medium-sized enterprises where the collection of money for financing is a major problem. Conventional financing methods such as bank loans and the like come in a package with many conditions and obligations that new or small businesses can not meet, due to low credit and inadequate collateral. Proper financing of a particular business becomes a decisive factor for a company in a competitive environment. In this context, factoring and forfeiting, could be the best options for small and medium enterprises, or for improving their position in the Republic of Serbia.

Ključne reči: *factoring, forfeiting, enterprise, financing.*

Uvod

U savremenim uslovima poslovanja prisutne se određene poteškoće u domenu finansiranja i kreditiranja subjekata poslovanja u nacionalnim i međunarodnim okvirima koje se nastoje

¹ Jelena Zafirović, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

prevazići uvođenjem specifičnih metoda, tehnika i ugovornih instrumenata. U neke od tih metoda se ubrajaju i faktoring i forfeting posao. Ne postoji jedinstven stav u pravnoj teoriji i zakonodavstvima pojedinih država u pogledu terminološkog, pojmovnog i pravnog određenja ovih ugovora.

Ugovor o faktoringu i ugovor o forfetingu predstavljaju savremene bankarske proizvode. U poslednjih par godina predstavljaju veoma važne bankarske poslove. Prisutni su naročito u razvijenim zemljama, iako se i kod nas već prilično oseća njihov duh i svakako treba reći da imaju rastući trend.

Ovi ugovori su nastali pod uticajem bankarske i poslovne prakse, nisu regulisani u našem pozitivnom pravu stoga postoje određene teškoće prilikom njihovog jasnog pojmovnog određenja.

Obzirom da predstavljaju značajne institute za privredu svake zemlje, a kod nas se o ovim ugovorima još uvijek malo zna, u ovom radu ću pokušati da objasnim pojmove pravnog posla faktoringa i pravnog posla forfetinga, te da ukažem na njihove sličnosti i razlike.

Ugovor o faktoringu i procedura realizacije

Faktoring je finansijska transakcija gde preduzeće prodaje svoja potraživanja od kupca, uz diskont, specijalizovanim institucijama koje se bave ovim poslom.² Faktoring se koristi u razvijenim zemljama, kao i u zemljama u razvoju. Globalni obrazac faktoringa ukazuje na to da može imati prednost u odnosu na druge vrste zajmova. Faktoring se prilično razlikuje od tradicionalnih oblika komercijalnog kreditiranja gde se prvenstvo u dobijanju kredita zasniva pre svega na bonitetu preduzeća.

Faktoring predstavlja jedan od najstarijih oblika finansiranja. Pojedini istraživači smatraju da njegovo poreklo datira još iz doba Rimske imperije, dok drugi smatraju da se faktoring pojavio čak i mnogo ranije, preciznije, četiri hiljada godina ranije, za vreme Hamurabija. Reč faktor potiče od latinskog glagola *facio* koja znači „onaj koji čini“ što je značilo da je faktor onaj koji čini neku stvar za račun drugog.

Savremeno značenje faktoring dobija tokom XIX veka u SAD – u za vreme industrijske revolucije. Faktoring se pojavio u vreme naglog povećanja međunarodne robne razmene. U to vreme engleski izvoznici koji su izvozili tekstil na američko tržište bili su zabrinuti za naplatu svojih potraživanja, te su za te poslove angažovali agente, odnosno zastupnike i posrednike.

Posmatrano sa ekonomske strane, faktoring je nastao iz komisionog posla koji je vremenom prevaziđen, pa su se brojna preduzeća transformisala, radi obavljanja poslova faktoringa, u banke i druge specijalizovana preduzeća. U Evropi je faktoring prihvaćen tek 60 – ih godina XX veka, prvo u Nemačkoj, a zatim i u drugim zemljama.³

² Ivanišević M. (2011) *Poslovne finansije*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, str. 254

³ <http://njjnj.uamd.edu.al/nenj/njp-content/uploads/2015/07/2.-Uplian-Hoti.pdf>

Procedura realizacije faktoringa

Preduzeće prodaje faktoru svoja potraživanja, sklapanjem ugovora o prodaji svojih potraživanja od kupca. Faktoring se odnosi isključivo na kratkoročna potraživanja, do 180 dana. Ugovor se odnosi na kontinuelnu prodaju svih potraživanja, pri čemu se može ugovoriti i otkazni rok, najčešće 60 dana ili može obuhvatati samo prodaju pojedinačnog potraživanja. Nakon zaključenja ugovora preduzeće u pisanoj formi dostavlja faktoru nazive kupaca, vrednosti prodaje i kreditne uslove. Kada se roba isporuči, kupcu se dostavi i faktura, a preduzeće jedan primerak fakture dostavlja i faktoru. Na fakturi je naznačeno da se plaćanje vrši na račun faktora. Kada se govori o ugovoru bez rekursa, to znači da faktor u celini preuzima rizik naplate fakture, a postoji i ugovor sa rekursom. Faktor ne preuzima rizik naplate ukoliko je preduzeće isporučilo robu koja ne odgovara kvalitetu predviđenim ugovorom i za sporove koji bi nastali u samoj isporuci robe.⁴

„Faktor za svako preduzeće otvara poseban račun, sličan depozitnom računu u banci. Ugovorom se mogu predvideti različiti načini plaćanja obaveze faktora preduzeću. Faktor može uplatu izvršiti odmah kada primi fakture od preduzeća. U tom slučaju faktor kreditira preduzeće i na iznos kredita obračunava kamatu po stopi koje je za 2-5 procentnih poena viša od tekuće kamatne stope.”⁵ Ukoliko preduzeće zadržava saldo gotovine na računum faktor će na taj iznos obračunati i platiti kamatu po stopi koja je jednaka tekućoj kamatnoj stopi. Faktor može izvršiti uplatu na račun preduzeća i pre izvršene isporuke robe kupcima, kako bi preduzeće moglo finansirati nabavku sirovina i materijala i vršiti druga finansijska plaćanja. Ta plaćanja biće likvidirana kada preduzeće isporuči robu kupcima.

Faktor za usluge koje izvršava naplaćuje komisijom proviziju koju ugovara sa preduzećem, ona se kreće od 2 do 4% nominalne vrednosti potraživanja i zavisi od: broja kupaca, delatnosti kojom se bavi preduzeće, ukupnog godišnjeg obima prodaje, itd. U okviru faktoring aranžmana često stoji i klauzula o obaveznoj rezervi kada faktor zadržava deo nominalne vrednosti potraživanja (od 5 do 10%). Na ovaj način se faktor osigurava od gubitaka, jer u slučaju gubitka on to nadoknađuje iz ove rezerve a ako ne bude gubitaka onda faktor iznos zadržane rezerve uplaćuje na račun preduzeća.

Na kraju svakog meseca sastavlja se obračun koji sadrži:

- Potvrdu svih primljenih faktura i iznose tih faktura,
- Iznose koji su uplaćeni na račun preduzeća,
- Kamatu obračunatu na pozitivan saldo na račun,
- Kamatu obračunatu na iznose koji su unapred plaćeni preduzeću,
- Stanje na račun preduzeća poslednjeg dana u mesecu.⁶

⁴Ivanišević M. (2011) *Poslovne finansije*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, str. 254.

⁵ isto

⁶ isto, str. 255

Učesnici u faktoringu

Prema Zakonu o faktoringu Republike Srbije iz 2013. godine, postoje tri učesnika u faktoringu, i to:

- Ustupilac (preduzeće), koji prodaje faktoru svoje potraživanje prema dužniku
- Faktor, koji kupuje potraživanje od preduzeća
- Dužnik (kupac).

Ustupilac može biti banka, privredno društvo i preduzetnik sa sedištem u Republici Srbiji odnosno takva lica sa sedištem u inostranstvu, registrovana u skladu sa domicilnim propisima.

Faktor može biti banka, privredno društvo (akcionarsko društvo ili društvo sa ograničenom odgovornošću) sa sedištem u Republici Srbiji koje ima odobrenje od Ministarstva finansija i prevrede za obavljanje poslova faktoringa, kao i strana banka i strano privredno društvo ali isključivo u međunarodnom faktoringu.⁷

Vrste faktoringa

Postoje različite vrste faktoringa, u zavisnosti od aspekta posmatranja mogu se podeliti na:

- Domaći i međunarodni faktoring

Domaći faktoring – preduzeće i kupac robe ili usluga se nalaze u istoj zemlji, promet robe ili usluga se može kvalifikovati kao izvoz ili uvoz;

Međunarodni faktoring – preduzeće i kupac se nalaze u različitim zemljama, promet je uvozno – izvoznog karaktera, može se obavljati u jednofaktorskom i dvofaktorskom sistemu, regulisan Konvencijom UN o međunarodnom faktoringu. U dvofaktorskom sistemu izvozni faktor finansira klijenta – izvoznika iz svoje zemlje i direktno komunicira sa uvoznim faktorom koji obezbeđuje pokriće za rizik u poslovanju sa kupcem.

- Faktoring sa preuzimanjem rizika potraživanja i bez preuzimanja rizika potraživanja

Faktoring sa preuzimanjem rizika potraživanja - faktor preuzima na sebe rizik naplate potraživanja o dospelosti, postaje vlasnik potraživanja i preuzimanjem rizika potraživanja povećava faktoring naknadu

Faktoring bez preuzimanja rizika potraživanja – faktor nije dužan da preduzeću isplati potraživanje o dospelosti ako ga nije naplatio, u slučaju nemogućnosti naplate potraživanja o dospelosti, moguće su dve situacije, s obzirom na to da li je ugovoreno pravo regresa:

Ako je ugovoreno pravo regresa, faktor je ovlašćen da zatraži povraćaj datog avansa od preduzeća

Ako nije ugovoreno regresno pravo, faktor ne može tražiti povraćaj avansa, ali nije dužan da preduzeću isplati preostali deo potraživanja dok ga ne naplati

⁷ Zakon o faktoringu (Sl. Glasnik RS br. 62/2013)

- Faktoring sa finansiranjem i faktoring bez finansiranja

Faktoring sa finansiranjem – u trenutku prenosa potraživanja faktor isplaćuje preduzeću avans, avans može biti određeni procenat potraživanja (obično od 70 do 90%), može biti i celokupan iznos potraživanja umanjeno za naknadu i kamatu

Faktoring bez finansiranja – ugovorom nije predviđena isplata avansa u trenutku prenosa potraživanja, već se isplaćuje o dospelosti, ako je preuzeo rizik potraživanja ili kada ga naplati, ako nije preuzeo rizik potraživanja.

- Pravi faktoring i nepravi (kvazi) faktoring

Pravi faktoring – to je faktoring sa finansiranjem, preuzimanjem rizika i bez prava regresa. Obično je skuplji za preduzeće.

Nepravi ili kvazi-faktoring – ne obuhvata sve funkcije, mogu biti u različitim kombinacijama, može biti sa preuzimanjem rizika i sa pravom regresa, po pravili jeftiniji.

- Skriveni faktoring i otkriveni faktoring

Skriveni faktoring – u nekim slučajevima postoji potreba preduzeća da sakrije postojanje faktoringa od svog kupca, dužnik se ne obaveštava o prenosu potraživanja, bez obaveštenja o prenosu potraživanja sam prenos nema dejstvo prema dužniku. Faktoring u ovom slučaju poprima druge pojavne oblike ali zadržava svoju funkciju.⁸

Ugovor o faktoringu

Ugovorom o faktoringu definišu se odnosi između faktora i preduzeća, time se precizira predmet faktoringa. Obično, faktor određuje kupce za koje će prihvatiti prenos potraživanja, a određuje se i kreditni limit za te kupce. Ugovorom se određuju i dokumenti kojim prodavac dokazuje da je izvršio isporuku, to su: faktura, carinski sertifikat i slično.

Faktor takođe obračunava dve vrste troškova:

- Trošak usluge u zavisnosti od vrednosti fakture;
- Trošak finansiranja koji je na nivou bankarskih kamatnih stopa za kratkoročne kredite.

Prednosti faktoringa

Neke od prednosti faktoringa su:

- Faktor donosi svoje kreditne odluke prvenstveno na osnovu snage kupaca, a ne na osnovu finansijske snage preduzeća;
- Faktoring bi mogao da bude jeftinija opcija u nego tradicionalno bankarsko finansiranje;
- Faktoring omogućava preduzećima da iskoriste profitabilne mogućnosti koje zahtevaju dodatnu gotovinu;

⁸ <http://njinj.rpkpancevo.com/akti/Tema33.pdf>

- Faktoring pretvara nenaplaćena potraživanja od kupaca direktno u gotovinu, umesto da se čeka 30 do 60 dana, ili više;
- Faktoring štiti i poboljšava kreditni rejting;
- Postižu se značajne uštede u troškovima, koje bi inače snosilo preduzeće, da samo vrši naplatu potraživanja;
- Ne opterećuje se sopstveni bilans preduzeća, jer faktor preuzima na sebe rizik naplate potraživanja.⁹

Ugovor o forfetingu i procedura realizacije

Forfeting predstavlja elastičnu i inovativnu zamenu za konvencionalne međunarodne metode finansiranja, a posebno je koristan za transakcije sa kupcima u zemljama u razvoju. Forefeting je utvrđena metoda obezbeđivanja fiksne stope finansiranja međunarodne trgovinske transakcije. U modernom dobu, ima važnu ulogu za izvoznike kojima je potrebna gotovina umesto odložene isplate, posebno u zemljama gde se ispostavlja da je zaštita od kreditnih, ekonomskih i političkih rizika jako komplikovana. Posao forfetinga je jako sličan faktoringu, samo što se umesto prodaje potraživanja u zemlji radi o prodaji potraživanja u inostranstvu. Preduzeće koje je izvezlo robu prodaje svoja potraživanja od kupaca u inostranstvu odgovarajućoj finansijskoj instituciji, koja se bavi forfetingom. I ovaj posao, kao i faktoring, razvio se najpre u SAD – u, sa namerom da se stimuliše i finansira izvoz američke privrede na inostrana tržišta.¹⁰ Forfeting podrazumeva model finansiranja odnosno otkup dugoročnog potraživanja koje dospeva u narednom periodu, a potiče od isporuke roba i usluga uglavnom u izvozu, pri kojem kupac potraživanja snosi rizik u vezi s naplatom od trećeg lica od strane neke banke ili za to specijalizovane organizacije koja se bavi forfetingom. Dakle, u pitanju je kupovina dugoročnog i nedospelog potraživanja pri kojem kupac potraživanja snosi rizik u vezi sa njegovom naplatom od trećeg lica. Znači, osnovna razlika je u tome da li se radi o kratkoročnom (faktoring) ili dugoročnom (forfeting) finansiranju prodaje. Tehnika je ista kao kod faktoringa.¹¹ Nominalno forfeter prihvata transakcije do 100.000 dolara.

Procedura realizacije forfetinga

Preduzeće sklapa sa bankom ugovor o prodaji potraživanja od kupaca u inostranstvu, s ciljem da čim se izvrši isporuka robe dobije gotovinu koja mu je potrebna za obavljanje poslovne aktivnosti. Forfeting se ugovara isključivo bez rekursa, za razliku od faktoringa, tako da banka u celini preuzima rizik naplate potraživanja od kupaca. Da bi rizik bio koliko – toliko umanjen, banka mora dati saglasnost za svaku isporuku robe. Banka preuzima rizik

⁹ <https://transfac.com/njp-content/.../Transfac-Capital-The-Basics-of-Factoring-II.pdf>

¹⁰ Ivanišević M. (2011) *Poslovne finansije*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, str. 258.

¹¹ http://njinj.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/3_4/UBS-Bankarstvo-3-4-2007-Ekoleks.pdf

naplate potraživanja samo ukoliko su ta potraživanja obezbeđena nekim kvalitetnim komercijalnim instrumentom u inostranstvu.¹²

Kada izvoznik pribavi pismenu saglasnost od banke, onda može da isporuči robu kupcu u inostranstvu. Banci se dostavlja jedan primerak fakture na kojoj je naznačeno da se uplata vrši na račun banke. Banka će izvršiti uplatu na račun izvoznika, preuzimajući rizik za naplatu potraživanja. Iznos koji se uplaćuje izvozniku na račun dobija se oduzimanjem od fakturane vrednosti:

- Kamate obračunate za period u kojem banka kreditira izvoznika
- Ugovorene rezerve za eventualne propuste ili vraćanje robe
- Komisione provizije koja pripada banci za usluge forfetinga¹³

Prihvatanje obaveze kupovine potraživanja – na zahtev izvoznika forfeter obezbeđuje izvoznika sa pisanom izjavom da će kupiti potraživanje od njega, bez rekursa.

Komercijalni ugovor – izvoznik i uvoznik sklapaju komercijalni ugovor

Isporuka dobara

Davanje garancije – banka uvoznika daje garanciju na zahtev izvoznika

Predaja dokumenata – garancija se dostavlja od strane uvoznika izvozniku

Dostava dokumentacije - izvoznik onda dodeljuje garanciju forfeteru i prosleđuje mu ostalu dokumentaciju koja je u vezi sa forfetingom

Uplata – po prijemu kompletne dokumentacije, forfeter izvršava uplatu izvozniku, bez rekursa

Predstavljanje dokumenta radi uplati – po dospeću, forfeter predstavlja dokumenta banci uvoznika, radi uplate

Otplata po dospeću – uvoznik vrši uplatu svojoj banci koja daje garanciju

Isplata forfetera – banka uvoznika koja daje garanciju vrši uplatu forfeteru na dan dospeća¹⁴

Učesnici u forfetingu

Učesnici u poslu forfetiranja su:

- Kupac (treće lice) koji nema dovoljno deviznih sredstava za uvoz željenog dobra, obraća se prodavcu – izvozniku, direktno ili preko svoje matične banke, zahtevom za kredit

¹² Ivanišević M. (2011) *Poslovne finansije*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, str. 258

¹³ isto

¹⁴ <http://cauverycollege.ac.in/iss-206.pdf>

- Izvoznik (komitent) sam ili preko svoje banke obraća se forfeteru ili posredniku – makleru i nudi prodaju svojih potraživanja od kupca, pod uslovom da ga forfeter po ispunjenju određenih uslova i predaje dokumenata isplati
- Forfeter preuzima od klijenta – izvoznika potraživanje koje on ima prema trećem licu (kupcu – uvozniku), a koje joj klijent cedira uz prenos instrumenata za naplatu potraživanja o rokovima dospeća.¹⁵

Karakteristike forfetinga

- Primenljivost - Idealan za izvoz kapitalnih dobara, roba
- Rizik - Rizik svojstven izvozu praktično je eliminisan.
- Prednosti: upravljanje rizikom (eliminisanje političkog, komercijalnog, rizika kamatne stope i deviznog rizika); finansiranje bez regresnog prava – vanbilansno(trgovačka potraživanja se otkupljuju bez prava regresa te se stoga potpuno uklanjaju iz bilansa stanja izvoznika); jednostavna dokumentacija (forfeting zahteva minimum dokumentacije zbog same vrste instrumenata koji su uključeni u transakciju kao što su promisori note, menice i akreditivi i zbog njihove prenosivosti putem indosamenata ili asignacije)¹⁶

Mane: troškovi mogu biti veći od finansiranja putem komercijalnih banaka, ograničeno na srednji rok i transakcija ne može biti veća od 100.000 dolara

Razlike između faktoringa i forfetinga

Neke osnovne razlike između faktoringa i forfetinga su:

- kod forfetinga se prodaju potraživanja sa dužim rokom dospeća (od 6 meseci – 6 godina), a kod faktoringa su to potraživanja do 6 meseci;
- pošto se radi o velikim iznosima, predmet forfetinga može da bude samo jedno potraživanje, a kod faktoringa onoliko koliko faktor prihvati za otkup;
- forfeter preuzima poslove iz spoljnotrgovinske razmene, dok faktor preuzima potraživanja sa domaćeg tržišta;
- forfeting je skuplji izvor sredstava od kredita i faktoringa jer uključuje veće troškove, veću proviziju, veće rezerve za rizik, zbog dužeg perioda dospelosti potraživanja.¹⁷

Zaključak

Savremeni instrumenti finansiranja predstavljaju kompleksnu sinergiju mera, postupaka, radnji i odluka, kako na nivou poslovne banke, tako i na onom međubankarskom.

¹⁵ http://njinj.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/3_4/UBS-Bankarstvo-3-4-2007-Ekoleks.pdf

¹⁶ <http://njinj.laikifactors.gr/html/page.asp?PageID=7&Lang=3>

¹⁷ <https://finansijskoposlovanje.files.njordpress.com/2013/09/lizingfaktoring-i-forfeting.ppt>

Organizovano finansijsko tržište jeste poslovni i operativni okvir u kojem savremeni instrumenti finansiranja najviše dolaze do izražaja, jer oni predstavljaju instrumente kojima se ostvaruju suštinske pretpostavke za funkcionisanje tog tržišta. Savremeni instrumenti finansiranja predstavljaju nadgradnju klasičnim bankarskim poslovima i imaju za pretežni cilj ostvarivanje dobiti banke. S druge strane, oni su atraktivni i za privredni sektor, imajući u vidu da je, naročito iz aspekta spoljne trgovine, privrednim subjektima neophodan stalni izvor finansija. Ovim poslovima banke proširuju asortiman usluga radi podmirivanja praktičnih potreba svojih klijenata. Savremeni instrumenti finansiranja spadaju u najprofitabilnije poslove u savremenom bankarstvu, a u ekonomski razvijenim i tržišno orijentisanim zemljama učestvuju i do 50% u neto prihodima.

Literatura

1. Ivanišević M. Poslovne finansije. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu 2011.
2. Zakon o faktoringu. Službeni Glasnik RS; br. 62/2013.
3. <https://finansijskoposlovanje.files.njordpress.com/2013/09/lizingfaktoring-i-forfeting.ppt> (pristupljeno dana 03.12.2016. godine)
4. http://njinjn.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/3_4/UBS-Bankarstvo-3-4-2007-Ekoleks.pdf (pristupljeno dana 03.12.2016. godine)
5. <http://njinjn.laikifactors.gr/html/page.asp?PageID=7&Lang=3> (pristupljeno dana 17.12.2016. godine)
6. <https://transfac.com/njp-content/.../Transfac-Capital-The-Basics-of-Factoring-II.pdf>
7. <http://njinjn.rpkpacevo.com/akti/Tema33.pdf>
8. <http://njinjn.gamicofaktoring.com/article/faktoring.html>
9. <http://itfa.org/> (pristupljeno dana 03.12.2016. godine)
10. <https://njinjn.abnamrocomfin.com> (pristupljeno dana 03.12.2016. godine)
11. <http://cauverycollege.ac.in/iss-206.pdf> (pristupljeno dana 10.12.2016. godine)
12. <https://strategiccfo.com/history-of-factoring/> (pristupljeno dana 10.12.2016. godine)
13. <https://crfonline.org/orc/pdf/Forfaiting.pdf> (pristupljeno dana 17.12.2016. godine)

TRANZICIJA KA OBRAČUNSKOM RAČUNOVODSTVU U JAVNOM SEKTORU

Nikola Milanović¹, Radan Kostić²

Abstrakt

Veliki zaokret ka obračunskom računovodstvu dogodio se 1980-ih godina, kada dolazi do radikalnih promena u upravljanju javnim sektorom. Vlade nekoli zemalja usvajaju obračunsku osnovu i pokazuju njene značajne prednosti u odnosu na gotovinskog računovodstvo, koju i dalje koristi većina zemalja u svetu. Prelazak sa gotovinskog na obračunsko računovodstvo predstavlja najčešće višegodišnji proces koji je potrebno sprovesti u više faza. U ovom radu prikazao sam kako bi trebalo da izgleda tranzicioni period zemalja koje su se opredelile za usvajanje obračunskog računovodstva u javnom sektoru. Na početku rada izložio sam prednosti obračunskog računovodstva i uslove koji bi trebalo da se ispune pre započinjanja procesa implementacije obračunske osnove. Zatim sam izložio faze kroz koje zemlje trebaju proći u tranzicionom periodu i na kraju izneo zaključke koji se baziraju na iskustvima zemalja koje su uspešno prošle kroz tranzicioni period i implementirale obračunsko računovodstvo u javnom sektoru.

Ključne reči: računovodstvo, javni sektor, obračunska osnova.

TRANSITION TO ACCOUNTING ACCOUNTING IN THE PUBLIC SECTOR

Abstract

A major turn to accounting accounting occurred in the 1980s, when radical changes in public sector management occurred. Governments of some countries adopt an accounting basis and show its significant advantages over cash accounting, which is still used by most countries in the world. Moving from cash to accounting accounting is the most common multi-year process that needs to be carried out in several stages. In this paper, I have shown that the transition period of the impulses, which have been chosen for the adoption of accounting accounting in the public sector, should look like. At the beginning of my work, I exposed the benefits of accounting accounting and the conditions that should be fulfilled before starting the process of implementation of the accounting basis. I then exposed the phases through which countries should pass through the transition period and ultimately

¹ Nikola Milanović, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Master studije Javne finansije, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Docent dr Radan Kostić, Univerzitet odbrane, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija

put forward conclusions based on the experiences of countries that have successfully passed through the transition period and implemented accounting public accounting.

Ključne reči: *accounting, public sector, accounting basis.*

Uvod

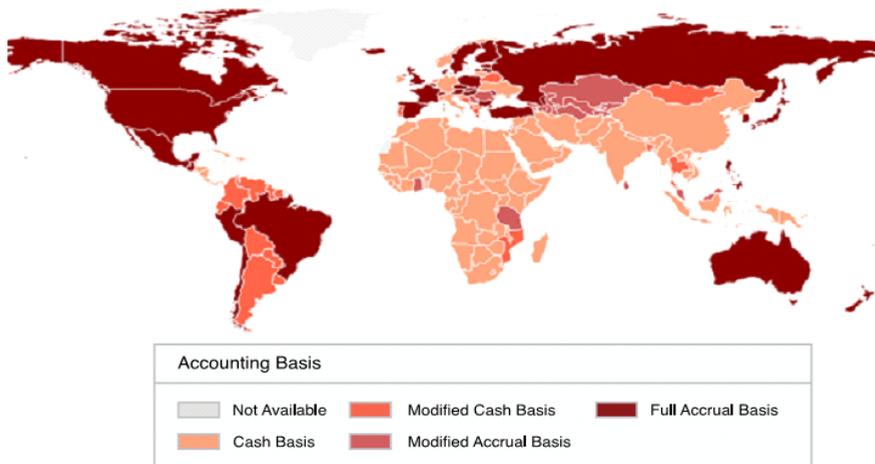
Obračunsko računovodstvo primenjuje se u privatnim korporacijama već više od jednog veka, dok je velika većina država pripremala svoje budžete i račune na gotovinskoj osnovi. Međutim, tokom protekle dve decenije, države počinju da prelaze sa gotovinske na obračunsku osnovu računovodstva. Prelaskom sa gotovinskog na obračunsko računovodstvo, vlade nekoliko zemalja, pokazale su značajne prednosti metode obračunske osnove. Uprkos ovoj činjenici većina država u svetu i dalje nije ili je samo delimično usvojila metod obračunske osnove. Metod gotovinske osnove je i dalje zastupljen u većini zemalja na svetu, ali je trenutno i većina zemalja u procesu postepenog prelaza sa metode gotovinske osnove na metodu obračunske osnove. Do 2015. godine, 41 vlada (21%) je završila tranziciju i prešla na obračunsko računovodstvo, 16 vladnih računa je na modifikovanoj osnovi obračunavanja (8%), 28 vlada (17%) su na modifikovanoj gotovinskoj osnovi, a 114 vlada (57%) ostaju na čistom gotovinskom računovodstvu (slika 1)³.

Ideju o usvajanju obračunske osnove u budžetskom računovodstvu takođe dele i međunarodna tela: Međunarodni monetarni sistem, Svetska banka, Evropska banka i Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj, koje zahtevaju usvajanje obračunske osnove u javnom sektoru. Međunarodna federacija računovodđa takođe ohrabruje vlade i druge subjekte iz javnog sektora da usvoje obračunsku osnovu računovodstva za njihove finansijske izveštaje, a koji će se sastavljati u skladu sa Međunarodnim računovodstvenim standardima za javni sektor (MRS JS), koje je razvio Odbor za javni sektor⁴.

Kod zemalja koje razmatraju opciju usvajanja obračunske osnove, reforme u budžetiranju i izveštavanju koje se odnose na prelazak sa metode gotovinske osnove na metodu obračunske osnove predstavljaju bitne teme za razmatranje. Cilj ovog rada biće da prikazem kako bi trebalo da izgleda tranzicioni period prelaska sa gotovinskog na obračunsko računovodstvo.

³ J. Cavanagh, S. Flynn, and D. Moretti, *Implementing Accrual Accounting in the Public Sector*, International Monetary Fund;

⁴ *Accrual Accounting In The Public Sector*, (2007), FEE Public Sector Committee;



Slika 1. Mapa zemalja koje koriste obračunsko računovodstvo

Razlozi uvođenja obračunskog računovodstva u javni sektor

Računovodstvo zasnovano na gotovinskoj osnovi ima niz slabosti sa stanovišta finansijske transparentnosti države, integriteta i odgovornosti. Pri gotovinskom računovodstvu, transakcije se priznaju samo kada se desi primanje ili isplata novca, a ekonomski događaji se ne prijavljuju ako ne postoji neposredna razmena gotovine. Vlade su u iskušenju iskoristile ovu slabost tako što su odložile isplatu gotovine ili dobile novčane primanja kao sredstva za veštačku naduvavanje svoje finansijske ravnoteže. Osim toga, vlade koje koriste gotovinsko računovodstvo ne čuvaju sveobuhvatnu i ažuriranu evidenciju o vrednosti njihove imovine i obaveza. To im omogućava da preuzmu obaveze (kao što su ugovori o penzijama ili javno-privatnom partnerstvu) ili da prenose imovinu (kao što su prava na zemljište ili minerale) trećim stranama bez otkrivanja njihovih finansijskih implikacija na državu i poreske obveznike.⁵

Tokom poslednjih nekoliko decenija termin obračunska osnova u budžetskom računovodstvu postala je povezana sa četiri srodne inovacije:

- Prepoznavanje ekonomskih događaja u poslovnim knjigama u trenutku njihovog nastanka. Ovi ekonomski događaji mogu direktno generisati odgovarajući ili simultani tok gotovine, ali u mnogim slučajevima - kao što su amortizacija, revalorizacija ili oštećenje – one ne. Ovo je važna razlika između gotovinske i obračunske osnove.⁶
- Evidentiranje svih sredstava i obaveza u bilansu stanja. Vlade koje primenjuju čisto gotovinsko računovodstvo, obično obračunavaju samo gotovinu i gotovinske ekvivalente na strani aktive i, eventualno, dug na strani pasive svojih bilansa stanja.

⁵ International Federation of Accountants (2000), *Government Financial Reporting - Accounting Issues and Practices*, Public Sector Committee, New York;

⁶ J. Cavanagh, S. Flynn, and D. Moretti, *Implementing Accrual Accounting in the Public Sector*, International Monetary Fund;

Sredstva se često vrednuju po "knjigovodstvenoj vrednosti" ili vrednosti po kojoj su prvobitno stečeni ili izdali. Prema obračunskom računovodstvu, vlade priznaju svu imovinu i obaveze uključujući finansijska sredstva, nefinansijska sredstva i obaveze, osim dužničkih hartija od vrednosti i obveznica. Ove akcije obično se evidentiraju po trenutnoj tržišnoj vrednosti, njihovoj upotrebnoj vrednosti ili nekoj aproksimaciji i redovno revalorizuju kako bi se osiguralo da bilans stanja odražava pravu finansijsku poziciju vlade u datom trenutku.⁷

- Poboljšano praćenje stvorenih i potencijalnih obaveza. Obaveze, kao što su prava zaposlenog, obaveze po osnovu zaštite životne sredine, obaveze po osnovu osiguranja, očekivani gubici po garancijskim šemama koji se obično ne priznaju gotovinskom računovodstvu, dobijaju mnogo više pažnje kada se priznaju pod obračunskom osnovom.⁸
- Konsolidacija svih subjekata pod kontrolom vlade. Gotovinski računi obično pokrivaju samo budžet centralne vlasti (ministarstva i vladine agencije).

Međunarodni računovodstveni standardi zasnovani na obračunskoj osnovi omogućavaju sastavljanje finansijskih izveštaja koji konsoliduju sve entitete pod vladinim nadzorom (kao što su vanbudžetski fondovi i javna preduzeća).⁹

Obračunsko računovodstvo nudi brojne beneficije u odnosu na tradicionalno gotovinsko računovodstvo sa stanovišta transparentnosti, odgovornosti i finansijskog upravljanja:

- Prikazuje gotovinske i negotovinskih transakcije u finansijskim izveštajima; fiskalni izveštaji zasnovani na obračunskoj osnovi pružaju sveobuhvatniji pregled finansijskih performansi vlade i troškova vladinih aktivnosti.
- Obračunsko računovodstvo može pomoći da se fokusira više pažnje od strane kreatora politike i javnosti na sticanje, raspolaganje i upravljanje državnim sredstvima, stvorenim i potencijalnim obavezama.
- Konsolidovanjem ne samo ministarstava i agencija centralne vlasti, već i svih institucionalnih jedinica pod kontrolom vlade, finansijski izveštaji sastavljeni na obračunskoj osnovi pružaju potpuniju sliku finansijskog položaja javnog sektora u celini.
- Izveštavanjem o akcijama i tokovima u okviru integrisanog računovodstvenog okvira zasnovanog na međunarodno prihvaćenim standardima, kao što su GFSM2014 i MRS JS, obračunsko računovodstvo može poboljšati pouzdanost i integritet vladinih finansijskih podataka.¹⁰

Vlade moraju uspostaviti dobro funkcionisanje sistema gotovinskog računovodstva pre nego što razmatraju opciju prelaska na obračunsko računovodstvo. Računovodstvo upotrebe gotovine je važno za obezbeđivanje integriteta državnih finansija i osiguranje da sva gotovinska primanja i izdaci budu autorizovani zakonom. Većina državnih budžeta je na

⁷ isto;

⁸ isto;

⁹ isto;

¹⁰ A. T. TUDOR, *Cash Versus Accrual Accounting In Public Sector*, University Babes Bolyai;

gotovinskoj osnovi ili modifikovanoj gotovinskoj osnovi, pa je efektivno nadgledanje primanja i izdataka gotovog novca neophodno za izveštavanje o izvršenju budžeta i nakon prebacivanja na potpuno obračunsko računovodstvo.¹¹

Pripreme za prelazak na obračunsku osnovu računovodstva

Kod zemalja koje razmišljaju o implementaciji obračunske osnove u javnom sektoru neophodno je da postoji rukovodstvo na visokom nivou u okviru izvršne vlasti, podrška od zakonodavne vlasti i vrhovne revizorske institucije koje su od suštinskog značaja za osiguranje da se informacije na obračunskoj osnovi proizvode, razumeju i koriste za donošenje fiskalnih odluka, upravljanje i odgovornost. Priprema za tranziciju obično uključuje sledeće preliminarne zadatke:

- Postaviti ciljeve reforme. Oni mogu uključivati: veću transparentnost, pouzdanije informacije o unutrašnjem upravljanju, strožiju kontrolu nad neizmirenim i drugim obavezama, poboljšano upravljanje obrtnim kapitalom, efikasnije upravljanje vladinim sredstvima, strožiji finansijski nadzor vanbudžetskih subjekata ili bolje razumevanje i upravljanje fiskalnim rizicima. Relativni značaj vezan za svaki od ovih ciljeva će, zauzvrat, informisati o redosledu različitih reformi uključenih u tranziciju.
- Uspostaviti reprezentativni tim za reforme. On treba da obuhvati sve ključne zainteresovane strane, uključujući: Ministarstvo finansija, vladine računovođe, resorna ministarstva, lokalnu samoupravu, javna preduzeća, parlament, vrhovnu revizorsku instituciju i kreatorje računovodstvenih standarda.
- Istražiti postojeće računovodstvene politike, sisteme, veštine i praksu. Ovo istraživanje treba da obuhvati celi javni sektor i da proceni trenutni stepen usklađenosti svakog sektora sa zahtevima obračunskog računovodstva zasnovanog na međunarodnim standardima. Rezultati treba da informišu o troškovima reforme i fazama tranzicije. Na primer, možda je slučaj da pojedine klase javnih entiteta već delimično ili u potpunosti primenjuju obračunsko računovodstvo i stoga se mogu ranije izložiti naporima.
- Proceniti troškove reforme. Vlada treba proceniti troškove reforme kako bi utvrdila da li potencijalne koristi prevazilaze troškove i da li se mogu obezbediti budžetska sredstva za sprovođenje reforme.
- Uspostaviti mehanizam za postavljanje računovodstvenih standarda. Mnoge zemlje koje uvode obračunsko računovodstvo zasnovano na međunarodnim računovodstvenim standardima iskoristile su priliku da prošire postavljanje računovodstvenih standarda za javni sektor putem: osnivanja nezavisnih odbora koji su osmišljeni da savetuju vladu o usvajanju ili prilagođavanju međunarodnih računovodstvenih standarda (Francuska, UK); odgovornosti za utvrđivanje računovodstvenih standarda u javnom sektoru u nezavisnom nacionalnom telu (Novi Zeland, Australija, Kanada, Južna Afrika); usvajanja standarda razvijenih od strane tela za postavljanje međunarodnih standarda (Čile); i konsultovanja vrhovnih revizorskih institucija pre donošenja novih računovodstvenih standarda u javnom sektoru (Austrija).

¹¹ International Federation of Accountants (2000), *Financial reporting under the cash basis of accounting*, Exposure draft, Public Sector Committee, New York;

- Obuka i upravljanje promenama. Uvođenje obračunskih elemenata u državne račune zahtevaće značajnu obuku kadra (koji sastavlja finansijske izveštaje) u novim konceptima, sistemima i metodama računovodstva. Ova obuka takođe treba da se proširi na korisnike finansijskih izveštaja, uključujući ministre i visoke službenike u ministarstvu finansija, parlamentarce, civilno društvo i državnu revizorsku instituciju (DRI).
- Razviti akcioni plan za tranziciju. Prelazak na obračunsko računovodstvo u većini slučajeva znači da treba definisati plan tranzicije, koji određuje ključne faze reforme.¹²

Proces tranzicije ka obračunskom računovodstvu

Redosled reformi i trajanje vremena potrebnog za implementaciju obračunske osnove računovodstva mogu se značajno razlikovati. Neke zemlje progresivno dodaju elemente obelodanjivanja u svoje finansijske izveštaje bez određivanja konkretnog datuma za potpunu implementaciju obračunskog računovodstva (npr. Filipini, Južnoafrička Republika i Šri Lanka). Zemlje koje su tražile da sprovedu obračunsko računovodstvo na nivou centralne vlasti izvršile su tranziciju od tri (npr., Novi Zeland) do pet godina (npr. Francuska, Austrija). Druge zemlje su započele primenu na podnacionalnom nivou kako bi se pozabavile specifičnim problemima oko akumulacije kapitala na tom nivou (npr., Kina). Zemlje koje su pokušale da sprovedu obračunsko računovodstvo za celi javni sektor, kao što su Peru i Ujedinjeno Kraljevstvo, tranzicioni period trajao je više od deset godina.¹³

	Bilans stanja		Operativni izveštaj			Institucije
	Aktiva	Pasiva	Prihodi	Rashodi	Ostali tokovi	
Faza 0: Gotovinsko računovodstvo	Gotovina i gotovinski ekvivalenti	Javni dug	Gotovinska primanja	Gotovinski izdaci	/	Centralna vlada
Faza 1: Elementarno obračunsko računovodstvo	Potraživanja od dobavljača Avansi	Obaveze prema dobavljačima	Obračunati prihod od dobavljača	Obračunati Troškovi Izuzev amortizacije	/	Centralna vlada
Faza 2: Napredno obračunsko računovodstvo	Kapitalne investicije	Ostala finansijske obaveze Dugoročne obaveze	Obračunati neporeski prihodi	/	Promene vrednosti finansijskih sredstava i obaveza	Vlada u potpunosti
Faza 3: Potpuno obračunsko računovodstvo	Materijalna i nematerijalna sredstva Zalihe Poreska potraživanja	Monetarni Finansijski instrumenti	Obračunati prihodi	Amortizacija	Promene vrednosti nefinansijskih sredstava	Javni sektor

Tabela1. Tranzicija prelaska sa gotovinskog na obračunsko računovodstvo i glavni elementi koji se dodaju svakoj fazi

¹² J. Cavanagh, S. Flynn, and D. Moretti, *Implementing Accrual Accounting in the Public Sector*, International Monetary Fund;

¹³ isto;

Formiranje redosleda reformi koje će određena vlada sprovesti zavisi će od brojnih razmatranja. Ona uključuju:

- Polaznu tačku vlade u pogledu potpunosti izveštavanja na gotovinskoj osnovi i stepenu do kojeg se evidentiraju i priznaju akcije i tokovi novca zasnovani na obračunskoj osnovi.
- Ciljevi vlade za prelazak na obračunsko računovodstvo, koji može uključiti bolje praćenje i kontrolu neizmirenih troškova, dobijanje jasne slike o fiskalnoj poziciji javnih subjekata, izvan budžeta centralne vlade, ili dobijanja boljeg razumevanja dugoročne održivosti javnih finansija.
- Trajanje svake faze koja će zavistiti od nivoa posvećenosti implementaciji reforme, dostupnim resursima, zrelosti sistema i računovodstvenih i finansijskih kapaciteta u javnom sektoru.

Zaključak

Postoje brojne lekcije koje se mogu prikupiti iz iskustava onih zemalja koje su sprovele obračunsko računovodstvo u javnom sektoru.

Tempo i obim reforme suštinski zavise od željenih ciljeva. Zemlje koje se fokusiraju na poboljšanje upravljanja državnom imovinom mogu prioritarno priznati fiksnu imovinu pre priznavanja penzija ili finansijskih instrumenata u državnim bilansima stanja. Zemlje koje žele da poboljšaju nadzor nad javnim preduzećima mogu konsolidovati ove entitete u finansijskim izveštajima pre nego što uvedu lokalne vlasti.

Sprovođenje obračunskog računovodstva je mnogo više od usvajanja novih standarda. Standardi postavljaju principe, ali većina izazova stoji u primeni ovih principa. To zahteva prikupljanje dodatnih podataka, reforme poslovnih procesa, modernizacija IT sistema i izgradnja kapaciteta kako unutar tako i izvan vlasti.

Važno je osigurati integrisani skup finansijskih podataka u svakoj fazi tranzicije iz gotovinskog na obračunsko računovodstvo. To zahteva korespondenciju između pojedinačnih delova u bilansu stanja i dodatnih tokova koji se evidentiraju u izveštajima o novčanim tokovima. Ovo omogućava doslednu primenu standardnih kontrola i tehnika revizije. Zemlje bi trebalo da iskoriste pripremu i reviziju računa tokom cele tranzicije kako bi se dobio pregled finansijskih podataka koji su proizvedeni, i pružiti povratne informacije o problemima koje treba rešiti.

Sprovođenje obračunskog računovodstva u javnom sektoru traje dugo. Nekoliko zemalja je to učinilo za manje od tri godine, a mnoge zemlje uzimale su više od deset. Štaviše, objavljivanje prvog seta finansijskih izveštaja nije kraj priče. Zemlje nastavljaju da unapređuju kvalitet, pokrivenost, blagovremenost i relevantnost svojih finansijskih podataka mnogo godina nakon objavljivanja prvog skupa finansijskih izveštaja zasnovanih na obračunskoj osnovi obračunavanja.

Literatura

1. International Federation of Accountants (2000), Government Financial Reporting - Accounting Issues and Practices, Public Sector Committee, New York;
2. R.G.A.M. Schrooten, Which Accounting System is More Suitable for the Dutch Central Government: a Comparison Between Accrual Based Accounting System and Commitment-Cash Accounting System, University of Twente, Masterthesis;
3. International Federation of Accountants (2003), Transition to the Accrual Basis of Accounting: Guidance for Governments and Government Entities (Second Edition),New York;
4. Joe C., Suzanne F., and Delphine M. (2016), Implementing Accrual Accounting in the Public Sector, Fiscal Affairs Department,International Monetary Fund;
5. International Federation of Accountants (2000), Financial reporting under the cash basis of accounting, Exposure draft, Public Sector Committee, New York;
6. International Federation of Accountants (2002), Transition to the Accrual Basis of Accounting, Public Sector Committee, New York;
7. Susana Jorge (2008), Implementing Reforms in Public Sector Accounting, Columbia University, Portugal;
8. Accrual Accounting In The Public Sector, (2007), FEE Public Sector Committee;
9. Deloitte(2015) , Accrual accounting is for the public sector too;
- A. T. TUDOR, Cash Versus Accrual Accounting In Public Sector, University Babes Bolyai;
10. McKendrick J. (2003), Modernisation of the Public Accounting Systems in Central and Eastern Europe Countries – the case of Romania 9th CIGAR Conference, Bodo, Norway;
11. Perrin J., (1998), From Cash to Accruals in 25 Years Public Money and Management Review;
12. International Public Sector Accounting Standards Board (2011), Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements, Edition Volume 1, New York.

UPOTREBA CENE U PLANIRANJU POSLOVANJA PREDUZEĆA¹

Milan Mihajlović², Slobodan Andžić³, Nenad Joldić⁴

Abstrakt

Process formiranja cena bitan je u fazama planiranja i budžetiranja u preduzeću, jer se tada prave kalkulacije troškova, prihoda i eventualnog profita. naravno, kalkulacije se ne moraju ostvariti u stvarnom poslovanju. Pritisak tržišta i konkurencija mogu da budu jači nego što se očekivalo, tako da se pretpostvake na kojima se zasnivao prvobitni budžet pokažu kao pogrešne. Može biti potrebno da se preduzmu akcije u odnosu na cenu, da bi se sprečilo da se situacija pogorša i da bi se postigao u najvećoj meri predviđeni profit.

U takvim uslovima može doći do revizije cena u pravcu koji predstavlja odstupanje od prvobitnog plana da bi se prilagodile spoljnim pritiscima .

Ključne reči: cene, planiranje, poslovna politika, preduzeće.

Uvod

Cena jednog proizvoda preduzeća je sredstvo koje (zajedno sa ostalim sredstvima kao što je dizajn proizvoda i organizacija prodaje) pomaže da se ostvari odgovarajući obim prodaje. Prema tome, cena je posebna strateška varijabla u budžetiranju i planiranju poslovanja preduzeća.

Kao takva, politika cena mora da bude obavezno usko vezana za težnju preduzeća da se postignu njegovi ciljevi. Za preduzeća koja planiraju, cilj koji se često zahteva je neka specifična stopa prinosa u odnosu na investicije. Ako bi, umesto ili kao dodatak cilj bio stopa prinosa u odnosu na prodaju, to se može povezati sa investicijama brojem obrta kapitala, tako da se jedan cilj može prevesti u drugi., npr. sa obrtom kapitala od tri puta godišnje, na primer 5% prinosa u odnosu na prodaju ravno je 15% prinosa u odnosu na investicije. (Hsieh, Dye, 2017) Prema tome, svrha politike cena je da postavi opšti nivo cena preduzeća sa dovoljnom granicom iznad troškova, da pri pretpostavljenom obimu prodaje pruži profit određen tatrgetiranom verdnošću.

Postavljanje takvog profitnog cilja i određivanje opšte politike cena tako osmišljene da pomogne da se postigne cilj, zahteva stepen slobode u odlučivanju poslovnog rukovodstva, jednu zonu u kojoj se rukovodstvo može slobodno kretati da bi se odlučilo kako se najbolje

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, dr Milan Mihajlović, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

³ Docent, dr Slobodan Andžić, Beogradska poslovna škola, Ulica Kraljice Marije br. 73, Beograd, Srbija.

⁴ M.A. Nenad Joldić, Univerzitet za poslovne studije, Ulica Jovana Dučića br. 23a, Banja Luka, Republika Srpska.

može manipulirati cenama. Naravno, postavljanje profitnog cilja samo po sebi ne obezbeđuje slobodu odlučivanja pri formiranju cena. Ono uslovljava rukovodstvo da se kreće unutar granica kojima ga snage tržišta limitiraju, pri postojanju elemenata konkurencije, koji utiču na njegovu ocenu, sa onoliko inventivnosti i sposobnosti koliko može da razvije, kako bi se što više približilo zacrtanom cilju. Povremeno i snage tržišta i konkurencije mogu da imaju toliku kontrolnu snagu da su napori poslovnog rukovodstva uzaludni. (Alderighi, Nicolini, Piga, 2016) Prema tome, politika cena ne implicira neku formulu koja se može dosledno nametati uprkos tržištu, nego služi kao orijentacija za odluke o cenama koje se zasnivaju na oceni stvarnih tržišnih snaga.

Ako stvarne cene odstupaju od cena koje su određene kao mete u takvoj meri da ne uspevaju da ostvare profitni cilj i to ne samo privremeno, alternativa ne mora obavezno da bude korekcija u pravcu «realnosti». (Chen, Ge, Zolotoy, 2017) Može se zadržati profitni cilj, ali se mogu preduzeti druge akcije da se cilj ostvari osim onih u domenu cena – novi program za unapređenje, izmena dizajna proizvoda, zamena jedne grupe proizvoda drugom, pritisci u pravcu radikalnog smanjenja troškova. Povremeno se može odrediti kao cilj stopa prinosa koju nije moguće ostvariti po postojećim cenama, ne u očekivanju da se cene promene, nego da se pokrene organizacija na veću efikasnost. U takvim slučajevima, činjenica da nivoi cena stalno nisu u stanju da daju stope prinosa koje su određene kao cilj ne može se protumačiti kao neuspeh politike cena. Svrha je da organizacija postane dovoljno efikasna da ostvari traženu stopu po cenama koje prevladaju.

Politika cena i akcije u vezi sa cenama

S obzirom na značaj politike formiranja cena za procese planiranja u preduzeću, moglo bi se očekivati da se kod najvišeg poslovnog rukovodstva preduzeća nailazi na intenzivno i široko interesovanje za praksu formiranja cena. Međutim, razlika između opšte politike cena i posebnih akcija u vezi sa cenama to isključuje.

Često prividna indiferentnost najvišeg poslovnog rukovodstva u vezi formiranja cena može se pripisati opštoj tendenciji ka stabilnosti cena (vrlo rasprostranjena politika da se ne menjaju cene više puta nego jednom godišnje) i politici da se koriguju postojeće cene – u vreme kada se vrše promene – a ne da se analiz cene iz osnova. Pod tim uslovima cena, iako zadržava svoje značenje u poslovanju preduzeća, zahteva relativno malo pažnje od strane najvišeg rukovodstva. (Guizzardi, Pons, Ranieri, 2017)

Donosioci odluka u vezi nivoa cena unutar preduzeća se razlikuju prema prirodi odluke i vrsti preduzeća. U preduzećima čiji prihodi datiraju uglavnom od prodaje nekoliko glavnih proizvoda, ne samo da politiku cena određuje najviše rukovodstvo preduzeća, već najviši organi preduzeća često ulaze u sasvim pojedinačne odluke o cenama u okvirima politike cena. Na primer u automobilskoj industriji, tipično je da se godišnje cene određuju na osnovu preporuka najvišeg rukovodstva samostalne poslovne jedinice koje je odgovorno za izradu automobila, a revidira ih i odobrava mala komisija sastavljena od najviših rukovodilaca preduzeća. Kod manjih preduzeća takođe se praktikuje da glavni izvršni funkcioneri ulaze u pitanja politike cena i opštih promena nivoa cena. Tipično je da je direktor prodaje jedan od najuticajnijih u radu komisije i u diskusijama neformalnih grupa.

U preduzećima koje proizvode više proizvoda i kod kojih ni jedna grupa proizvoda ne da je pretežni udeo u prihodu preduzeća, formiranje cena za pojedinačne artikle obično ostaje u nadležnosti rukovodstva samostalnih poslovnih jedinica, u granicama opšte politike formiranja cena preduzeća. Za promene cena može da bude potrebno odobrenje. (Iyer, Xiao, Sharma, Nicholson, 2015) Diversifikacija proizvoda teži decentralizaciji ovlašćenja, kao što koncentracija na manji broj proizvoda teži da centralizuje ovlašćenja za formiranje cena.

U nekim preduzećima čija «grupa» proizvoda može da sadrži hiljade varijanti proizvoda (kao kod čelika, kada se često proizvodi po specifikaciji i u preduzećima koji proizvode delove ili lancu trgovina) određivanje stvarnih cena proizvoda može se spustiti do nivoa referenta, ponekad do pojedinačnih prodavaca ili rukovodilaca prodavnica. U tim slučajevima cene se najčešće izvode iz formule, što zahteva vrlo malo slobode odlučivanja, ili su sugerisane spisikom cena koje se preporučuju. Međutim, osnovna politika cena rezervisana je za najviše poslovno rukovodstvo preduzeća.

U slučaju značajnih novih proizvoda najviše rukovodstvo preduzeća obično dejstvuje na osnovu predloga direktora prodaje ili samostalne poslovne jedinice.

Formiranje cena na bazi dodatka troškovima

Ukoliko preduzeće prosto ne reaguje oportunistički u odnosu na tržišne snage, te postiže za svoje proizvode onoliko iznad marginalnih troškova koliko okolnosti dozvoljavaju, ono treba da ima nekakvu politiku. U tom smislu može se gledati na osnovnu politiku formiranja cena kao na politiku koja apstrahuje tržište i pritisak konkurencije, koja se odnosi na sve proizvode bez diskriminacije, bez obzira na njihov relativan položaj u pogledu konkurencije. Politika, koja je karakteristična za više rukovodstava nego bilo koja druga politika, polazi od toga da cene treba da budu u nekom «pravičnom odnosu» prema troškovima. Prema Malinovskii (2015) «perfektna prodajna cena je suma svih troškova više profit koji će dati prinos u odnosu na upotrebljeni kapital koji je postavljen kao cilj».

Formiranje cena na bazi dodatka troškovima uzima razne oblike, ali glavni oblici uključuju maržu koja je vezana za neposredne troškove, maržu koja je vezana na ukupne raspoređene troškove bilo stvarne bilo standardnog obima, maržu koja je vezana na raspoređene investicije i konačno varijabilnu maržu. Do prve tri marže dolazi se formulama i one ne uzimaju u obzir spoljne uticaje. Elastično formiranje cena predstavlja prilagođavanje rukovodstva rezultatima do kojih se došlo primenom formule kada se pokušava da manipuliše varijabilnom cenom da bi se postigao profitni cilj iz budžetskog plana. (Mihajlović, Zekić, Andelić, 2016)

Formiranje cena na bazi bruto margine

Formiranje cena na bazi bruto margine verovatno se najčešće u detaljističkim i grosističkim poslovima iako se ono ne ograničava na ove sektore. Sastoji se u primeni standardne marže ili na troškove za robu koja je kupljena za detaljističku prodaju ili na ukupne direktne troškove do kojih je došlo u proizvodnji robe ili usluge. U oba slučaja, marža je određena na

nivou za koji se, pri ukupnom obimu prodaje preduzeća, očekuje da će pokriti sve troškove perioda više profitnih ciljeva.

U malim poslovnim objektima gde se proizvodi po porudžbini nekada je prilično uobičajeno da se primenjuje marža od 100% na direktnu radnu snagu na sve porudžbine. (Monroe, Rikala, Somervuori, 2015)

Ovaj tip politike cena najviše odgovara preduzeću sa relativno homogenom grupom proizvoda, čije se cene mogu grubo upoređivati. U drugim situacijama, formiranje cena na bazi bruto margine sadrži u sebi sve probleme koji su karakteristični za raspoređivanje ukupnih opštih troškova na osnovu direktnih troškova o kojima je bilo reči u prethodnom delu.

Formiranje cena na bazi punih troškova

Napori planera u preduzeća da obezbede zdravije merilo za pune troškove doveli su do drugih metoda za raspoređivanje zajedničkih troškova. Jedna je raspoređivanje troškova perioda, po nekom standardnom obimu, na svaki proizvod ili grupa proizvoda, upotrebljavajući neki od elemenata direktnih troškova kao što su radni časovi ili mašinačasovi kao osnovu za raspoređivanje. Umesto standardne marže koja pokriva i troškove perioda i profitnu marginu, postoji diferencijalni raspored izdataka perioda vezan sa standardnom maržom. (Okun, 1975) Ovakvo formiranje cena na bazi punih troškova široko se upotrebljava u vezi sa standardnim troškovima jedinice proizvoda.

Ovakve vrste pristupa uz pomoć formule cene su postavljene proporcionalno ukupnim troškovima koji su izvedeni po proizvodu ili grupi proizvoda bez obzira na diferencijalnu komponentu kapiatalnih investicija u troškovima. Za preduzeća koja vezuju svoje profitne ciljeve na prinos u odnosu na investicije ovo predstavlja ozbiljno ograničenje. Da bi ga prevazišla, neka preduzeća su usvojila pristup koji pokušava da vezuje maržu neposrednije na investicije.

Formiranje cena na bazi prinosa u odnosu na investicije

Opštu formulu pruža slučaj preduzeća koje proizvodi samo jedan proizvod ili preduzeća čiji su proizvodi dovoljno homogeni da se tretiraju na sličan način. Prvo se izračunavaju standardni troškovi za jedan standardni obim. Koeficijent ukupnih troškova standardnog obima i ukupnih investicija pomnožen sa stopom prinosa koja predstavlja cilj daje maržu na standardne troškove koja se mora primeniti na proizvod ili (u proseku) na više proizvoda preduzeća. (Pakšiová, Kubaščíková, 2015)

$$\frac{\text{kapitalne investicije}}{s \text{ standardni troškovi pri } s \text{ standardnom obimu}} * \frac{\text{budžetirani profit}}{\text{kapitalne investicije}} = \frac{\text{budžetirani profit}}{s \text{ standardni troškovi}}$$

ili

*obrt kapitala * ciljana stopa prinosa = marža na s tan dardne troškove*

Prilikom primene ove opšte formule na grupu raznovrsnih proizvoda, gde iznos investiranog kapitala varira u zavisnosti od troškova svakog proizvoda, ukupne investicije treba raspoređivati po grupama proizvoda. To se obično radi istim metodama raspoređivanja koje se upotrebljavaju da bi se rasporedili zajednički troškovi. Investicije se prvo raspoređuju na centre troškova od kojih svaki obično obavlja neke procese na ivestvan broj različitih proizvoda. Na osnovu ciljane stope prinosa može se izračunati profit koji se očekuje od svakog od ovih centara. Sam ovaj profit se onda pretvara u jedinice time što se deli brojem direktnih radnih časova ili mašina časovima u centru. Standardna cena jedinice proizvoda izvodi se tada sumom direktnih troškova jedinica, izdataka perioda na osnovu broja jedinica faktora raspoređivanja koje su sadržane u proizvodu, profit na istoj osnovi, te prodajne i administrativne troškove raspoređene na bilo koji način koji se smatra pravednim.

Elastična marža

Kod formiranja cena na bazi bruto margine, punih troškova i stope prinosa formula dovodi do aritmetičkog rezultata bez obzira na uslove konkurencije i tržišta ili bilo koje druge argumente koji bi mogli da budu relevantni za pojedini proizvod. Iako se u nekim slučajevima (kao na primer pri formiranju cena velikog broja delova na osnovu kataloga) cene mogu odrediti na toj osnovi, to nije čest slučaj. Prema Persson & Tabellini (2000) da bi ukupni troškovi više proizvoda dali željeni prinos u odnosu na upotrebljeni kapital, za svaki artikal treba odrediti ciljanu cenu i modifikovati je tako da bi se odgovorilo uslovima konkurencije ili da bi se mogle iskoristiti povoljnosti koje tržište pruža.

Ova korekcija cene određene formulom poznata je kao elastična marža. Postoji veći broj faktora koji mogu da utiču na odluke poslovnog rukovodstva o korekciji cena: prednost ii slabost u troškovima u odnosu na konkurenciju, intenzitet želje da se proširi udeo na tržištu za datu grupu proizvoda, cena konkurencije, procena reagovanja potrošača, učešće u grupi preferencijalnih ili diskriminatornih cena. (Spiro, 2014) Neka preduzeća određuju donju granicu cena pri čemu dok bruto profitna granica varira kod artikala, treba da se zadrži dovoljna margina kod svakog artikla da bi se pokrili troškovi proizvodnje.

Zaključak

Iz analiziranog proizilazi da je mali broj preduzeća koja ne koriste formule kao instrument za određivanje stvarnih cena njihovih proizvoda. Međutim, u praksi tržište ii konkurencija utiču u značajnoj meri na stvarni nivo cena, pa formule služe kao orijentacija. Metoda stope prinosa, bez obzira da li se upotrebljava u obliku marže preko standardnih punih troškova ili se upotrebljava u vezi sa raspoređenim investicijama, predstavlja prvu aproksimaciju sveobuhvatnih rezultata koje bi rukovodstvo želelo da postigne. Značaj pristupa po formuli leži samo u tome što je to pogodna metoda da se dođe do inicijalnog niza cifara koje su u nekoj vezi sa cenama koje prevladaju na tržištu. One se onda mogu korigovati na dole koliko god to bilo potrebno radi konkurencije, i na gore koliko god to konkurencija dozvoli. Ali kritički argument je da u svim tim korekcijama da njihov čisti efekat treba da bude takav

da se ostavi netaknut prvobitni prinos u odnosu na investicije. Prema tome poslovno rukovodstvo treba da koriguje cene na taj način da se i dalje dozvoljava da se postigne profitni cilj.

Literatura

1. Alderighi, M., Nicolini, M., Piga, C.A. (2016) Targeting leisure and business passengers with unsegmented pricing. *Tourism Management*, vol. 54, no. 6, pp. 502-512.
2. Chen, Y., Ge, R., Zolotoy, L. (2017) Do corporate pension plans affect audit pricing? *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, vol. 13, no. 3, pp. 322-337.
3. Guizzardi, A., Pons, F.M.E., Ranieri, E. (2017) Advance booking and hotel price variability online: Any opportunity for business customers? *International Journal of Hospitality Management*, vol. 64, no. 6, pp. 85-93
4. Hsieh, T.P., Dye, C.Y. (2017) Optimal dynamic pricing for deteriorating items with reference price effects when inventories stimulate demand. *European Journal of Operational Research*, vol. 262, no. 1, pp. 136-150.
5. Iyer, R.G., Xiao, S.H., Sharma, A., Nicholson, M. (2015) Behavioral issues in price setting in business-to-business marketing: A framework for analysis. *Industrial Marketing Management*, vol. 47, no. 2, pp.6-16.
6. Malinovskii, V.K. (2015) Business planning for a profit-seeking insurer under deficiency of information. *Insurance: Mathematics and Economics*, vol. 62, no. 3, pp. 215-226.
7. Mihajlović, M., Zekić, M., Anđelić, Z. (2016): Odnos menadžmenta preduzeća u kriznim situacijama prema životnoj sredini, *Ecologica*, br. 81, 2016, str. 29-34.
8. Monroe, K.B., Rikala, V.M., Somervuori, O. (2015) Examining the application of behavioral price research in business-to-business markets. *Industrial Marketing Management*, vol. 47, no. 5, pp. 17-25.
9. Okun, A. (1975) *Equality and efficiency: The big tradeoff*, Brookins institut, Vašington, SAD
10. Pakšiová, R., Kubaščíková, Z. (2015) Business Property of Company and Investments. *Procedia Economics and Finance*, vol. 25, no. 3, pp. 70-78.
11. Persson, T., Tabellini, G. (2000) *Political Economics - Explaining Economic Policy*, The MIT Press, 2000.
12. Spiro, D. (2014) Resource prices and planning horizons. *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 48, no.11, pp. 159-175.

UPRAVLJANJE RIZICIMA U INVESTICIONIM PROJEKTIMA

Vladan Vladislavljević¹, Aleksa Ljubislavljević²

Abstrakt

Rizici su svuda oko nas, u svakoj situaciji. Njihov intenzitet može biti manji ili jači, a posledice beznačajne ili fatalne. Zbog toga su ljudi oduvek nastojali da se zaštite od njega. Čovek u svakom trenutku preuzima određene mere obezbeđenja čak i nesvesno, kako bi umanjio verovatnoću nastanka nekog rizika i tako sprečio neko oštećenje, kako bi se osećali sigurnim. To predstavlja upravljanje rizicima u osnovnom obliku. Stvari se malo komplikuju kada upravljamo našim finansijama. Tada su ljudi pogotovo oprezni kako bi sprečili razne rizike poput gubitka novca ili krađe, zapravo je zaštita finansijskih resursa bila pokretački uslov razvoja područja upravljanja rizicima. Stoga ne čudi da su mnogi pojedinci, poslovni subjekti i organizacije već odavno prepoznali potrebu za upravljanjem rizicima i svakodnevno je primenjuju u svom životu i poslovanju kako bi osigurali sigurnije, bolje i kvalitetnije životne i radne uslove. Razlog tome je što rizici ugrožavaju i dovode u pitanje ostvarenje zadanih ciljeva.

Ključne reči: *upravljanje, rizik, investicije, projekat.*

RISK MANAGEMENT IN INVESTMENT PROJECTS

Abstract

Risks are all around us, in every situation. Their intensity may be smaller or stronger, and the consequences are insignificant or fatal. Because of this, people have always tried to protect themselves from it. At any moment, a person takes certain security measures even unconsciously, in order to reduce the likelihood of creating a certain risk and thus prevent some damage, in order to feel safe. This represents risk management in the basic form. Things are a little complicated when we manage our finances. At that time, people are especially careful to prevent various risks, such as losing money or stealing, in fact the protection of financial resources was a driving condition for the development of risk management areas. It is therefore not surprising that many individuals, business entities and organizations have long recognized the need for risk management and are daily applied in their life and business to ensure safer, better and better quality of living and working conditions. The reason for this is that the risks threaten and call into question the achievement of the set goals.

Key words: *management, risk, investment, project.*

¹ M.A. Vladan Vladislavljević, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

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

Uvod

Primenu upravljanja rizicima možemo videti i u drugim delatnostima poput osiguranja, transporta, zračnog prometa, naftnoj industriji, proizvodnji... kao i na radnom mestu gde su često propisane određene mere osiguranja poput obavezne opreme i modusa rada. Vrlo je bitno razumeti da rizik nije samo nešto negativno, naprotiv, rizik može predstaviti i priliku. Stoga je začuđujuće što se projektima nije upravljalo na isti način do nedavno. Naime projekti bi se započinjali bez ikakve analize rizika i potencijalne izvodivosti projekta pa bi za neuspešne projekte bili osuđivani voditelji projekta, a oni projekti koji bi uspešno savladali sve probleme na svom putu bi se tretirali kao „srećnima“. Ipak, u novije vreme se prepoznalo da to ipak nije samo sreća i sve više organizacija uviđa važnost upravljanja rizicima i prihvataju ga kao temelj upravljanja projektima. Pogotovo kada se uzme u obzir da je svaki projekat izložen rizicima tokom celog svog životnog veka, a samo upravljanje rizicima projekata se ne razlikuje mnogo u svojoj srži od opšteg upravljanja rizicima.

Potreba za upravljanjem rizicima nastala je iz same svrhe projekta, a to je da se nešto napravi u odgovarajućem vremenskom roku, sa određenim kvalitetom i u okviru raspoloživog budžeta. Projekat se smatra uspešnim samo ako su sva tri uslova ostvarena u skladu sa planom, a rizici najčešće negativno utiču na jedan od tih ciljeva, bilo da će doći do produženja vremena potrebnog za završetak projekta, ili će rezultat biti slabijeg kvaliteta ili će izazvati dodatne troškove koji će prekoračiti visinu budžeta. Zato se, danas, ipak više pažnje posvećuje upravljanju rizicima kao posebnom delu upravljanja projektima kako bi se osiguralo nesmetano odvijanje svih procesa i postigli postavljeni ciljevi bez iznenađenja. Tome u prilog govori i činjenica da se danas za projekte angažuju stručnjaci za upravljanje rizikom koji konstantno razvijaju nove načine i metodologije i koriste razne softverske alate, čiji je broj u svakodnevnom porastu, kako bi se pripremilo za eventualne probleme koji mogu nastati, jer često presudan faktor između uspešnog i neuspešnog projekta je dobro upravljanje rizicima.

Kategorijalno određenje rizika i neizvesnosti

Pojam rizik se može čuti i u svakodnevnom životu, koliko puta smo izgovorili rečenice: „ne mogu, to je veliki rizik“, ili „da bih to uradio morao bih mnogo da rizikujem“. Rizik je imanentan u upravljanju projektima, veliki i složeni projekti sa velikim spoljnim i unutrašnjim uticajima su samo neki od razloga da se riziku obrati posebna pažnja.

U upravljanju projektima, rizici su uglavnom štetni, i kada se dogode uglavnom utiču na povećane troškove i kašnjenje na projektu. I pored svih mera koje preduzimamo, rizik ne možemo da kontrolišemo, što predstavlja dodatni i najveći problem u upravljanju rizicima, upravo zbog toga neki autori izjednačavaju neizvesnost i rizik.

Kao i mnoge stvari i rizici imaju različita značenja i definicije u zavisnosti od područja u kojem se upravljanje rizicima primenjuje kao i o autorima koji su ih proučavali. U najopštijem smislu, rizik može značiti opasnost, gubitak ili neizvesnost u pogledu posledica budućeg događaja. U statistici, finansijskom i investicijskom menadžmentu to pak znači varijabilnost ishoda odnosno odstupanje od određene očekivane vrednosti.

Wilet je 1951. godine definisao rizik kao:

- Objektivnu neizvesnost ostvarenja neželjenog događaja;
- odnosi se na varijabilnost i nije jednak stupnju verovatnoći ostvarenja neželjenog događaja;
- neizvesnost je osobna procena objektivne rizične situacije i ona je subjektivnog karaktera³

Rizik = f (događaja, verovatnoće događaja, posledica)

Rizik predstavlja kombinaciju verovatnoće događaja i negativnih posledica gde se u što većoj meri utiče na smanjenje jednog i drugog. Bitno je napraviti razliku između rizika, uzroka i posledice. Za svaki rizik postoji uzrok, a posledica će postojati samo ako se rizik i ostvari. Uzrok je postojeća situacija na osnovu koje potiče rizik, a posledica je rezultat nastanka rizika. Rizik se uglavnom posmatra kao negativan uticaj na ukupnu situaciju, ali se isti može posmatrati i kao prilika zato što ponekad rizik daje i neke pozitivne mogućnosti i može poboljšati ostvarenje projektnih ciljeva. Ono što je bitno razumeti kod rizika je da se na neke rizike može uticati kontrolom i tako smanjiti, ali se nikada ne mogu u potpunosti eliminisati. Osim toga, vrlo je važno razgraničiti pojmove verovatnoće i neizvesnosti od rizika jer oni nisu istoznačni iako se nekad pogrešno poistovećuju u svakodnevnom govoru.

Knajt je 1964. godine podelio verovatnoću u tri skupine:

- Verovatnoća a priori;
- statistička verovatnoća;
- prosuđivanje ili procenjivanje⁴

Sva tri oblika verovatnoće povezana su sa situacijama neizvesnosti koje se dele u dve kategorije: merljiva neizvesnost (na koju se odnose prve dve verovatnoće) i nemerljiva neizvesnost kod koje ne postoji mogućnost objektivnog utvrđivanja verovatnoće nego samo njihova subjektivna procena. Iz toga možemo zaključiti da je rizik merljiva neizvesnost, objektivan fenomen i postoji onda kada je poznata a priori ili statistička verovatnoća, a neizvesnost je subjektivan fenomen (tj. situacije koje su u visokom stupnju jedinstvene zbog čega nije moguće oblikovati uzorak). Iz toga proizlazi najvažnija razlika između rizika i neizvesnosti, a Diacon i Carter su 1995. godine definisali rizične situacije kao one situacije u kojima su, uz moguće ishode budućeg događaja, poznate i verovatnoće njihovog ostvarenja, dok pod neizvesnosti podrazumevaju situacije u kojima nisu poznate verovatnoće ishoda budućih događaja.⁵

³ <https://www.casact.org/pubs/forum/91wforum/91wf469.pdf>, str 22-24

⁴ https://mises.org/sites/default/files/Risk%2C%20Uncertainty%2C%20and%20Profit_4.pdf, str 9-15

⁵ <http://itcssommeiller.it/wp-content/uploads/2015/01/PROJECT-RISK-MANAGEMENT.pdf>, str 1- 6

Postoje mnoge alternativne definicije rizika koje su uvedene iz razloga da se ukaže na široki stepen rizika koji mogu uticati na razne organizacije. Institut za menadžment rizika (IRM) definiše rizik kao kombinaciju verovatnoće događaja i njihovih posledica. Posledice mogu varirati od pozitivnih do negativnih.

Definicije rizika se mogu naći u više verzija. Tradicionalno se definiše na osnovu neizvesnosti i gubitka. Ukoliko postoji rizik, moraju postojati makar dva moguća ishoda. Ako se unapried zna da se gubitak neće ostvariti, ili da će se ostvariti, onda ne postoji rizik. To je posledica neizvesnosti i nedostatka znanja o budućim dešavanjima. Npr. verovatnoća da će se pojedini događaji koji su neizvesni jednaka je nuli, dok verovatnoća da će se dogoditi izvesni događaj jednaka je jedan. U terminima verovatnoće, neizvesnost znači da se verovatnoća procenjuje između 0 i 1.

U savremenoj literaturi smatra se da je rizik:

- Negativno odstupanje od postavljenog cilja;
- događaj koji se može, ali ne mora dogoditi, a ako se dogodi, može dovesti do pozitivnog, nultog i negativnog rezultata;
- opasnost potencijalne mogućnosti gubitka resursa; u zavisnosti od mogućeg ishoda, rizici se dele na:
 - a) čiste (mogućnost dobijanja negativnog ili nultog rezultata) i
 - b) spekulativne (mogućnost pozitivnog ili negativnog rezultata).

Treba napomenuti da rizik smanjenja dohotka uključuje kamatne i kreditne rizike. Kamatni rizik se odnosi na opasnost gubitaka komercijalne banke zbog većih isplaćenih sredstava po depozitima u odnosu na ostvarene kamate po datim kreditima, kao i na opasnosti za investitore koji povećavaju dividende za akcije, kamatnu stopu za obligacije i drugo. Kreditni rizik je opasnost za kreditora od neplaćanja osnovnog duga i kamate od strane dužnika. On uključuje berzanski rizik (neplaćanje berzanskog posla ili provizije brokeru), selektivni rizik i rizik bankrotstva. Kod tržišnih rizika u pojedinim uslužnim delatnostima, kao što građevinarstvo, mogu se javiti specifične vrste rizika, kao što su rizik od finansijskog stanja investitora, sezonskih oscilacija, agresivnost konkurencije, rizici osiguranja, elementarnih nepogoda, požara i slčno.

Vrste rizika

Rizici se mogu klasifikovati na različite načine. Nemoguće ih je razvrstati prema jedinstvenom kriterijumu, pa se na osnovu toga pojavljuju različite klasifikacije izvršene od strane različitih organizacija. I pored specifičnih rizika koji se pojavljuju samo u nekim finansijskim institucijama, npr. rizik polisa osiguranja specifičan za osiguravajuća društva, takođe postoji mnoštvo zajedničkih rizika prisutnih u svim poslovnim aktivnostima različitih finansijskih institucija. Na osnovu pristupa upravljanju rizicima gruba podela rizika se odnosi na opšte i specifične. Opšti rizici obuhvataju čiste rizike, spekulativne, osnovne, pojedinačne, dinamičke, statičke, finansijske (kreditni, tržišni, rizik likvidnosti, operativni rizik, zakonski, politički, rizik poravnanja, solventnosti, dobiti, događaja),

nefinansijski, sistemski, nesistemski. Specifični rizici u odnosu na organizacije koje ih najčešće identifikuju su bankarski rizici, rizici osiguravajućih društava, rizici investicionih fondova i rizici poslovnih organizacija.⁶

Svi ovi rizici mogu biti sa pozitivnim ili negativnim ishodom, ili jednostavno stvaraju nesigurnost poslovanja organizacija. U slučaju pozitivnog ishoda, rizik je predstavljen kao prilika, dok je za situaciju gde se očekuje negativni ishod obično određen pojmovima gubitka ili neutralnog delovanja (ako se događaj ne desi). Svaki rizik ima svoje karakteristike koje zahtevaju određeni vid analiza ili upravljanja.

Postoje razne vrste rizika, a jedna od opštih podela je izvršena na:

1. Finansijski (s finansijskim posledicama) i nefinansijski ;
2. Statički (prisutni su bez obzira na promene u gospodarstvu) i dinamički;
3. Osnovni (nevezani za osobu) i posebni (sa pojedinačnom odgovornošću) ;
4. Jasni i osigurljivi – osobni - životno osiguranje - imovinski – direktni i indirektni gubici - odgovornosti – nenamerne štete i propusti drugih;
5. Špekulativni (postoji verovatnoća gubitka i dobitka) – kockanje, kladenje, investicije.

Glavni rizici poslovnih tvrdnji koji utiču na varijabilnost novčanih tokova i vrednosti tvrdnje su rizik cene, kreditni rizik i čisti rizik.⁷

RIZIK CENE

Rizik vezan za veličinu novčanih tokova s obzirom na promene cena outputa i inputa;

Rizik cena outputa – rizik promene cena roba i usluga poduzeća;

Rizik promene cena inputa – rizik promene cena koje poduzeće plaća za radnu snagu, materijale i ostale inpute u proizvodnom procesu.

ČISTI RIZICI

Čisti rizici su posledica su slučajnosti, te ne nastaju na osnovu čovekovog svesnog delovanja. Deo njih je osigurljiv. Mogući ishodi su neizmenjeno stanje i gubitak.

Rizici smanjenja vrednosti poslovne imovine zbog fizičkih šteta, krađe i oduzimanja imovine;

Rizik odgovornosti za štete prema kupcima, dobavljačima i deoničarima;

Rizik povezan s plaćanjem beneficija zaposlenima;

Rizik smrti, bolesti i nesposobnosti za rad za koje se preduzeće obvezalo isplatiti naknade u okviru planova s beneficijama (ponekad uključujući i članove porodice zaposlenika).

⁶ <http://itcssommeiller.it/wp-content/uploads/2015/01/PROJECT-RISK-MANAGEMENT.pdf>, str 6-12

⁷ Harrington, S. E., Niehaus, G. R. (2002): Risk Management and Insurance, New Work: McGraw-Hill

KREDITNI RIZIK

Kreditni rizik predstavlja rizik da će kupci proizvoda i usluga preduzeća ili ostali dužnici kojima je preduzeće odobrilo kredit, kasniti s obećanim plaćanjima ili da neće izvršiti plaćanja.

PODELA RIZIKA PREMA ERM (Enterprise Risk Management)⁸

Hazardni rizici;

Finansijski rizici;

Operativni rizici;

Strateški rizici.

HAZARDNI RIZICI: a) Požar i ostale štete na imovini b) Oluje i ostale prirodne opasnosti v) Krađe i ostale vrste kriminala g) Prekid poslovanja d) Bolesti i nesposobnosti za rad e) Odgovornost za štete.

FINANSIJSKI RIZICI: a) Rizik promene cene (npr. cena imovine, kamatne stope, valute, roba) b) Rizik likvidnosti (npr. novčani tok, oportunitetni trošak); v) Kreditni rizik g) Rizik inflacije d) Rizik baze (hedžing).

OPERATIVNI RIZICI: a) Rizici poslovnih operacija b) Ovlašćenje v) Informacijska tehnologija (npr. relevantnost, dostupnost) g) Informisanost/poslovno izveštavanje.

STRATEŠKI RIZICI: a) Rizik gubitka reputacije b) Konkurencija v) Želje kupaca g) Demografski i socijalno-kulturni trendovi d) Dostupnost kapitala e) Regulativni i politički trendovi.

Proces upravljanja rizicima u projektima

Upravljanje projektom čini sveukupnost kompetencija, znanja, mogućnosti, ponašanja, delovanja i metoda ugovaranja s posebnom pažnjom na kvalitetu izvođenja ugovora, dogovorene termine, zadovoljavajuću cenu i sveukupno zadovoljstvo ugovornih strana.

Rizik projekta je događaj koji, ako se realizira, ima pozitivan ili negativan efekat na jedan ili više ciljeva projekta, kao što su obuhvat, raspored, troškovi i kvaliteta. Može imati jedan ili više uzroka i ako se dogodi jedan ili više učinaka.⁹ Upravljanje rizicima projekata je sastavni proces planiranja, identifikovanja, analiziranja, planiranja odgovora i praćenja rizika. Ono treba uključivati procese, alate i tehnike koje će projektnim menadžerima pomoći maksimizirati verovatnoću nastanka i uticaja pozitivnih događaja, te smanjiti mogućnost nastanka negativnih događaja. Da bi upravljanje rizikom bilo efikasno treba s njim započeti od najranije faze planiranja projekta i kontinuirano provoditi kroz celi životni ciklus projekta, tkz. proaktivno upravljanje rizicima.

⁸ CAS (2003), Overview of Enterprise Risk Management, Casualty Actuarial Society
<https://www.casact.org/area/erm/overview.pdf>, str 11-12

⁹ PMI, (2013): A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 5th Edition (PMBOK Guide)

Razlog zašto je potrebno upravljati rizicima od samog početka projekta je taj kako bi se pravovremeno identifikovali svi potencijalni rizici koji se mogu dogoditi na projektu i kako bi se sastavio plan odgovora na te rizike. Upravljanje rizicima kod projekata je specifično zato što je svaki projekat jedinstven za sebe, s jedinstvenim rezultatima jer uspešnost projekta zavisi o velikom broju neizvesnih događaja, velikom broju različitih ljudi koji moraju delovati svi skupa, te o velikom vremenskom razdoblju kroz koje se projekat može protezati. Za male projekte planiranje može biti neformalno, dok je za velike i složene projekte potrebno sastaviti plan upravljanja rizicima u pisanom obliku. Svaki projekt je rizičan, bez obzira na njegovu veličinu, tehnološku zrelost, složenost projektne strukture, kvalifikacije projektnog menadžera i projektnog tima. Stoga je kod svakog projekta potrebno pristupiti upravljanju rizicima maksimalno ozbiljno. Često i neki veliki rizik neće dovesti u pitanju uspešnost projekta ako se on predvideo i imao spreman odgovor na njega, dok mali rizik može stvoriti značajne probleme koji su se lako mogli izbeći. Upravljanje rizicima projekta vrši se zbog iz brojnih razloga, kao što su npr.: potrebe imanja kontrole, minimiziranje uticaja rizika na projekt, osiguranja višeg nivoa poslovne sigurnosti, maksimiziranja dobiti i toka novca i slično. Posledice rizika na projektu se mogu uočiti u neuspehu zadržavanja troškova u okvirima budžeta, neuspehu završavanja projekta u zadanom vremenskom okviru ili nedovršavanju projekta.¹⁰

Na osnovu izloženog može se zaključiti da upravljanje rizicima može značajno poboljšati šanse za uspeh projekta i pomagati lakšem odabiru projekta koji ima najveće šanse za realizaciju jer će takvi projekti imati realističnije rasporede i troškove. Bitno je naglasiti da kada se rizici jednom identifikuju i napravi plan odgovora na njih, posao se ne završava jer upravljanje rizicima je kontinuiran proces i zato je potrebno periodično održati sastanke, revidirati i dopunjavati plan upravljanja rizicima.¹¹

Proces upravljanja rizikom obuhvata identifikaciju rizika, predviđanje stupnja ozbiljnosti rizika, te planiranje odgovora na njih i provođenje tih odluka. To je izuzetno složen proces, uzimajući u obzir nepredvidljivost raznih situacija u poslovnom svetu. Nužno je imati razrađene planove i pre nego što se pojave problemi jer često i u tako pripremljenim okolnostima dolazi do pojave novih rizika. Upravo zbog toga, upravljanje rizicima treba biti jedan kontinuiran proces, koji će se ponavljati kroz celi životni vek projekta i uključiti sve članove da bi se stekla i održala kontrola nad problemima. Obuka i mnogobrojni programi osiguravaju potrebno iskustvo koje će minimizirati efekat iznenađenja koje donose brze promene, kao i nastali rizici. U takvim okolnostima treba proaktivno sagledati moguće probleme što će na kraju dovesti preduzeće do boljih ukupnih rezultata. Ključno je biti što precizniji, nema mesta za greške i zanemarivanje detalja. Svaka faza procesa treba biti jednoznačno definisana da bi se izbegle greške koje mogu uslediti u situacijama kada se ne raspoláže svim potrebnim kvalitativnim i kvantitativnim podacima. Uzimajući ovo u obzir preporučuje se da svako preduzeće ima zasebno odeljenje za upravljanje rizicima. Proces upravljanja rizikom sastoji od sljedećih faza: a) Planiranje (definisanje ciljeva) b) Prepoznavanje (identifikacija) rizika c) Analiza rizika (kvalitativna i kvantitativna) d)

¹⁰ <http://men.fon.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/05/Upravljanje-rizikom-.pdf>

¹¹ http://www.pegazet.ag.rs/arhiva/seminarski_radovi/download/upravljanje_rizicima.pdf, str 7

Planiranje odgovora na rizike e) Praćenje i kontrola f) Arhiviranje i prenos iskustava (izveštavanje).

Planiranje upravljanje rizicima

Planiranje upravljanja rizicima je proces definisanja i odlučivanja kako će se voditi aktivnosti upravljanja rizicima. U ovoj fazi, projektni tim bi trebao održati nekoliko sastanaka na početku projekta, u fazi planiranja, kako bi razmotrili neophodnu projektnu dokumentaciju, organizacijsku politiku upravljanja rizicima, kategorije rizika, iskustva sa prošlim projektima i tako kreirali Plan upravljanja rizicima. Postojanje plana važno je za komunikaciju i ostvarenje sporazuma i postupka svih deonika projekta kako bi se osiguralo da će proces upravljanja rizicima moglo efektivno izvoditi kroz celi životni ciklus projekta, zatim važan je za povećanje verovatnoće uspešnosti ostalih aktivnosti u okviru upravljanja rizicima, kao i za osiguravanje dovoljno resursa i vremena za aktivnosti upravljanja rizicima i da se postavi dogovorena osnova za procenu rizika.

Plan upravljanja rizicima je temeljni dokument u kojem su svi navedeni rizici identifikovani. Plan treba sadržiti sledeće elemente i dati odgovore na pripadajuća pitanja:

1. Metodologija – kako će se upravljati rizikom na ovom projektu i koji su alati i izvori podataka dostupni i primenjivi;
2. Uloge i odgovornosti – ko je odgovoran za određene zadatke i rizike;
3. Budžet i raspored – koji su procenjeni troškovi i rasporedi vezani za obavljanje poslova u vezi rizika;
4. Kategorije rizika – koje su glavne kategorije rizika na projektu;
5. Verovatnoća i uticaj rizika – kako će se izvršiti procena rizika i koje metode će se koristiti za analize;
6. Izveštavanje – koji obrasci i procesi izveštavanja će se koristiti.

Osim plana upravljanja rizicima često se još koriste i kontingencijski planovi, rezervni planovi i kontingencijske rezerve. Kontingencijski planovi su unapred definisane akcije koje će se preduzeti ako nastupi identifikovani rizični događaj. Npr. ako projektni tim zna da novo izdanje softvera možda neće biti izdato na vreme, tada mogu imati kontingencijski plan da koriste stariju verziju. Rezervni planovi su razvijeni za rizike koji imaju visok uticaj na ciljeve projekta i koji se koriste kada aktivnosti ublažavanja rizika ne deluju. Kontingencijske rezerve su novčane rezerve koje služe kao osiguranje u slučaju nepredviđenih događaja kako bi se ublažili nastali troškovi ili došlo do prekoračenje vremena.

Identifikacija rizika

Identifikacija rizika je proces prepoznavanja potencijalnih rizika koji mogu nastupiti na određenom projektu i njihovog detaljnog opisivanja. Odgovorna lica ovog procesa su najčešće projektni menadžer, članovi projektnog tima, stručnjaci za upravljanje rizicima, tim

za upravljanje rizikom, krajnji korisnici, stejkholderi i drugi. Rezultat ovog procesa je Registar rizika. Identifikacijom rizika obuhvata projekta možemo utvrditi da li se projekat može izvesti ili ne. Identifikacija rizika je iterativan proces jer se treba ponavljati tokom životnog ciklusa projekta jer se pojavljuju novi rizici koji se ne mogu prepoznati u početnoj fazi projekta. Za ostvarivanje rezultata, služi se raznim tehnikama kao npr.: breinstroming¹², simulacija/modeliranje, praćenje finansijskih pokazatelja, analiza terminskog plana, delfi tehnika, usporedbe iskustava, SVOT tehnika, kontrolne liste, provera pretpostavki, dijagram „uzrok-posledica“, dijagram toka procesa i slično. Prilikom identifikacije rizika vrlo je važno znati razliku između uzroka rizika, pravih rizika i efekata (utjecaja) rizika.¹³

Identifikacija rizika predstavlja proces utvrđivanja, klasifikacije i rangiranja svih onih rizičnih događaja, koji mogu da imaju određen štetan uticaj na posmatrani projekat ili poduhvat. Proces identifikacije otpočinje iznalaženjem i definisanjem rizičnih događaja. Da bi smo to mogli da uradimo korektno, potrebno je najprije napraviti jednu podelu rizika na nekoliko kategorija ili grupa rizičnih događaja. S obzirom da se u svakom projektu može pojaviti veći skup rizičnih događaja, različitih po broju, vrsti, verovatnoći nastajanja, načinu i veličini uticaja, i dr. Identifikacija rizika podrazumeva da se, na osnovu opštih pravila i podela, za svaki posmatrani projekat, izvrši detaljno pronalaženje mogućih rizičnih događaja i utvrđivanje vrste rizika kojoj pripada. Na osnovu toga se obično vrši klasifikacija, a zatim i rangiranje rizičnih događaja. Klasifikacija se obično vrši prema uzroku nastajanja rizičnih događaja, a ponekad i prema posledicama. Rangiranje se najčešće vrši prema mogućnostima da se upravlja reakcijama, odnosno da se pronađu i planiraju reakcije na moguće rizične događaje.

Kvalitativna analiza rizika

Kvalitativna analiza procenjuje verovatnoću i uticaj utvrđenih rizika kako bi se utvrdila njihova veličina i prioritet. Zahtevaju manju preciznost i ne koriste numeričke vrednosti. Podela se vrši u tri kategorije: visok, srednji i nizak. Za rangiranje koristi se procena zasnovana na produktu šteta i verovatnoće. Iako tehnike sortiranja rezultiraju u listi poretka rizika, ovakve liste pokazuju samo relativnu jačinu rizika bez indikacije izloženosti projekta svakom riziku.

Za kvalitativnu procenu rizika koriste se:

a) tablice procene rizika, u kojima se navodi svaki rizik, a potom se dodaje kvalitativno rangiranje (kao što je visoko, srednje i nisko) i za verovatnoću i učinak. Konačno, utvrđuje se celoukupni rizik umnoškom štete i verovatnoće.

b) matrica procene rizika koja uključuje pozicioniranje rizika u dvodimenzionalnu matricu, čije su vrste i kolone predstavljeni kategorijama verovatnoće i učinka. Kvalitativna analiza

¹² Vidi <http://itcssommeiller.it/wp-content/uploads/2015/01/PROJECT-RISK-MANAGEMENT.pdf> str 31-33

¹³ <http://itcssommeiller.it/wp-content/uploads/2015/01/PROJECT-RISK-MANAGEMENT.pdf>, str 28-85

rizika je najopštiji pristup analizi rizika. Za kvalitativnu analizu rizika nisu potrebni podaci o verovatnoći već se koristi procena mogućnosti gubitka (štete).

Kvantitativna analiza rizika

Kvantitativna analiza je proces numeričkog analiziranja učinaka identifikovanih rizika na ciljeve projekta. Ova metoda pruža dublje razumevanje rizika projekta i može se koristiti za procenu celoukupnog rizika projekta. Kvantitativna analiza uključuje statističke metode, te razne tehnike i alate poput analize osetljivosti, procene očekivanih troškova (za negativan rizik), kao i kvantitativne metode odlučivanja u uslovima nesigurnosti - stablo odlučivanja, tehnike modeliranja i simulacije.

Rezultat ove analize je dopunjeni registar rizika koji sadrži probabilističke analize projekta (procene mogućih troškova, rokova, najčešće u obliku kumulativnih distribucija), verovatnoće postizanja pojedinih ciljeva projekta u odnosu na rizike, rang listu kritičnih rizika, trendove pojave i uticaja rizika.

Planiranje odgovora na rizike

Planiranje odgovora na rizike je proces razvoja opcija i akcija za unapređenje mogućnosti smanjivanje pretnji ciljevima projekta. U ovoj fazi treba osigurati da svaki rizik ima svog nosioca koji će biti zadužen za praćenje rizika i izvršiti proveru mera osiguranja. U ovoj fazi procesa upravljanja rizicima vrši se praćenje i kontrola sprovođenja reakcija ili odgovora na rizike, kako bi se utvrdilo da li su planirani odgovori adekvatni i da li treba uvoditi nove odgovore. Kroz kontrolu primene protivmera i reakcija na rizike mogu se uvoditi novi odgovori na rizike, u skladu sa realnim odvijanjem poslovnih procesa. Time se celoukupan proces upravljanja rizicima pretvara u kontinuiran proces u kome se prethodno navedene faze procesa upravljanja rizicima (identifikacija, analiza, procena i planiranje reakcija), stalno ponavljaju, i tako obezbeđuje efikasnu zaštitu od rizičnih događaja.

Strategije odgovora na rizike možemo razvrstati u dve skupine:

1. Strategije odgovora na pretnje su:

- izbegavanje – neizvršavanje aktivnosti koja uključuje rizik ili promena plana projekta kako bi se eliminisao rizik ili zaštitili ciljevi projekta;
- transfer – prenos rizika na drugog nosioca rizika. Pri tome razlikujemo neosigurani transfer (prenos rizika na druge osobe) i osigurani transfer (prenos rizika na specijalne finansijske institucije koje se bave osiguranjem);
- smanjenje/ublažavanje - akcije kojima se smanjuju očekivane štete smanjivanjem frekvencije i/ili intenziteta štete. Pomenute akcije mogu se ostvariti na osnovu kontrole štete (programi prevencije i redukcije), zatim delenjem (oblik diversifikacije kojim se razdvajaju jedinice izložene riziku), kombinovanjem (preduzimanje mera povećanja jedinica izloženih riziku);
- zadržavanje – planirano ili neplanirano izlaganje riziku, a posledice štetnih događaja se finansiraju iz vlastitih izvora.

2. Strategije odgovora na prilike su:

- iskorišćavanje – nastojanje da se željeni pozitivni događaj svakako dogodi;
- deljenje – prenos vlasništva na trećem licu koja je u stanju da najbolje iskoristi rizik za dobrobit projekta;
- pojačavanje – pojačavanje verovatnoće i pozitivnog učinka te identifikaciju i maksimizaciju ključnih pokretača tih pozitivnih uticaja. Cilj je povećati osetljivost projekta na priliku;
- prihvatanje – rizik se prihvata jer ga nije moguće izbeći ili je rizik beznačajan

Nakon ove faze, registar rizika je dopunjen strategijama upravljanja rizicima, opisom aktivnosti za primenu odabrane strategije, potrebnim sredstvima i vremenom za njihovu realizaciju, nosiocima rizika i njihovim odgovornostima, rezervnim planovima, rezidualnim i sekundarnim rizicima i slično.¹⁴

Praćenje i kontrola rizika

Proces praćenja i kontrole prati identifikaciju rizika i nadgleda izvršenju planiranih aktivnosti odgovora na rizike. Proces mora biti kontinuiran kroz celi vek trajanja projekta jer uvek mogu nastati novi rizici ili, oni pre identifikacije, nestati. Kontrola rizika uključuje:

- odabir prave strategije odgovora;
- implementacija kriznog plana;
- preduzimanje korektivnih akcija;
- ponovno planiranje projekta, ako je primenjivo.

Za vreme trajanja projekta trebali bi se održavati redovni sastanci sa ciljem revizije efikasnosti registra rizika, te kako bi se on ažurirao s potrebnim promenama. Također, svaki nosilac rizika bi trebao periodično izveštavati projektnog menadžera o statusu rizika koji mu je dodeljen i efikasnosti strategije odgovora.¹⁵¹⁶

Zaključak

U poslovnom svetu su mnogo izražene nesigurnosti i nepredvidivosti događaja u okruženju i u okviru projekata, zbog kojih se u poslovnim procesima pojavljuje opasnost nastajanja neželjenih i nepredviđenih događaja koji se ne mogu isključiti, a koji mogu ugroziti zdravlje ljudi i naneti materijalnu ili moralnu štetu projektu. Projekti, a posebno investicijski projekti, kao najčešće jednokratni složeni poduhvati u uslovima nesigurnosti i neizvesnosti zbog složenosti zadataka i ograničenja vremenom i raspoloživim resursima, nose povećani rizik.

¹⁴<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/it/Documents/risk/Board%20Academy%20Corso%20C6%2020%20dic%202012%20SDA%20Bocconi.pdf>, str. 3-35

¹⁵ <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-italian-version.pdf>

¹⁶ <http://www.humanwareonline.com/project-management/center/strategie-risposta-rischi/>

Investitor, nosilac projekta i projektni tim imaju težak zadatak da u zadanim okolnostima izvedu projekat i ostvare postavljene ciljeve uz što manje troškove za što kraći rok i uz smanjenje rizika izazvanih projektom do takve mere da ne mogu ugroziti cilj projekta, niti naneti štetu okolini. Pošto su projekti, bez obzira na sve rizike, neizbežna potreba i neminovanost, ne samo za vlasnika projekta i izvođače, nego i za celu ljudsku zajednicu, potrebno je unapred uspostaviti osnovne principe i efikasne metode procene i smanjenja rizika i opšti uticaj na okolinu. Provođenjem trajnih i kontinuiranih mera za analizu, kontrolu i praćenje rizika smanjivaće se pojedinačni i ukupni rizici u poslovnom sastavu. Rešenje takvih problema zavisi o svakom projektu posebno, okruženju u kome se pojavljuju pretnje, odnosno nesigurnost i rizici.

Rizici nisu samo slučajni, već znatnim delom potiču iz nedovoljne organizovanosti, propusta, nepažnje i teškoća koji ima i nosi svaki projekat. Integrisanim snagama učesnici u projektu mogu stvoriti znatno sigurniju okolinu i uslove za kvalitetnije izvođenje projekta. Kroz duže razdoblje neke organizacije su prolazile krizna razdoblja, ali ih je većina njih preživela osloncem na svoje unutrašnje potencijale, a najviše na svoje ljudske resurse. Bez obzira na svoju vidljivu ili nevidljivu dezorganizovanost, mnoge organizacije opstaju prvenstveno zbog svog ljudskog faktora i energije, koja nastaje iz volje i interesa da se uspe uprkos svim problemima i rizicima. To daje nadu da će se korišćenjem savremenih organizacijskih rešenja i postupaka postići znatna unapređenja koja deluju kao garancija za uspeh i smanjenje rizika poslovanja poslovnih sastava i projekata.

Literatura

1. Đuričin, D., Janošević, S., Kaličanin Đ., (2016). Menadžment i strategija. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu.
2. Simeunović, T., (2017). Upravljanje Investicijama. CEFI.
3. Harrington, S. E., Niehaus, G. R. (2002). Risk Management and Insurance, New Work: McGraw-Hil
4. Allan H. Willet, Glen Mayers, University of Pennsylvania, 1951, The Economic Theory of Risk and Insurance (Reprint): <https://www.casact.org/pubs/forum/91wforum/91wf469.pdf>,
5. Frank H. Knight, (1964), Risk Uncertainty and Profit, New York: https://mises.org/sites/default/files/Risk%20%20Uncertainty%20and%20Profit_4.pdf
6. Sconosciuto, Il Project Risik Managment: <http://itcssommeiller.it/wp-content/uploads/2015/01/PROJECT-RISK-MANAGEMENT.pdf>
7. http://www.iss.rs/rs/standard/?natstandard_document_id=53642
8. Dr. Dejan Petrović, Upravljanje projektima (PPT – Presentacije), Fakultet Organizacionih Nauka, Beograd: <http://men.fon.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/05/Upravljanje-rizikom-.pdf>
9. Inž. Građ. Marjan Đorđević, Rizik u Projekt Menadžment, Beograd, 2011: http://www.pegazet.ag.rs/arhiva/seminarski_radovi/download/upravljanje_rizicima.pdf

10. Massimo Livatino, Paola Tagliavini, I Sistemi per la Gestione del Rischio con Modelli Operativi Ruoli e Responsabilita, Laboratorio ERM – SDA Bocconi, Milano (Italia):
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/it/Documents/risk/Board%20Academy%20Corso%20C6%2020%20dic%202012%20SDA%20Bocconi.pdf>
11. FERMA (Federation of European Risk Management Associations), A risk Mangment Standard, Brussels, Belgium 2002:
<http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-italian-version.pdf>
12. Human Ware, Project Mangment Centre, Strategie di Risposta ai Rischi:
<http://www.humanwareonline.com/project-management/center/strategie-risposta-rischi/>

UTICAJ EKONOMSKIH POLITIKA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE XX i XXI VEKA

Snežana Krstić¹, Slobodan Stanojević², Mihailo Ćurčić³

Abstrakt

Neoliberalna ekonomska politika svoje instrumente delovanja na ekonomiju vidi u privatizaciji, deregulaciji, smanjivanju poreza. Neoliberalizam kao ekonomska politika tržište smatra glavnim regulatorom ekonomskih aktivnosti. Međutim, potpuna regulacija tržišta nije moguća iz razloga što postoje drugi faktori koji utiču na tu regulaciju, što znači da se i neoliberalizam primenjuje samo u određenim granicama. Kako je konstatovano da je neoliberalizam nepravilan i diskriminatorski prema različitim klasama, on s tim u vezi pravi jedna pravila za bogate tako što im omogućuje određene subvencije koje predstavljaju konkretan primer intervencije, dok siromašnim zemljama iste takve subvencije strogo zabranjuje.

Ključne reči: *ekonomska politika, globalizacija, ekonomska kriza.*

THE EFFECT OF ECONOMIC POLICIES ON GLOBAL ECONOMIC CRISES XX AND XXI CENTURY

Abstract

Neoliberal economic policy sees its instruments of economic activity in privatization, deregulation, and tax cuts. Neoliberalism as the economic policy considers the market as the main regulator of economic activities. However, complete regulation of the market is not possible because there are other factors that influence this regulation, which means that neoliberalism is applied only within certain limits. As it has been established that neoliberalism is irregular and discriminatory against different classes, in this respect, one makes rules for the rich by providing them with certain subsidies that represent a concrete example of intervention, while severely prohibiting the poor countries of the same subsidies.

Key words: *economic policy, globalization, economic crisis.*

¹ Vanredni profesor dr Snežana Krstić, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Docent, dr Slobodan Stanojević, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Ulica Jevrejska br. 24, Beograd, Srbija.

³ M.A. Mihailo Ćurčić, doktorske studije Javne finansije, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

Uvod

"Neki ekonomisti smatraju da se globalizacija pretvorila u fenomen da se bogati osećaju gospodarima u celom svetu, a da se siromašni osećaju slugama i u svojoj vlastitoj zemlji".⁴

Može se zaključiti da za siromašne zemlje u tim situacijama vrede načela i ideologije kapitalizma, dok za bogate zemlje vrede načela i ideologije socijalizma. Konkretni primeri imamo i u današnjem vremenu kod razvijenih i bogatih zemalja koje su upravo bili zagovornici neoliberalizma, gde se u kriznim situacijama daju određene subvencije i ostale vladine intervencije, dok u mirnim i stabilnim situacijama u kojima postoji ekonomski rast i razvoj o takvim vrstama vladinih intervencija nema ni govora. Neoliberalizam svoju ekonomsku politiku realizira putem međunarodnih finansijskih institucija kao što je svetska banka, međunarodni monetarni fond, itd.

Kao što je i sam John Williamson iz Instituta za međunarodnu ekonomiju iz Washingtona, i idejni tvorac Washingtonskog konsenzusa sam rekao da u njegovim preporukama koje je izneo u Washingtonskom konsenzusu nije bilo preporuka koje su se ticale monetarizma, slobode kretanja kapitala, minimalnih poreza, ekonomske ponude, kao i koncepta tzv. "minimalne države", a koji se smatraju osnovnim preduslovima za ekonomski rast i razvoj privrede.

U današnjem vremenu se izraz neoliberalizma veže za ideje Washingtonskog konsenzusa i globalizacije.⁵

Delovanje neoliberalizma na globalne ekonomske krize

Budući da se neoliberalna ekonomska politika odnosno neoliberalizam bazira na preporukama Washingtonskog konsenzusa koji je krajem 90-tih godina XX veka predstavljao rešenje za oporavak zemalja Latinske Amerike od tadašnjih ekonomskih kriza, to znači da, te preporuke Washingtonskog konsenzusa predstavljaju instrumente neoliberalne ekonomske politike za izlazak iz globalnih ekonomskih kriza. To potvrđuje i činjenica da je pojavom globalnih ekonomskih kriza krajem XX veka, te preporuke iz Washingtonskog konsenzusa za određene reforme dobili globalni karakter i korišćeni su za oporavak svetskog tržišta od tih novonastalih kriza. Kod zemalja pogođenih krizama dolazi do odliva kapitala te upravo zbog toga preporuke koje nudi Washingtonski konsenzus imaju za cilj povrat tog izgubljenog kapitala usled ekonomskih kriza.

Implementacija tih preporuka se sprovodi uglavnom kroz makroekonomsku disciplinu sa posebnim akcentom na fiskalnu oblast, tržišnu privredu i liberalan stav

⁴ M. Babić, Makroekonomija, Mate, Zagreb, 2007, str. 640.

⁵ Ibidem, str. 637.

prema svetskoj ekonomiji, a posebno prema direktnim stranim ulaganjima. Kao što je poznato, Vašingtonski konsenzus se sastoji od ukupno 10 tih preporuka:⁶

- Prva preporuka se odnosi prvenstveno na fiskalnu oblast, budući da zemlje pogođene ekonomskim krizama ostvaruju vrlo visok fiskalni deficit koji dovodi do inflacije. Ta inflacija uglavnom pogađa siromašnu populaciju zbog činjenice da bogata populacija svoje bogatstvo može ili preneti u inostranstvo ili ga pak konvertovati u neku drugu čvrstu valutu.
- Da bi se potpomogao u rastu i razvoju taj siromašni deo populacije koji i najviše nastrada u ekonomskim krizama, i na taj način privreda zemlje koja se nalazi u krizi što pre oporavila i usmerila u pozitivnom rastu i razvoju, druga preporuka koju predlaže Washingtonski konsenzus se odnosi na preusmeravanje javnih rashoda u obrazovanje, zdravstvo i infrastrukturu.
- Treća se preporuka odnosi na poresu reformu kojom bi se stvorio poresi sistem koji bi imao umerenu graničnu poresku stopu ali i širu poresku osnovicu. Naime, zemlje pogođene ekonomskim krizama realizuju vrlo mala ulaganja i investiranja, a ovom poreskom reformom bi se obezbedila povoljnost za ulaganja.
- Četvrta preporuka je da se stvori liberalna kamatna stopa, ali istovremeno osigura i mudra supervizija finasijskih institucija. Kao i kod prethodne preporuke ovom preporukom bi se stvorile povoljnije kamatne stope za uzimanje kredita koji bi se isto tako uložili u određene investicije.
- Peta preporuka se odnosi na stvaranje takve kursne politike koja će obezbediti konkurentnost izvoza. Ovde je u pitanju izvoz koji usled ekonomskih kriza ima veoma nisku stopu, a povećanjem izvoza bi se obezbedio unos finasijskih sredstava u zemlju.
- Šesta preporuka je da se omoguće uslovi za liberalnu trgovinu. Naime, zemlje pogođene ekonomskim krizama beleže vrlo nisku stopu trgovine. Liberalizacijom trgovine ta bi se stopa povećala.
- Sedma preporuka je, obezbediti uslove za liberalizaciju direktni stranih ulaganja. Ovom preporukom bi se obezbedila finasijska sredstva za zemlje pogođene ekonomskim krizama, koja bi došla direktnim stranim ulaganjima, a koja bi se usmerila i koristila za oporavak privrede.
- Osmo preporuka je privatizacija državnih preduzeća, ali pod uslovom da se tome pristupi sa oprezom jer pored pozitivnih konsekvenci koje ostavruje privatizacija kao što je razvoj konkurentnog tržišta, bolja kvaliteta usluga, itd., lošim pristupom privatizaciji, ona ima i svoje negativne konsekvence kao što je korupcija, zbog koje se državna imovina prodaje po vrlo niskim cenama u odnosu na njihovu stvarnu cenu. Kao i kod sedme preporuke ovom preporukom bi se

⁶ M.Kesner-Škreb, Washingtonski koncenzus, Finasijska teroija i praksa, 28(2), 2004, str. 251-251.

između ostalog obezbedila finansijska sredstva koja bi se usmerila za oporavak tržišta.

- Deveta preporuka se odnosi na deregulaciju, ali treba istaći da ta deregulacija se ne odnosi na izmenu nekih pravila nego uopšteno samo na stvaranje jednostavnijeg načina za ulazak na tržište ali isto tako i izlazak sa tog tržišta.
- I deseta poslednja preporuka se odnosi na vlasnička prava u cilju jasnog tržišnog poslovanja.

Kako se može videti iz priloženog, krucijalne preporuke se odnose na uređenje monetarne i fiskalne politike, liberaliziran pristup investicijama i spoljnoj trgovini, privatizacija, deregulacija.

Uticaj instrumenata neoliberalizma na globalne ekonomske krize

Uticaj neoliberalizma na tržišta je ograničen i uslovljen drugim faktorima regulacije. Budući da neoliberalizam svojim delovanjem daje određene pogodnosti bogatim dok siromašnoj klasi stvara određene restrikcije i nepogodnosti, neoliberalizam se iz tog razloga smatra nepravednim i diskriminatorским.

Oprečna su gledišta kada je u pitanje efikasnost delovanje neoliberalne ekonomske politike. U slučaju ekonomske krize koja je zadesila Latinsku Ameriku 1990. godine, neoliberalna ekonomska politika sprovedena putem principa Washingtonskog konsenzusa je dovela do toga da je s jedne strane zabeležen privredni rast, inflacija je postala niža, budžeti su stabilizovani, spoljna zaduženost je smanjena; dok istovremeno s druge strane druge zemlje beleže povećanje stope nezaposlenosti, što je dovelo do povećanja stope siromaštva. Upravo liberalizacija tržišta koja je proistekla iz principa Washingtonskog konsenzusa je ta ista tržišta destabilizovana i oslabila, jer je omogućila kratkoročnom privatnom kapitalu ulazak na tržište ali isto tako još brži izlazak sa tog istog tržišta. Potvrdu činjenice da je neoliberalizam neefikasan ekonomski sistem dale su i finansijske krize koje su se nastavile širiti po svetu, a posebno po Azijskom kontinentu. Brojni ekonomisti su se pozabavili ispitivanjem efikasnosti tržišnih reformi kroz deregulaciju i liberalizaciju. U tom ispitivanju te efikasnosti mnogi ekonomisti su imali jedinstven stav o efikasnom delovanju samo prve tri preporuke iz Washingtonskog konsenzusa, a koje se odnose na fiskalnu oblast (fiskalna disciplina, preusmeravanje javnih rashoda, poreska reforma).

Oni smatraju i glavni akcenat stavljaju na razvoj institucija i ravnomeran raspored dohotka kao krucijalan faktor razvoja zemalja, a koji su upravo kroz Washingtonski konsenzus maksimalno zapostavljeni i kojima se pridavao minimalan značaj. Oni su smatrali da, što su institucije razvijenije da je država razvijenija, a kada je u pitanju ravnomeran raspored dohotka u korist siromašnog stanovništva, taj se problem može rešiti da se poveća ukupan iznos prihoda pa da svakoga sledi po veći udeo, ili s druge strane da se progresivno oporezuju bogati i iz tih prihoda da se finansira socijalno osiguranje siromašnih. Kada se analizira efikasnost neoliberalne ekonomske politike realizovane kroz međunarodne finansijske institucije, mnogi ekonomisti se slažu da i

tu ima dosta propusta i nelogičnosti. Jedan od takvih primera je i sistem tzv. "isti model za sve", koji podrazumeva ista pravila za sve zemlje koje traže pomoć od tih međunarodnih finansijskih institucija. Naime, eksperti ovih institucija nepoznavajući situaciju i stanje određenih zemalja uglavnom su prisiljeni da pružaju ista pravila za svaku zemlju. Budući da države koje traže pomoć od tih međunarodnih finansijskih institucija se nalaze u bezizlaznim situacijama, one bezuslovno prihvataju tu uslovljenu finansijsku pomoć bez prethodno pripremljene svoje unutrašnje strategije razvoja.

Budući da neoliberalizam kao ekonomska politika zbog drugih faktora zbog kojih je uslovljen u svom delovanju, nemože potpuno da deluje na tržišta u pravcu zaustavljanja i smirivanja negativnog dejstva globalnih ekonomskih kriza, te usmeravanja tržišta u pravcu stvaranja pozitivne konjunktura i privrednog rasta, neoliberalizam kao ekonomska politika je stavljen na ispit prolaznosti ili pak nekog novog restrukturiranja u nekom novom obliku neke druge ekonomske politke.

Delovanje Kenzijanizma na globalne ekonomske krize

Kejnsijanska ekonomska politika svoje instrumente delovanja na ekonomiju vidi u državi i njenom uticaju vođenjem politick agregatne potražnje.⁷

Kejnsijanizam kao ekonomska politika u borbi protiv globalnih ekonomskih kriza i prvenstveno se koristi fiskalnom politikom kojom prvenstveno utiče na agregatnu potražnju ali i na agregatnu ponudu. Bez obzira na suprotna gledišta koje imaju kejsijanci i monetarsiti kada je u pitanju suprostavljanje globalnim ekonomskim krizama, u borbi protiv globalne ekonomske krize nastale 2007. godine, i jedni i drugi su pristupili instrumentima fiskalne politike kako bi ublažili negativne posledice globalne ekonomske krize. Kao što su mnogi svetski ekonomski stručnjaci konstatovali, nevidljivoj ruci Adama Smitha potrebna je vidljiva ruka Johna Maynarda Keynsa kako bi se zaustavile krize na svetskim tržištima. Karakteristika globalnih ekonomskih kriza ogleda se kroz smanjenje izvoza i svih vidova potrošnje, od lične, budžetske, pa do investicijske potrošnje. Tako je i ova globalna ekonomska kriza u prvom redu delovala na potrošnju čime se odrazio negativan multiplikujući efekat na proizvodnju.

Kejnsijanizam kao ekonomska politika ima stajalište da za zaustavljanje negativnog dejstva krize je potrebna ravnoteža između fiskalne i monetarne politke. Oni monetarnu politiku nastavljaju u neutralan položaj kada je u pitanju suprostavljenje globalnim ekonomskim krizama. Kada je u pitanju izvlačenje privrede iz krize i njeno oživljavanje, kejsijanci u prvi plan stavljaju tzv. Kejnsov efekt oživljavanja. Kod država koje ostvaruju nacionalni dohodak manji od moguće ostvarljivog nacionalnog

⁷ Agregatna potražnja predstavlja zbir svih individualnih tražnji na jednom tržištu. Agregatna tražnja utiče na cenu proizvoda i usluga na način da rast agregatne tražnje dovodi do rasta cena, dok pad agregatne tražnje dovodi do pada cena.

dohotka, država treba primeniti fiskalnu politiku kojom bi se inicirala i povećala agregatna potražnja, zaposlenost i proizvodnja. Naime, javnom potrošnjom se direktno, dok se oporezivanjem indirektno utiče na stabilizaciju nacionalnog dohotka države, a posebno one države koja je pod uticajem različitih turbulencija na svom tržištu. Svaka promena u primeni fiskalne politike koja podrazumeva javnu potrošnju i oporezivanje, utiče na promenu agregatne potražnje. Važno je naglasiti da u zdravim uslovima na tržištu, tržište najbolje alocira resurse i distribuira nacionalni dohodak. Međutim, u situaciji kada se tržište nalazi pod uticajem krize država svojim instrumentima mora nadoknaditi nastali propust.

S tim u vezi, javna potrošnja i oporezivanje igraju tu tzv. alokacijsku ulogu koja podrazumeva alokaciju sredstava unutar različitih dobara. Pored alokacijske uloge vrlo važan značaj se pridaje i distribucijskoj ulozi koju igra javna potrošnja i oporezivanje, a koja se ogleda u mogućnosti ravnomerne raspodele nacionalnog dohotka na različite korisnike, od krajnjeg pojedinca pa sve do regija unutar države. To znači da javna potrošnja i oporezivanje odnosno fiskalna politika predstavljaju sistem koji omogućuje ravnomernu raspodelu nacionalnog dohotka, jer u suprotnom slučaju, kod neravnomerne raspodele nacionalnog dohotka bogati postaju još bogatiji, dok siromašni postaju još siromašniji. Takav nesklad i nesrazmer u raspodeli nacionalnog dohotka jedan je od osnovnih uzroka nastanka globalnih ekonomskih kriza.

S tim u vezi, interesantan podatak zasnovan na uzorku 94 zemlje koje imaju konstantno vođenu bazu statističkih podataka od 1960. godine do 2002. godine kaže da početkom 60-tih godina prosečan bruto domaći proizvod po glavi stanovnika u 20 najrazvijenijih zemalja je iznosio oko 11.417,00 \$ dok je u 20 najnerazvijenijih zemalja iznosio svega 212,00 \$. Nakon 40-tak godina kada je i globalizacija doživela svoj najveći vrhunac, bruto domaći proizvod po glavi stanovnika u 20 najrazvijenijih zemalja je iznosio 32.339,00 \$, dok je u 20 najnerazvijenijih zemalja iznosio 267,00 \$.⁸

Kao što je konstatovano najefikasniji instrument kada je u pitanju alokacija resursa i distribucija nacionalnog dohotka je upravo fiskalna politika. Međutim, u situaciji kada se tržište neke zemlje nađe u nemilosti globalnih ekonomskih kriza stabilizaciona uloga koju tada poduzima fiskalna politika je neprikosnovena. Mnogi ekonomisti dele zajedničko gledište, a što je i ova globalna ekonomska kriza potvrdila da fiskalna politika ima krucijalnu ulogu u zaustavljanju krize te stvaranju uslova za sigurnu ponudu i potražnju. Pored diskrecijske fiskalne politike koja dakle igra krucijalnu ulogu u zaustavljanju nastalih kriza na tržištu, veoma veliki se značaj pridaje i tzv. automatskim stabilizatorima koji predstavlja oblik fiskalne politike

⁸ ...zasnovano na uzorku 94 zemlje i teritorije od 1960. godine do 2002.godine a može se dobiti od World Bank, World Development Indicators, 2003 (online version), vidi - Lj. Jurčić: Finansijska kriza i fiskalna politika, Ekonomski pregled 5-6, 2010, str 321.

kojim se sužava prostor za fluktuacije outputa bez prisustva mera poduzetih od strane države. Mnogi eminentni stručnjaci se slažu da je za sprečavanje širenja globalnih ekonomskih kriza neophodna primena instrumenata fiskalne politike. Tako je kod ove poslednje globalne ekonomske krize mera koju je preduzela vlada SAD-a bila ubrizgavanje finansijske injekcije na tržište SAD-a u iznosu od oko 700 milijardi \$. Jedan od takvih eminentnih svetskih stručnjaka je i Američki ekonomist Nouriel Roubini koji je kazao da su ta sredstva koja čine samo 5% BDP SAD-a su nedovoljna za saniranje svih troškova nastalih pojavom krize.

Osim toga, Nouriel Roubini je i ukazao na propust u poduzetim merama od strane vlade SAD-a, kao što je nepostojanje plana fiskalnih stimulansa u formi tradicionalne kejnsovijanske potrošnje kojima bi se inicirala agregatna polražnja, kao i nepostojanje adekvatne institucije kojom bi se nastali dug restruktuirao. On je dao primer institucije Home Owners' Loan Corporation (HOLC) koja je osnovana u vreme Velike depresije 1929. godine kako bi se tadašnji dug restruktuirao.⁹

Budući da proizvodnja i zaposlenost brže opadaju nego što se menjaju cene na tržištu, usled čega dolazi do naglih promena na tržištu, a koje se ne može relativno brzo prilagoditi tim nastalim promenama, samim tim se nameće kao neophodna intervencija države. Uloga države a tom slučaju se ogleda u ublažavanju ili pak usporavanju pada potražnje koja utječe na proizvodnju.

U pogledu intervencije države Kejns preporučuje monetarnu politiku (kamata, novac, formiranje kapitala, kredit), poresku politiku, politiku državnih rashoda (posebno transfernog, neproizvodnog karaktera), kompletnu budžetsku anticikličnu politiku razrađenu na principima budžetskog deficita i javnog duga.¹⁰

Uticaj instrumenata Kenzijanizma na globalne ekonomske krize

Instrument kejnsovijanzima kojim se on suprostavlja globalnoj ekonomskoj krizi je u prvom redu fiskalna politika. Delotvornost uticaja fiskalne politike je već potvrđena i ona se ogleda kroz efikasno delovanje prvenstveno na agregatnu potražnju i ponudu.

Na agregatnu potražnju kao bitan faktor na tržištu ukoliko se ono nalazi pod uticajem eksternih dejstava, fiskalna politika može uticati na način da direktno deluje na budžetsku potrošnju, a indirektno na sistem oporezivanja. Tim delovanjem fiskalna politika direktno utiče na stabilizaciju destabiliziranog nacionalnog dohotka. Adekvatna alokacija resursa i ravnomerna raspodela nacionalnog dohotka na jednom tržištu predstavljaju bitan faktor u prevenciji i suzbijanju ekspanzije globalne

⁹ Nouriel Roubini, "Is Purchasing \$ 700 bilion of Toxic Assets the Best Way to Recapitalize the Financial System?" *RGE-Finance & Markets Monitor*, Roubini Global Economics, Septembar 28, 2008, vidi – Ž.S.Petrac,; Karakter tekuće finansijske krize SAD i moguće globalne posledice, Bibliid br. 4, 2008, str. 433.

¹⁰ S.Komazec, Ž.Ristić, Makroekonomija, Etno Stil, Beograd, 2009, str. 318.

ekonomske krize. Upravo u tom segmentu se ogleda još jedna vrednost i važnost upotrebe fiskalne politike kao instrumenta kejnsovijanske ekonomske politike. Fiskalni multiplikator je jedan od instrumenta fiskalne politike koji također ima veliki značaj u zaustavljanju globalne ekonomske krize. Kao što je poznato, uticaj globalne ekonomske krize se prvenstveno oseti na smanjenju svih vidova potrošnje, od lične potrošnje, budžetske potrošnje pa sve do investicijske potrošnje. Opšte poznato je da, pad potrošnje deluje negativno na proizvodnju. Fiskalni multiplikator predstavlja odnos u promeni bruto domaćeg proizvoda (ΔY) kao rezultat promene fiskalnog deficita (ΔT) ili promene javne potrošnje (ΔG), a imajući u vidu domaći dohodak koji bi se ostvario da su navedene promene ostale nepromenjene.

Prema M. Babiću, veća granična sklonost oporezivanju i uvozu, smanjuje vrednost multiplikatora. S tim u vezi vrednost multiplikatora će biti veća onda ukoliko se minimalan deo sredstava iz fiskalnog stimulansa usmeri na štednju ili uvoz. U suprotnom slučaju, povećana granična sklonost potrošnji, povećava samu vrednost multiplikatora. S tim u vezi, potrošači se mogu opredeliti na povećanu štednju kojom bi se mogli plaćati porezi u slučaju da oni pretpostave da će se sa povećanjem javne potrošnje povećati ti isti porezi.¹¹

Ovde se ponovo potvrđuje važnost uskladenosti monetarne i fiskalne politike tj. njihovog sinhroniziranog delovanja, usled čega nedolazi do povećanja kamatne stope zato što je povećana javna potrošnja. Međutim, treba naglasiti i to, da i pored toga što sinhronizovana monetarna politika sa fiskalnom politikom dovodi do stabilizacije tržišta i povećanja same vrednosti multiplikatora, ona ukoliko se utvrde drukčiji ciljevi može negativno uticati na vrednost multiplikatora. Jedan od instrumenata fiskalne politike kojim se ona suprotstavlja globalnoj ekonomskoj krizi jeste automatski stabilizator kojim se umanjuje nestabilnost outputa bez primene diskrecionih mera od strane države. Vrlo značajan instrument fiskalne politike jeste fiskalni stimulan čiji je zadatak da povećaju potrošnju krajnjih potrošača tj. domaćinstava, a u cilju rasta potražnje za robama široke potrošnje. Pored toga, fiskalni stimulanse se primenjuju i u poslovnom sektoru na način da se smanje troškovi kapitala odnosno pruži pomoć za sanaciju.

J.M. Keynes je shvatio vezu temeljne proturečnosti kapitalizma u smislu društvenog rada i privatnog prisvajanja sa temeljnim protivrečnostima dveju središnje institucije naše civilizacije, tržište i demokratije. Problem stihijskog delovanja tržišta u smislu da bogati postaju još bogatiji, siromašni još siromašniji rešio je uvođenjem indikativnog planiranja i koncepcijom i strategijom razvoja na koju se oslanja aktivna ekonomska politika.¹²

¹¹ M. Babić, Makroekonomija, Mate, Zagreb, 2005, ili P. Jurković, Javne finansije, 2002, vidi Lj. Jurčić: Finansijska kriza i fiskalna politika, Ekonomski pregled 5-6, 2010, str 323.

¹² Lj. Juričić, D. Vojnić: Latentna kriza kapitalizma "Društvo blagostanja" ili "Ekonomski neoliberalizam", Zbornik, radova 19. Tradicionalnog savetovanja HDE, Opatija, 2011, str. 57.

Delovanje monetarizma na globalne ekonomske krize

Monetaristi su mišljenja da se uzrok nastanka velike depresije nalazi u loše vođenoj monetarnoj politici od strane federalnih rezervi zbog čega je ponuda novca u tom periodu pala za ukupno 1/3. Oni smatraju da sistem federalnih rezervi tada nije spustio ponudu novca za 1/3 da ne bi došlo do velike depresije.

S tim u vezi velika depresija iz 1929. godine je imala veliki uticaj na samu monetarnu politiku, a između ostalog i česte pojave inflacija koje su ograničavale tadašnju monetarnu politiku. Ta promena u monetarnoj politici se odnosila prvenstveno na njene nove ciljeve, a to su proizvodnja i zaposlenost. Pojavom globalne ekonomske krize 2008. godine važnost pune zaposlenosti i nadzora nad inflacijom kao dva primarna cilja monetarne politike ponovo su potvrđena.

P. Bernholz odnos novca i inflacije u ekonomsko političkom smislu svrstava u tri primarna zahteva. Prvi zahtev je ustanoviti metalni-zlatni ili srebrni standard koji ima puno manju tendenciju prema inflaciji. Drugi zahtev je papirni standard vezati za nezavisnu centralnu banku u političkom smislu, i treći zahtev da se papirni standard bazira na fiksnom deviznom kursu ili valutnom odboru.¹³ P. Bernholz smatra da ukoliko je ispunjen bilo koji od ova tri zahteva da će tendencija prema inflaciji biti drastično manja.

Kao i to je poznato, dolazak globalne ekonomske krize 2008. godine uslovio je pad agregatne potražnje, pa je u vezi s tim mere koje su poduzimane u cilju zaustavljanja globalne ekonomske krize odnosile se na mere u oblasti monetarne politike kako bi se podstakao rast agregatne potražnje i očuvala makroekonomska stabilnost. Jedan od načina pomoću kojega je monetarna politika povećavala rast agregatne potražnje jeste i snižavanje kamatnih stopa preko centralnih banaka. Međutim, budući da globalna ekonomska kriza u prvom redu pogađa i bankarski sektor monetarna politika je bila okupirana spašavanjem mnogih banaka od bankrotstva. Poznata je i činjenica da su se mnoge države stavile na raspolaganje kao garant štrednih uloga tih banaka imajući u vidu činjenicu o propast mnogih banaka u vreme velike ekonomske depresije. Monetarizam kao ekonomska politika prioritet u borbi protiv globalnih ekonomskih kriza daje monetarnoj politici i friedmanovoj tzv. kvantitativnoj teoriji novca.

Prema M. Babiću. četiri verzije kvantitativne teorije novca su transakcijska teorija I. Fishera, verzija dohotka, Cambridge Cash-balances pristup, Friedmanova (restatement).¹⁴

Monetaristi novac smatraju kao osnovno sredstvo na tržištu pomoću kojeg se stabilizuje tržište. Monetarnom politikom se vrši kontrola ponude novca od strane centralne banke. Ta kontrola ponude novca se sastoji od dva pravca, i to: restriktivni -

¹³ P. Bernholz, Monetary regimes and inflation, Edward Elgar, 2003, vidi – M. Jakšić.: Svetska ekonomska kriza: Izazov za makroekonomsku teoriju, str. 8.

¹⁴ M. Babić, Makroekonomija, Mate, Zagreb, 2007, str. 307.

u kojem se ograničava i umanjuje ponuda novca, i ekspanzivni - u kojem se povećava ponuda novca na tržištu.

Budući da mnogi kvantitativnu teoriju novca smatraju teorijom nivoa cena, odnosno jednom od teorija inflacije, njen najveći zagovornik M. Friedman je dao objašnjenje da: Kvantitativna teorija novca je pre svega teorija potražnje za novcem.¹⁵

Pojavom inflacije dolazi do rasta kamata, dok pojava recesije ima suprotan učinak i ona smanjuje kamate. Monetarna politika kao oblik ekonomske politike svojim delovanjem može biti orijentisana u tri pravca i to, ekspanzivni pravac - masa novca raste brže od BDP, neutralni pravac - masa novca i BDP imaju proporcionalan rast, restriktivni pravac - masa novca raste sporije od BDP. Delovanje ekspanzivne monetarne politike ima za cilj da poveća masu novca na tržištu koje će dovesti do smanjenja kamatnih stopa koje će na kraju povećati investicije a time i BDP, proizvodnju i zaposlenost. Delovanje restriktivne monetarne politike ima potpuno suprotan učinak, ono će smanjiti masu novca na tržištu, povećati kamatne stope, smanjiti investicije, a što će rezultirati smanjenjem BDP, proizvodnje i zaposlenosti. Ciljevi monetarne politike su likvidnost, stabilnost, ravnoteža, itd.

Uticaj instrumenata monetarizma na globalne ekonomske krize

Utemeljitelj i osnivač monetarizma M. Friedman smatra da se velika depresija iz 1929. godine mogla pravovremeno zaustaviti da je FED , budući da je velika depresija krenula iz SAD-a, u pravo vreme povećao realnu masu novca kako bi privreda u takvim uslovima mogla nesmetano da funkcioniše.

Kada je u pitanju izvlačenje privrede iz krize i njeno oživljavanje, monetaristi u prvi plan stavljaju tzv. Pigouov efekt oživljavanja¹⁶

Pigou nije pridavao značaj zamki likvidnosti za razliku od Kejnsova koji je pridavao značaj tome. Pigou je smatrao da kada raste realna vrednost postojeće imovine da ljudi tada podižu svoju tekuću potrošnju na račun štednje što predstavlja tzv. Piguov efekt.¹⁷

Kod Piguovog efekta pad cena kao posledica depresije povećava bogatstvo i kupovnu moć što utiče na agregatnu potražnju, a na kraju i na rast društvenog proizvoda. Piguov efekat fokus stavlja na stvaranje uslova za automatski izlazak iz krize.

¹⁵ M.Friedman: The quantity theory of money: A restatement, citiran prema R.W. Clower: Monetary theory, Penguin, 1969., str.95., vidi - M.Babić, Makroekonomija, Mate, Zagreb, 2007, str. 307.

¹⁶ Piguov efekat oživljavanja je pojam koji se odnosi na poticanje proizvodnje i zaposlenosti povećanjem potrošnje uzrokovane povećanjem bogatstva, osobito za vreme deflacije.

¹⁷ D.Ž.Marković, B.B.Ilić, S.Komazec, Ž.L.Ristić, D.D.Radovanović, Globalna ekonomija i geofinansije, Etno Stil, Beograd, 2011, str. 283.

Razliku između dugoročnih i kratkoročnih posledica deflacije J. Tobin je konstatovao tako što je utvrdio da se Piguov efekat odnosi samo na dugoročne posledice.¹⁸

Zaključak

Početak 90-tih godina XX veka, a na osnovu ideologije SAD-a koja se odnosila na liberalnu demokratiju i neoliberalnu ekonomiju što se bazirala na minimizaciji državnoj intervenciji na tržištu koje bi se u stvari samo regulisalo, mnogi su tada naivno prihvatili pobjedu neoliberalne ekonomije. Od početka 30-tih godina pa sve do 70-tih godina XX veka, odnosno dolaska na vlast Ronalda Reagana, na tržišnoj sceni je bila zastupljena regulacija putem državne intervencije. Međutim, dolaskom na vlast Ronalda Reagana regulacija tržišta putem državne intervencije je počela da slabi na intenzitetu. Tada su počeli da primenjuju neki novi oblici instrumenata za regulaciju. Sa primenom tih novih regulatora tržišta, njihova stabilnost počinje slabiti i dolazi do poremećaja na tržištu u smislu bankrotstava i rasta cena. Ti poremećaji su nakon toliko godina predstavljali blaže rane simptome globalne ekonomske krize.

Tada dolazi do pojave jednog novog proizvoda u bankarskom sektoru koji se naziva "credit default swap" čiji je osnovni smisao da banka osigura taj isti kredit u slučaju neizvršenja obaveze vraćanja kredita.¹⁹

U tom slučaju banka je zarađivala samo onu razliku između procenta kamate na dati kredit i procenta kojeg je davala za osiguranje tog istog kredita. U takvim uslovima kada su kreditni uslovi bili jako primamljivi i kada je rizik tog istog kredita preuzimala sama banka, došlo je do rapidne ekspanzije uzimanja tih kredita. Osiguranja tih kredita su enormno rasla, a iznosi su se merili u desetina trilion. Međutim, upravo tu se je nalazila kardinalna zamka. Nije se imalo u vidu da propast bilo koje finansijske institucije u tom lancu, nastaje lančana reakcija koja se prenosi na ostale karike tog lanca, tj. na ostale finansijske institucije.

Tako je u gore navedenom slučaju prva se na udaru našla osiguravajuća kuća AIG koja nije mogla izmiriti svoje obaveze usled čega je nacionalizovana, a posledicu toga je osetila banka Lehman Brothers koja je bankrotirala. Počelo je dejstvo "finansijskog oružija masovnog uništenja" (W. Baffet).²⁰ To je bio početak same lančane reakcije kao uvod u novonastalu globalnu ekonomsku krizu.

Još jedan konkretan slučaj neefikasnosti neoliberalizma može se uvideti u Azijskim državama 1997. godine, kada je masa finansijskih špekulanata ušla na njihova tržišta sa ogromnim kapitalom. Kada su realizovali svoje cieve zbog kojih su ušli u ta tržišta i kada su naišli na prve otpore na tržištu, na brzinu su izneli svoj kapital i ostavili devastirana tržišta. I u tom slučaju su države morale intervenirati kako bi

¹⁸ J. Tobin, Keynesian models of recession and depression, American Economic Review, Papers and Proceedings, 1975, vidi - Ibidem, str. 283

¹⁹ M. Drašković, Globalna finansijska kriza i neoliberalna dogma, Ekonomija/Economics 16-1, www.rifin.com, str. 135.

²⁰ Ibidem, str. 135.

rehabilitovale ta tržišta. Kako se može zaključiti iz odgovora vlada razvijenih zemalja, oni pod svaku cenu su spremni finansijski intervenisati u cilju oporavka bankarskog sektora i likvidnosti, bez obzira o iznosima koji su potrebni kako bi se navedeni sektori oporavili. Time je definitivno zadat poslednji udarac i pečat stavljen na neefikasnost neoliberalizma kao ekonomske politike. Da je zadat poslednji udarac neoliberalizmu i pečat stavljen na njegovu neefikasnost potvrđuje činjenica da mnogi svetski ekonomisti pristalice neoliberalne ekonomske politike, među njima čak i tvorac Washingtonskog konsenzusa John Wiliamson, otvoreno priznaju nedostatak neoliberalne ekonomske politike i neophodnost adekvatnog angažmana države kako bi se uspostavila i održala konjunktura tržišta.

S druge strane, činjenica jeste ta da još uvek postoje ekonomisti radikalnih i tvrdih uverenja da je za nastalu globalnu ekonomsku krizu kriva državna intervencija. Međutim, takva njihova stajališta se zasnivaju samo na šturim i neadekvatnim dokazima. Međutim, ipak kada se realno sagledaju stvari postoje indicije da je država kriva ali u tom smislu što nije pravovremeno reagirala na sva ta dešavanja na svojim tržištima koja su prepuštena neoliberalnoj samoregulaciji odnosno laissez faireu.

Literatura

1. Babić, M., Makroekonomija, Mate, Zagreb, 2007.
2. Berhholz, P., Monetary regimes and inflation, Edward Elgar, 2003,
3. Clower R.W., Monetary theory, Penguin, 1969.
4. Jurčić Lj., Finansijska kriza i fiskalna politika, Ekonomski pregled 5-6, 2010.
5. Kesner-Škreb M., Washingtonski koncenzus, Finansijska teroija i praksa, 28(2), 2004.
6. Komazec, S., Ristić, Ž., Makroekonomija, Etno Stil, Beograd, 2009.
7. Marković, D.Ž., Ilić, B., Komazec, S., Ristić, Ž., Radovanović, D., Globalna ekonomija i geofinansije, Etno Stil, Beograd, 2011.
8. Petrac Ž.S., Karakter tekuće finansijske krize SAD i moguće globalne posledice, Bibliid br. 4, 2008.
9. Tobin, J., Keynesian models of recession and depression, American Economic Review, Papers and Procesings, 1975.

KVANTITATIVNA RAZLIKA IZMEĐU ANTICIPATIVNE I DEKURZIVNE KAMATE

Radovan Damnjanović¹, Rosa Andžić²

Rezime

Kamate kao finansijski institut već dugo predstavljaju bitan element u standardnom toku finansijskih transakcija. Ali, koliko god su zbog njihove uloge i važnosti normativno uređene i pod kontrolom odgovarajućih institucija, uvek izazivaju nova pitanja i dileme. Kamate, koje u osnovi predstavljaju novac plaćen ili zarađen radi upotrebe novca u određenom vremenskom periodu, po prirodi stvari, pretpostavljaju određena matematička pravila za njihov obračun. Pitanje pristupa obračunu po različitim metodima u startu menja obračunske odnose i bitno može povećati kamatnu obavezu. U praksi se neretko dešava da poslovni partneri odbijaju da priznaju naše kamate ili nam pod određenim izgovorom nastoje naplatiti više nego što se čini prikladnim.

Ključne reči: kamata, anticipativni račun, dekrzivni račun, poslovna politika, preduzeće.

QUANTITATIVE DIFFERENCE BETWEEN ANTICIPATIVE AND EXPRESSIVE INTEREST

Abstract

Interest rate as a financial institute has been for a very long time a significant element in the standard flow of financial transactions. Nevertheless, no matter how much they have been, in view of their role and importance, normatively regulated and kept under control of the competent institutions, they have always surfaced with new questions and dilemmas. Interests, which are basically representing the money paid or earned for a use of money over the given period of time, in their very nature designate certain mathematical rules for their calculation. The matter of approach to the calculation according to the different methods, from the very start changes calculation relationships and may significantly increase the interest payment liability. In practice, it often occurs that business partners are refusing to recognise our interest rates or under certain pretences are striving to collect more than is seemed appropriate.

Key words: interest, anticipated account, freeze account, business policy, company.

¹ Docent, dr Radovan Damnjanović, Generalštab Vojske Srbije, Ulica Gardijska br. 7, Beograd, Srbija

² Redovni profesor dr Rosa Andžić, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Karađorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija

Uvod

U praksi se kamata najčešće obračunava i dodaje kapitalu (kapitališe) godišnje, polugodišnje, kvartalno (tromesečno) i neprekidno uz kamatnu stopu p (decimalni zapis) koja se određuje na godišnjem nivou.

Ako se izračunavanje kamate i njeno dodeljivanje kapitalu vrši na kraju svakog obračunskog perioda, tada se takvo računjanje kamate naziva dekurzivnim i obeležava se slovom d uz kamatnu stopu, na primer $5\%(d)$.

Ako se izračunavanje kamate i njeno dodeljivanje kapitalu vrši na početku svakog obračunskog perioda (unapred), tada se takvo računjanje kamate naziva anticipativnim i obeležava se slovom a uz kamatnu stopu, na primer $5\%(a)$.

Osnovna razlika između prostog i složenog kamatnog računa je u tome što se kod prostog kamatnog računa kamata u svim obračunskim periodima obračunava na istu sumu (početnu glavniciu), a kod složenog kamatnog računa se u svakom obračunskom periodu kamata računa na sve veću glavniciu, odnosno na glavniciu iz prethodnog perioda uvećanu za iznos kamate iz prethodnog perioda.

Interes koji se svakog perioda računa na uloženu sumu (glavniciu) i na dospeli interes iz ranijih perioda naziva se interes na interes ili složen interes.

Kapitalisanje može biti:

- godišnje (pa – per annum)
- polugodišnje (ps – per semestre)
- tromesečno (pq – per quartale)
- mesečno (pm – per mensem)

Dekurzivni složeni kamatni račun

Veličine koje figurišu prilikom izračunavanja dekurzivnog složenog kamatnog računa su:

K_0 - početna vrednost kapitala, odnosno glavnica koju je dužnik pozajmio od poverioca pod određenim kamatnim uslovima

t - vreme na koje je dužnik pozajmio novac, odnosno vreme posle koga se izračunava krajnja vrednost kapitala

K_t - krajnja vrednost kapitala, odnosno zbir glavnice i kamate na tu glavniciu koje dužnik duguje poveriocu posle vremena t

$p(d)$ - dekurzivna interesna (kamatna) stopa na godišnjem nivou (decimalni zapis)

m - broj obračunskih perioda u toku jedne godine (ovaj broj je obično ceo broj)

t_m - vreme obračunskog perioda, odnosno vremenski interval obračunavanja kamate i njegovog dodavanja kapitalu

l - ukupan broj obračunskih perioda u toku ukupnog vremena t na koje je dužnik pozajmio novac (ovaj broj ne mora biti ceo broj)

Naravno, proizvod ukupnog broja obračunskih perioda i vremena obračunskog perioda predstavlja ukupno vreme na koje je dužnik pozajmio novac, odnosno $t = l \cdot t_m$, odnosno

$$l = \frac{t}{t_m} .$$

Takođe, ako je vreme obračunskog perioda (t_m) dato u godinama, između broja obračunskih perioda u toku jedne godine (m) i vremena obračunskog perioda datog u godinama (t_m) važi sledeća relacija $m \cdot t_m = 1$.

Odnos između krajnje i početne vrednosti kapitala kod složenog kamatnog računa, za date uslove kamaćenja, kada je vreme na koje je dužnik pozajmio novac jednako celom broju obračunskih perioda (l je ceo broj)

Odnos između krajnje i početne vrednosti kapitala pod u naslovu navedenim uslovima, određuje sledeća teorema.

Teorema 1: složen kamatni račun, vreme ukamaćivanja je jednako celom broju obračunskih perioda

Ako je dužnik uzeo od poverioca na zajam kapital K_0 pod godišnjom dekurzivnom kamatnom stopom p (decimalni zapis), uz godišnje kapitalisanje u m obračunskih perioda, onda posle vremena t koje je jednako l obračunskih perioda, gde je l ceo broj, krajnja vrednost kapitala K_t iznosi

$$K_t = K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{m}\right)^l$$

Primena ove teoreme u slučaju kada je kapitalisanje godišnje ($m=1$) a vreme za koje se računa krajnja vrednost kapitala dato u godinama ($t=n$ godina) daje sledeće:

$$K_n = K_0 \cdot (1+p)^n.$$

U slučaju kada se m puta u toku godine vrši kapitalisanje, a vreme za koje se računa krajnja vrednost kapitala je takodje dato u godinama ($t=n$ godina), tada je $l=m \cdot n$ pa je:

$$K_{mn} = K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{m}\right)^{m \cdot n}$$

Izraz

$$(1 + p)^n = \left(1 + \frac{p\%}{100}\right)^n$$

se vrlo često koristi u složenom kamatnom računu za različite vrednosti $p\%$ i n , pa su, zbog njene lakše i brže primene, izračunate vrednosti tog izraza za razne vrednosti $p\%$ i n , i date u vidu tablice

$$I_{p\%}^n$$

Recipročna vrednost tabličnih vrednosti tablice

$$I_{p\%}^n$$

je data u vidu tablice

$$II_{p\%}^n$$

Dakle, važi

$$I_{p\%}^n = \frac{1}{II_{p\%}^n}$$

Teorema 2. definiše odnos između pet veličina K_0 , K_t , p , m , t . Ako su poznate bilo koje četiri od ovih veličina, onda je uvek moguće izračunati preostalu nepoznatu veličinu jednostavnim rešavanjem jednačine date u Teoremi 1. po toj nepoznatoj veličini.

Primer 1. Na koju će sumu da naraste suma od 5600 dinara za 4 godine uz 12% godišnje kamate, ako je kapitalisanje

- godišnje
- polugodišnje
- tromesečno
- mesečno

Rešenje: Pošto je $K_0=5600$ din., $p=0,12$, $n=3$ godine, tada po Teoremi 1. važi:

$$m = 1 \Rightarrow K_3 = K_0 \cdot (1 + 0,12)^3 = K_0 \cdot I_{12\%}^3 = 5600 \cdot 1,4049 = 7867,44 \text{ din}$$

$$m = 2 \Rightarrow K_{2,3} = K_0 \cdot \left(1 + \frac{0,12}{2}\right)^6 = K_0 \cdot (1 + 0,06)^6 = K_0 \cdot I_{6\%}^6 = 5600 \cdot 1,4185 = 7943,6 \text{ din}$$

$$m = 4 \Rightarrow K_{4,3} = K_0 \cdot \left(1 + \frac{0,12}{4}\right)^{12} = K_0 \cdot (1 + 0,03)^{12} = K_0 \cdot I_{3\%}^{12} = 5600 \cdot 1,4258 = 7984,48 \text{ din}$$

$$m = 12 \Rightarrow K_{12,3} = K_0 \cdot \left(1 + \frac{0,12}{12}\right)^{36} = K_0 \cdot (1 + 0,01)^{36} = K_0 \cdot I_{1\%}^{36} = 5600 \cdot 1,4308 = 8012,48 \text{ din}$$

Primer 2. Koji je iznos ukamaćen pre 3 godine uz 8% godišnje kamate i polugodišnje kapitalisanje ako je narastao na 20000 dinara?

Rešenje: Sada je krajnja vrednost kapitala $K_t=20000$ dinara, $p=0,08$, $n=3$ godine pa je

$$m = 2 \Rightarrow K_t = K_0 \cdot \left(1 + \frac{0,08}{2}\right)^6 = K_0 \cdot (1 + 0,04)^6 = K_0 \cdot I_{4\%}^6 \Rightarrow$$

$$K_0 = \frac{K_t}{I_{4\%}^6} = \frac{20000}{1,2653} = 15806,53 \text{ din}$$

Primer 3. Za koliko će godina iznos od 3800 dinara sa 6% kamate da naraste na 4543,35 dinara uz tromesečno kapitalisanje?

Rešenje: Sada je $K_t=4543,35$ dinara, $K_0=3800$ dinara, $p=0,06$, $m=4$ pa na osnovu Teoreme 7.2.2.1. važi sledeće:

$$K_t = K_0 \cdot \left(1 + \frac{p}{m}\right)^i \Rightarrow \frac{K_t}{K_0} = \left(1 + \frac{p}{m}\right)^i \Rightarrow \ln \frac{K_t}{K_0} = i \cdot \ln \left(1 + \frac{p}{m}\right) \Rightarrow i = \frac{\ln \frac{K_t}{K_0}}{\ln \left(1 + \frac{p}{m}\right)} =$$

$$\frac{\ln \frac{4543,35}{3800}}{\ln \left(1 + \frac{0,06}{4}\right)} = 12$$

Pošto broj $i=12$ predstavlja broj obračunskih perioda, vreme t dobijamo kada broj obračunskih perioda pomnožimo sa vremenom obračunskog perioda, tj.

$$t = 1 \bullet t_m$$

U ovom slučaju, kapitalisanje je tromesečno (odnosno $t_m = 3$ meseca) pa je $t(\text{mesečima}) = 12 \bullet 3 \text{ meseci} = 36 \text{ meseci}$, odnosno u godinama $t(\text{godinama}) = 3$ godine.

Složeni anticipativni obračun kamata

Anticipativan je obračun naziv za obračun kamata koji se uvek vrši na početku razdoblja ukamaćivanja od glavnice s kraja tog razdoblja. To bi zapravo značilo da Vi isti trenutak kada počnete štednju dobijete kamate s kraja razdoblja štednje. Kod anticipativnog obračuna kamata, kamate se obračunavaju na početku razdoblja ukamaćivanja u odnosu na glavicu s kraja tog razdoblja. Drugačije rečeno, pozajmili ste 100 eur 1.u mesecu, a kamatu za taj mesec plaćate odmah u napred tj. istog tog dana kada ste pozajmili. Uz složeni obračun kamata, za vrednosti glavnice tokom prve tri godine dobijemo

$$\begin{aligned} C_1 = C_0 + I_1 = C_0 + C_1 \frac{q}{100} &\Rightarrow C_1 = C_0 \frac{100}{100 - q} = C_0 \left(\frac{100}{100 - q} \right)^1, \\ C_2 = C_1 + I_2 = C_1 + C_2 \frac{q}{100} &\Rightarrow C_2 = C_1 \frac{100}{100 - q} = C_0 \left(\frac{100}{100 - q} \right)^2, \\ C_3 = C_2 + I_3 = C_2 + C_3 \frac{q}{100} &\Rightarrow C_3 = C_2 \frac{100}{100 - q} = C_0 \left(\frac{100}{100 - q} \right)^3. \end{aligned}$$

Induktivnim zaključivanjem dolazimo do formule za konačnu vrednost glavnice nakon n godina

$$C_n = C_0 \left(\frac{100}{100 - q} \right)^n$$

Primer 1. Ako neko pozajmi 1000,00 evra na tri godine uz godišnju kamatnu stopu 8 i složeni anticipativni obračun kamata, nakon isteka tog razdoblja moraće da vrati

$$C_3 = 1000,00 \cdot \left(\frac{100}{100 - 8} \right)^3 = 1284,21$$

Zaključak

Kamate kao sastavni deo finansijskih rashoda i prihoda za većinu preduzeća su jedna od ključnih komponenti dobitka ili gubitka. Stoga, gotovo da nema računovođa koji se barem posredno nisu bavili kamatama. Uprkos tome, stiče se utisak da se u praksi ovoj problematici mnogo manje pažnje posvećuje nego što je potrebno. Odgovarajući iznosi se suviše često uzimaju kao dati, neproblematični ili pak "nedodirljivi". Ovakva situacija se može barem delimično objasniti činjenicom da je pouzdanost znanja u oblasti obračuna kamata u proseku skromna. Isto se odnosi i na ostale

veštine, posebno u situacijama aktivnog suočavanja sa poslovnim partnerima koji se uglavnom plaše zamki koje u sebi skrivaju pojedini metodi obračuna kamata jer ne žele da rizikuju. Da bismo prevazišli ovakvo stanje neophodna su znanja koja se grubo mogu razdvojiti na ona koja su potpuno univerzalna, koja se mogu gotovo u neizmenjenom obliku primeniti na način prikazan u stranim udžbenicima iz finansijske matematike i ona koja su naročito srpski obojena i zahtevaju specifičan tretman.

Poslednjih je mnogo manje, skoro pa nedovoljno. Primeri dati u ovom radu upućuju na zaključak da je neophodno obratiti pažnju na razlike u obračunima prilikom procene prikladnosti i korektnosti primene određenog metoda obračuna kamata. Suočavanje sa stvarnim dugom je nešto što se ne može izbeći ako je dug već nastao. O zaduživanju se moralo voditi računa kod donošenja poslovnih odluka. Uz sve to, da bismo bili sigurni da naše preduzeće uredno može servisirati dug po kreditu i tekuće obaveze koje nastaju po tom osnovu, neophodno je uraditi poslovni plan koji će pomoći u donošenju ispravne odluke kada je u pitanju kreditno zaduženje, a potom i da uverimo kreditora da se radi o isplativom poslovnom poduhvatu. Drugim rečima, neophodno je razmotriti opravdanost investicije koja će se finansirati na ovaj način jer nepromišljena odluka može dugoročno opteretiti preduzeće.

Literatura

1. Erceg V., Metode gospodarskog racuna, Element, Zagreb, 2004.
2. Divjak B., Z. Erjavec, Financijska matematika, TIVA - FOI,Varazdin, 2007.
3. Pavić E., B. Sego, Jednostavni kamatni racun, Matematicko-zicki list (225), 2006, 15-25.
4. Pavi E., B. Sego, Slozeni kamatni racun, Matematicko-zicki list(226), 2006, 94-97.
5. Soric K., Matematika 3, Udzbenik za ekonomske skole, Skolska knjiga, Zagreb, 2004.
6. Sego B., Financijska matematika, Zgombic i partneri, Zagreb, 2008.
7. Alderighi, M., Nicolini, M., Piga, C.A. (2016) Targeting leisure and business passengers with unsegmented pricing. *Tourism Management*, vol. 54, no. 6, pp. 502-512.
8. Chen, Y., Ge, R., Zolotoy, L. (2017) Do corporate pension plans affect audit pricing? *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, vol. 13, no. 3, pp. 322-337.
9. Guizzardi, A., Pons, F.M.E., Ranieri, E. (2017) Advance booking and hotel price variability online: Any opportunity for business customers? *International Journal of Hospitality Management*, vol. 64, no. 6, pp. 85-93
10. Hsieh, T.P., Dye, C.Y. (2017) Optimal dynamic pricing for deteriorating items with reference price effects when inventories stimulate demand. *European Journal of Operational Research*, vol. 262, no. 1, pp. 136-150.

RELEVANTNI KNJIGOVODSTVENI SISTEMI SAVREMENOG PRIVREDNOG DRUŠTVA

Joao Kaputo¹, Bernardo Aureo²

Abstrakt

U savremenom poslovanju privrednih subjekata, relevantnost internih informacija zasniva se na potpunom i celishodno organizovanom sistemu računovodstvenog izveštavanja. Poznavanje relevantnih mogućnosti organizacije savremenih računovodstvenih sistema je veoma važna za funkcionisanje privrednog subjekta. U okviru poslovanja privrednog društva neophodno je pravilno implementirati računovodstveni sistem izveštavanja, tako da može da odgovori savremenim potrebama za informacijama svih korisnika informacija, a prvenstveno menadžmenta.

Ključne reči: računovodstvo, računovodstveni sistem, menadžment, organizacija, privredno društvo, informacija.

RELEVANT BOOKING SYSTEMS IN A MODERN COMMERCIAL SOCIETY

Abstract

In modern corporate bussines, importance and relevant of the internal data is based on the competed and organized accounting and finance reporting system. Knowing all relevant possibilities for organization of the modern accounting system is very immportant for normal mision of every company. In every company it is necessary to be created modern system of the financial reporting, which responding for all needs at the information aspects.

Ključne reči: accounting, accounting system, menagement, organization, company, information.

Uvod

Osnovni cilj ovog rada je da se sagleda kako je tekao razvoj računovodstva koje danas predstavlja peremanentni deo svih poslovnih sistema i bez kojeg bi bilo nezamislivo pratiti i sagledati poziciju i stanje bilo kog preduzeća. Za razliku od nekih davnih vremena kada su se promene u čovekovom “poslovnom” okruženju dešavale jako sporo i nije bilo preke potrebe za njihovim evidentiranjem, danas, u savremenim privrednim uslovima, te promene se dešavaju iz minuta u minut i naprosto je postalo obavezno njihovo praćenje i beleženje. Kako je osnovni cilj svakog privrednog subjekta ostvarivanje što povoljnijeg poslovnog

¹ Joao Kaputo, dipl. ekon., Oružane snage Republike Angole. Forças Armadas Angolanas, Rua 17 de Setembro, Luanda

² Bernardo Aureo, dipl. Inž. log. Inž., Oružane snage Republike Angole. Forças Armadas Angolanas, Rua 17 de Setembro, Luanda

rezultata, tako je zarad realizacije tog cilja neophodno praćenje stanja raspoloživih sredstava jednog privrednog subjekta. Upravo zahvaljujući računovodstvu, preduzeće u svakom trenutku može da sagleda svoju poziciju i shodno tome da planira dalje svoju poslovnu politiku u skladu sa svojim interesima. Računovodstvo je značajno sa aspekta sastavljanja izveštaja koji su relevantni za privredno društvo i na osnovu kojih ono donosi poslovne odluke ili, vrši ocenjivanje sprovedenih transakcija.

Još jedna veoma bitna uloga računovodstva je i ta što ono treba da služi kao podrška upravi preduzeća, bilo u eksternom, bilo u internom smislu. Eksterno računovodstvo ima za cilj da obezbedi informacije i ispunjava zahteve spoljnih korisnika, a naziva se još i finansijsko računovodstvo. S druge strane, osnovni zadatak internog računovodstva je da obezbedi sve potrebne informacije upravi preduzeća, a koje su prevashodno vezane za unutrašnji rad preduzeća. Ono se drugim rečima zove upravljačko računovodstvo.

Računovodstvo je danas dostiglo takav stepen razvoja da je u okviru njega razvijen čitav niz načela i principa. Od velike je važnosti i postojanje Međunarodnih računovodstvenih standarda koje donosi Komitet za međunarodne računovodstvene standarde, a kojih se veći deo zemalja dosledno pridržava. Danas je veoma teško uskladiti računovodstvenu praksu u uslovima aktuelne globalizacije. To proizlazi iz činjenice da računovođe, pre svega, govore različitim jezicima, ali i različito tumače transakcije i događaje koji se oko njih dešavaju.

Uloga računovodstva u savremenim uslovima poslovanja

U savremenoj računovodstvenoj literaturi, definiciji računovodstva se pristupa sa različitih stanovišta. Usled toga dolazi do određenih odstupanja kod pojedinih autora. Ovako, recimo, mnogi autori računovodstvo definišu kao skup postupaka čiji je zadatak vrednosno i količinsko obuhvatanje, kao i kontrola tokova novca i učinaka vezanih za preduzeće.³

Računovodstvo se može definisati i kao skup zadataka unutar subjekta kojim se sprovode određene transakcije zasnovane na finansijskim evidencijama koje treba prikupljati, razvrstavati, obračunavati, objavljivati i izveštavati o tim transakcijama.

Prema nekim autorima, računovodstvo predstavlja nauku o evidentiranju, razvrstavanju poslovnih transakcija i događaja prvenstveno finansijskog karaktera i veštinu sastavljanja izveštaja značajnih za određenog subjekta, kao i analize prezentovanih transakcija i događaja i prenošenje rezultata licima koja moraju doneti odluku ili dati ocenu.

Nasuprot ovom pristupu, R. Nikolajević-Teofanović nastoji da postavi opštu definiciju računovodstva koja bi bila zajednička za sve vrste i namene praktičnog računovodstva: „Računovodstvo predstavlja naučni metod kojim se obuhvataju, registruju, kvantitativno održavaju ekonomske transakcije u cilju izvlačenja ekonomskih zaključaka, kontrole i

³ Надовеза Б., Мајсторовић А., Милојевић И., *Раџуноводство и управљање трошковима*, Младост биро, Београд, 2006. стр. 12.

delovanja ekonomske aktivnosti. Računovodstvo se danas vrlo široko primenjuje i služi za kvantitativne analize kako u mikroekonomiji, tako i u makroekonomiji.⁴

Anlizirajući prethodne definicije računovodstva, može se reći da ono predstavlja skup međusobno usklađenih naučnih metoda o načinu evidentiranja ekonomskih promena, analize i kontrole efekata istih, kao i planiranja ovih efekata u budućnosti. Računovodstvena nauka ima i svoje konstitutivne elemente, a to su: knjigovodstvo, računovodstveno planiranje, računovodstvena analiza i računovodstvena kontrola. Više reći o ovim kategorijama biće nešto kasnije, nakon što se upoznamo sa istorijskim razvojem sistema knjigovodstva u okviru jedinstvenog koncepta računovodstva.

Sistemi knjigovodstva

U procesu razvoja knjigovodstvene teorije i prakse došlo je do formiranja različitih sistema knjigovodstva, koji su se razlikovali sa stanovišta zastupljenih principa, predmeta knjigovodstvenog evidentiranja, kao i zadataka koji su se knjigovodstvu postavljali. U savremenoj računovodstvenoj literaturi ne postoje potpuno usaglašena mišljenja u pogledu klasifikacije knjigovodstvenih sistema, ali se ipak može konstatovati da se većina autora slaže u tome da treba razlikovati sledeće sisteme knjigovodstva:

- prosti knjigovodstveni sistem ili prosto knjigovodstvo;
- kameralni knjigovodstveni sistem ili kameralno knjigovodstvo;
- dvojni knjigovodstveni sistem ili dvojno knjigovodstvo;⁵

U nastavku rada će biti reći o svakom od ovih sistema posebno.

Prosto knjigovodstvo

Osnovna karakteristika ovog knjigovodstva je njegova ograničenost koja se tiče evidentiranja stanja i promena na samo određenim vrstama sredstava i izvora sredstava. Tako se evidentiranje poslovnih promena ne vrši sa stanovišta njihovog ukupnog dejstva na sredstva i izvore sredstava pravnog subjekta koji taj sistem primenjuje, nego se registruju samo oni poslovni događaji koji deluju na promene stanja onih imovinskih delova koji su predmet knjigovodstvenog evidentiranja. S obzirom na takvo delimično i izolovano evidentiranje poslovnih događaja, u sistemu prostog knjigovodstva nije moguće utvrditi knjigovodstvene evidencije. U prostom knjigovodstvu javlja se evidentiranje gotovinskog prometa i dužničko-poverilačkih odnosa. Shodno tome postoje i odgovarajuće poslovne knjige, a to su: knjiga blagajne i knjiga dužnika i poverilaca. Za ovo knjigovodstvo je karakteristično i to da se stanje ukupnih sredstava i njihovih izvora utvrđuje inventarisanjem

⁴ Николајевић-Геофановић Р., *Теорија и методологија рачуноводства*, Савремена администрација, Београд, 1980. стр. 14.

⁵ Бердовић М., *Рачуноводство привредног друштва*, Институт за економику и финансије, Београд, 2005. стр. 45.

(popisivanjem) imovine na određeni dan. Podaci o popisu sredstava i izvora sredstava se unose u poslovnu knjigu koja se naziva knjigom inventara ili kraće inventarom. Ova knjiga predstavlja osnovu za utvrđivanje finansijskog rezultata, jer se u tom sistemu ne vodi posebna evidencija o prihodima i rashodima koji se ostvaruju tokom obračunskog perioda.

Stanje i kretanje novčanih sredstava u blagajni evidentira se u knjizi blagajne, u kojoj se na jednoj strani beleže uplate, a na drugoj isplate gotovine. Zbir uplata, uvećan za početno stanje, a umanjen za ukupne isplate, daje stanje gotovine u blagajni.

Potraživanja i obaveze evidentiraju se u knjizi dužnika i poverilaca. Dužnici i poverioci se mogu voditi u istoj knjizi, a mogu se voditi i odvojeno, i u ovom drugom slučaju postoje dve knjige: knjiga dužnika i knjiga poverilaca. Međutim, bez obzira da li se radi o jednoj ili dve knjige, evidencija se vodi tako da se za svakog dužnika, odnosno poverioca rezerviše posebna strana. Ta strana se sada deli na dva dela. Leva strana je dugovna i na njoj se evidentiraju dugovanja, dok je desna strana potražna i na njoj se beleže potraživanja.

Budući da se u prostom knjigovodstvu ne knjiže prihodi i rashodi, a ne vodi se evidencija o sredstvima i izvorima sredstava, finansijski rezultat utvrđuje se isključivo putem inventara. Inventar je prikaz sredstava u vidu jednostranog računa, do koga se dolazi popisom imovine i obaveza u užem smislu. On se sačinjava tako da se u njegovoj strukturi javljaju tri posebna dela: a) aktiva, b) pasiva i v) rekapitulacija.

U okviru aktive se unose sva sredstva kojima pravni subjekt raspolaže na dan popisa. U okviru pasive unose se sve obaveze u užem smislu reči, tj. obaveze prema trećim fizičkim ili pravnim licima, koje imaju određeni rok dospeća u kome se moraju izmiriti. U trećem delu, koji se odnosi na rekapitulaciju, vrši se obračun i utvrđivanje sopstvenih sredstava, odnosno čiste imovine, a čiji iznos se dobija tako što se od iznosa ukupne aktive odbije iznos pasive iskazan u obliku obaveza prema trećim fizičkim ili pravnim licima.

Za utvrđivanje finansijskog rezultata u prostom knjigovodstvu potrebno je da se inventar sačini na početku i na kraju poslovnog perioda za koji se želi ustanoviti rezultat. Ako se, pak, finansijski rezultat želi utvrditi za jednu poslovnu godinu, tada se mora raspolagati inventarom na početku i na kraju poslovne godine.

Kameralno knjigovodstvo

Naziv ovog knjigovodstva potiče od italijanske reči camera, što znači soba. Osnovna karakteristika kameralnog knjigovodstva se ogleda u tome da se težište knjigovodstvene evidencije javlja u evidentiranju prihoda i rashoda određenog pravnog subjekta. Ovakav pristup sistematskom oblikovanju knjigovodstvene evidencije zadržava određena obeležja nepotpunosti u pogledu evidencionog obuhvatanja poslovnih događaja u celini i na način njihovog delovanja na sredstva, izvore sredstava, prihode i rashode. Zbog toga određeni autori smatraju da kameralno knjigovodstvo predstavlja samo varijantu prostog knjigovodstvenog sistema.

S obzirom da se kameralno knjigovodstvo razlikuje od ostalih knjigovodstvenih sistema po svojim principima, predmetu i načinu evidentiranja poslovnih događaja, ono predstavlja

svojevrsan knjigovodstveni sistem. U literaturi se ovaj sistem naziva još i budžetskim ili administrativnim knjigovodstvom.

Kameralno knjigovodstvo težište stavlja na evidentiranje prihoda i rashoda, pa se stoga i knjiga u kojoj se prate prihodi i rashodi naziva glavnom knjigom kameralnog knjigovodstva. Pored glavne knjige, u okviru datog sistema postoje knjiga blagajne, knjiga tekući-račun, knjiga inventara i pomoćne knjige, u kojima se evidentiraju stanja i promene određenih materijalnih vrednosti.

Glavna knjiga kameralnog knjigovodstva podeljena je u dva dela. To su u stvari dve knjige od kojih je jedna knjiga prihoda, a druga knjiga rashoda. U knjizi prihoda vodi se evidencija o planiranim i ostvarenim приходima. Knjiga prihoda vodi se po partijama, a u okviru partije prihodi se raščlanjuju na pozicije. To znači da se u knjizi prihoda za svaku partiju i za svaku poziciju otvara poseban konto, odnosno grafički pregled koji ima dve kolone. U prvoj se upisuje planirani iznos prihoda, a u drugoj koloni se prati ostvareni iznos prihoda. Poređenjem iznosa leve i desne strane svake pozicije, odnosno partije, obezbeđuje se uvid u visinu naplate planiranih prihoda. Knjiga rashoda vodi se po istom principu. Svaka partija, a u okviru nje svaka pozicija ima svoj konto, koji takođe ima dve kolone. U prvoj koloni upisuju se planirani rashodi, a u drugoj evidentiraju izvršeni rashodi. Poređenjem iznosa planiranih i ostvarenih rashoda dobija se uvid o ostvarenim rashodima u odnosu na planirane. Pojedini autori navode da se u kameralnom knjigovodstvu umesto planiranih prihoda, odnosno rashoda uvode naređeni prihodi, tj. rashodi.

Kod ovog knjigovodstvenog sistema knjiga blagajne i knjiga tekućeg-računa vode se kao u prostom knjigovodstvu. Sve naplate u gotovini beleže se u kolonu uplata, a sve isplate gotovine beleže se u kolonu isplata knjige blagajne. Takođe, sve naplate koje se vrše preko tekućih-računa beleže se u kolonu naplate, a sve isplate sa tekućeg-računa beleže se u kolonu isplata knjige tekući-račun. Što se tiče glavne knjige, u njoj se, u okviru knjige prihoda, evidentiraju sve naplate iz knjige blagajne i knjige tekući-račun koje imaju karakter naplaćeih prihoda, dok se u knjiga rashoda prenose sve one isplate iz knjige blagajne, odnosno knjige tekući-računa koje imaju karakter rashoda.

Knjiga inventara je povezana knjiga u koju se upisuju sve stvari i objekti kojima raspolaže subjekt za koji se vodi knjigovodstvo. Ovde se za svaku vrstu predmeta u knjizi inventara otvara posebna strana. Na toj strani se evidentiraju svi predmeti te vrste i to po inventarskom broju koji se čak stavlja i na sam predmet. Pored naziva predmeta i njegovog inventarskog broja, neophodno je da se još evidentira i: nabavna vrednost, datum nabavke i mesto korišćenja, a pored toga, može se beležiti od koga je predmet nabavljen, u kakvom je fizičkom stanju, izvršene opravke, itd.

Kao pomoćne knjige ovog knjigovodstva navode se knjiga dužnika i poverilaca, kao i knjiga materijalnih vrednosti koje ne spadaju u osnovna sredstva (npr. knjiga kancelarijskog materijala).

Dvojno knjigovodstvo

Osnovna karakteristika dvojnog knjigovodstva ja ta što se knjigovodstvenom evidencijom integralno obuhvataju svi poslovni događaji, odnosno prate njihovi efekti na sredstvima,

izvorima sredstava, prihodima i rashodoma, i to u celini i po uzajamnoj povezanosti. Na ovaj način knjigovodstvena evidencija registruje sva ekonomska zbivanja koja su nastala u procesu kretanja sredstava, izvora sredstava i ostvarenog rezultata poslovanja.

Dvojno knjigovodstvo predstavlja celovit sistem knjigovodstvene evidencije koji se odlikuje:

- istovremenim dvostranim evidentiranjem promene na dva računa,
- ugrađenim automatskim kontrolnim sistemom,
- stalnošću i neprekidnošću,
- hronološkim praćenjem promena
- sistematičnošću.⁶

U dvojnomo knjigovodstvu svaki poslovni događaj knjiži se istovremeno i u istom iznosu na najmanje dva računa, i to: na jednom računu na levoj, a na drugom računu na desnoj strani. Odatle i potiče naziv dvojno knjigovodstvo.

Dvostrano knjiženje svakog poslovnog događaja dolazi otuda što se svaka faza obrta sredstava odražava kretanjem u dva pravca. Na primer, nabavka materijala (pretvaranje novčanog oblika sredstava u robni oblik) izaziva povećanje zaliha materijala i smanjenje novčanih sredstava. Stoga će se ovaj poslovni događaj knjižiti na levoj (dugovnoj) strani računa zaliha materijala i na desnoj (potražnoj) strani računa blagajne. Predaja materijala u proizvodnju (pretvaranje robe jedne upotrebne vrednosti u robu druge upotrebne vrednosti) povećava vrednost sredstava u obliku proizvodnje u toku, a smanjuje vrednost sredstava u obliku zaliha materijala. Završetak proizvodnje proizvoda jedne upotrebne vrednosti sada predstavlja povećanje vrednosti sredstava u obliku zaliha gotovih proizvoda, a smanjuje vrednost proizvodnje u toku. Zbog toga će se ova poslovna promena knjižiti na levoj (dugovnoj) strani računa zaliha gotovih proizvoda i na desnoj (potražnoj) strani računa proizvodnja u toku. Prodaja gotovog proizvoda za gotovinu predstavlja povećanje vrednosti sredstava u obliku novca i smanjenje sredstava u obliku gotovih proizvoda.

U toku ovog procesa dolazi i do pojave redovnih prihoda, tj. redovnih rashoda koji takođe predstavljaju predmet knjigovodstvene evidencije. Pored redovnih prihoda i rashoda na posebnim računima evidentiraju se i vanredni i ostali prihodi kao i vanredni i ostali rashodi. Nastali rashodi evidentiraju se na levoj strani računa rashoda, a ostvareni prihodi na desnoj strani računa prihoda. Razlika između desne strane računa prihoda i leve strane računa rashoda predstavlja oblik finansijskog rezultata.

Do povećanja sredstava može doći i po osnovu pozajmljivanja od poverilaca. Tako na primer, ako se novčana sredstva pribave od poverilaca, taj poslovni događaj biće evidentiran na levoj strani odgovarajućeg računa novčanih sredstava i na desnoj strani računa poverilaca. Dakle, novčana sredstva su povećana, a to povećanje potiče, odnosno njegov izvor pokazuje račun poverilaca, jer su obaveze prema poveriocima (što pokazuje desna strana računa poverioca) u istom iznosu takođe povećane. Isto tako, do smanjenja sredstava dolazi i zbog

⁶ Glen A., *Corporate Financial Management*, Second Edition, FT Prentice Hall, 2002. p. 56

vraćanja pozajmljenih sredstava. Kada se vraća pozajmica, knjiženje se obavlja tako što se vraćeni iznos novčanih sredstava knjiži na levoj strani računa poverilaca, što znači da se obaveze prema poveriocima smanjuju i na desnoj strani odgovarajućeg računa novčanih sredstava, što znači da su sredstva u obliku novca smanjena.

Dvostrani sistem knjiženja svakog poslovnog događaja ne samo da obezbeđuje praćenje kretanja sredstava iz jedne faze ciklusa reprodukcije u drugu već istovremeno omogućuje utvrđivanje finansijskog rezultata i evidentiranje porekla (izvora) raspoloživih sredstava. Dvostrano knjigovodstvo obezbeđuje automatsku kontrolu na više načina. Jadan od osnovnih automatizama u kontroli ispravnosti knjiženja potiče iz principa dvojnog knjigovodstva da se svaki poslovni događaj u istom iznosu knjiži najmanje na dva računa. Jednom se to knjiženje vrši na levoj, a drugi put na desnoj strani. Tako, zbir svih iznosa proknjiženih na desnoj strani mora biti jednak zbiru svi knjiženja na levoj strani i obratno. Ukoliko se pojavi razlika između ta dva zbira, to je siguran znak da postoji greška u knjiženju.

Permanentnost i sistematičnost dvojnog knjigovodstva se ogleda u tome što se poslovni događaji razvrstavaju, tj. evidentiraju: po redosledu nastanka i po predmetu i karakteru.

Evidentiranje po redosledu nastanaka znači da se poslovni događaji knjiže hronološkim redom, tj. onim redom kojim su i nastajali.

Sistemizacija po predmetu znači da se odredi na koje se račune poslovni događaj odnosi, dok sistemizacija po karakteru znači odrediti da li poslovni događaj izaziva smanjenje ili povećanje stanja na tim računima.

Sveobuhvatnost dvojnog knjigovodstva se ogleda u tome što su knjigovodstvenom evidencijom obuhvaćeni svi pojavnici oblici sredstava, sve vrste izvora sredstava, svaka vrsta rashoda i svaka vrsta prihoda. Vođenje dvojnog knjigovodstva zasniva se na vođenju određenih evidencija i to: dnevnika, glavne knjige i pomoćnih knjiga.

Dnevnik služi da se preko njega podaci iz glavne knjige prenose u bilans stanja. Dnevnik je instrument koji služi za hronološku evidenciju nastalih ekonomskih promena.⁷ U dnevniku se ekonomske peomene kontiraju, što znači da se određuje račun na kojima promene teba zabeležiti kao i strane računa na kojima će promena biti obuhvaćena.

Glavna knjiga predstavlja sistematsku evidenciju o tome koje su se ekonomske peomene u vezi sa nekom računovodstvenom kategorijom desile i kakvo je trenutno stanje. Njen glavni nedostatak je taj što se na osnovu nje ne može zaključiti koje su poslovne promene nastale u preduzeću kao ni celina knjigovodstvenog stava.

Pomoćne knjige se u sistemu dvojnog knjigovodstva mogu ali i ne moraju koristiti. One se koriste u slučaju kada je obim poslovanja preduzeća veliki što dovodi do ugroženosti preglednosti glavne knjige. Tada firme za pojedine imovinske delove otvaraju posebne račune i izdvajaju ih iz glavne knjige, i za njih vode pomoćne evidencije. U cilju utvrđivanja

⁷ Надовеза Б., Мајсторовић А., Милојевић И., *Раководство и управљање трошковима*, Београд, 2006. стр. 42

saglasnosti između glavne knjige i pomoćnih knjiga za svaku pomoćnu knjigu otvara se prometni list koji predstavlja spisak svih pojedinačnih računa koji pripadaju jednom sintetičkom računu sa pogledom prometa i salda.

Mesto računovodstva u organizacionoj strukturi preduzeća i veze sa ostalim funkcijama

Uopšte posmatrano, može se reći da su sve teorije onoliko korisne koliko nas oslobađaju zabluda u pogledu zakonomernosti odnosa između pojedinih pojava i njihovih uzroka. U savremenim uslovima teorije su usmerene ne samo ka razumevanju određenih pojava nego i ka iznalaženju načina da se njima upravlja. U tom cilju stvaraju se i razvijaju odgovarajući uprošćeni teorijski (misaoni) modeli sa matematički formulisanim parametrima i algoritmima ponašanja. Njihova upotreba omogućuje da se raznim matematičkim metodama eksperimentalno proveravaju mogući ishodi u slučaju da se usvoji, donese ili ostvari bilo koja od varijanti neke upravljačke odluke. Osim toga, ovi modeli omogućuju da se na osnovu odluke o odgovarajućem broju osnovnih parametara, upotrebom kompjutera razrađuju planske projekcije i dispozicije za izvršavanje i dinamičku kontrolu mnogih, čak veoma složenih, radnih procesa.

Na sistematski uređenim sadržajima računovodstva, u savremenim uslovima, moguće je izgraditi modele čijom upotrebom, praktično obavljanje poslovnih i uopšte ekonomskih aktivnosti, može da se unapred sagleda i koordinira, kontroliše i reguliše u toku ostvarivanja.⁸ Drugim rečima, upotrebom takvih modela stvaraju se uslovi za uklanjanje, ili bar za bitno smanjenje neizvesnosti i rizika u pogledu krajnjeg ishoda budućih aktivnosti. To sada otvara sasvim nove perspektive sa stanovišta uspešnog upravljanja ekonomskim procesima na svim nivoima.

Poslednjih godina računovodstvu, kao teorijskoj disciplini u sklopu ekonomske nauke, poklanja se velika pažnja. Teorijska istraživanja računovodstva se sve više orijentišu ka njegovoj upotrebi kao osnove:

- 1) za modelovanje sistema optimalnog upravljanja poslovnim i uopšte ekonomskim procesima po koncepciji i metodama dinamičkog programiranja;
- 2) za modelovanje sistema dinamičke kontrole, regulacije i koordinacije poslovnih i uopšte ekonomskih procesa koji su u funkcionalnoj i interesnoj međuzavisnosti i to, u realnom vremenu i po principu povratne sprege, i
- 3) sa stanovišta sistemskog pristupa modelovanju, projektovanju i ostvarivanju organizacije i upravljanja u relativno autonomnim radnim sistemima i u celini sistema društvene reprodukcije.

Danas se sa sigurnošću može tvrditi da se finansijsko-materijalnim i uopšte ekonomskim procesima više ne može vladati na stari način, odnosno zastarelim sredstvima i metodama.

⁸ Stephen R., Westerfield R., Jordan B., *Fundamentals od Corporate Finance*, Sixth Edition, Mc Graw-Hill Irwin, 2003. p. 346.

Ukupni zadatak preduzeća se prema srodnosti može podeliti na više grupa. Svaka grupa srodnih zadataka predstavlja funkciju. Neke od osnovnih funkcija preduzeća su: nabavka, proizvodnja, prodaja, finansiranje, računovodstvo i upravno-rukovodeća funkcija.

Funkcije: nabavka, proizvodnja, prodaja i finansiranje međusobno su povezane i uslovljene. Proces nabavke npr, ne može da započne bez obezbeđenja novca, što znači procesu nabavke prethodi proces finansiranja, odnosno pribavljanja novčanih sredstava. Tako isto, proces proizvodnje ne može da otpočne ako nije završen proces nabavke, jer u tom slučaju nisu stvoreni uslovi za proizvodnju (sredstva za rad, predmeti rada i radna snaga). Zatim, proces prodaje ne može otpočeti ako tokom procesa proizvodnje nisu stvorene nove upotrebne vrednosti (gotovi proizvodi). I na samom kraju, finansiranje ne može da obavi drugi deo svog zadatka (vraćanje sredstava) ako prodaja nije izvršena. Ako se ove navedene funkcije postave kao poslovni proces, tada nužno sledi zaključak da on otpočinje i završava finansiranjem, pa se, shodno tome, poslovni proces ne može ni početi ni završiti bez finansiranja.

Odvijanje poslovnog procesa u kontinuitetu obezbeđuje upravna i rukovodeća funkcija. Da bi ova funkcija uspešno izvršavala ove zadatke, potrebni su tačni podaci, odnosno informacije o odvijanju poslovnih događaja. Budući da je računovodstvo to koje prati poslovne procese, ono raspolaže potrebnim informacijama i u mogućnosti je da organima upravljanja i rukovođenja pruži informacije o odvijanju procesa poslovanja. Može se, dakle, zaključiti da računovodstvena funkcija indirektno uslovljava poslovne procese, pa se može govoriti o međuzavisnosti računovodstva i svih ostalih funkcija.

Računovodstvo ima zadatak da u svakoj funkciji prati poslovne događaje koji imaju dejstvo na sredstva, njihove izvore, prihode i rashode. Sve to se vrši na osnovu verodostojnih događaja koji se evidentiraju na mestu njihovog nastanka. Da bi ti dokumenti bili upotrebljivi u knjigovodstvu, računovodstvo zajednički sa svakom funkcijom, a ponekad i samostalno, utvrđuje formu i sadržinu svakog dokumenta. U tome se ogleda značajnost veza računovodstva sa ostalim funkcijama.

Zaključak

Poslovanje jednog preduzeća ne može se zamisliti bez postojanja računovodstva koje igra ulogu registratora poslovnih događaja, a predstavlja i izvor mnogobrojnih poslovnih informacija. Ono služi sagledavanju stanja sredstava i njihovih izvora, kao i utvrđivanju finansijskih rezultata poslovanja, koji su neophodni za uspešno poslovanje preduzeća u savremenim uslovima. Društveno saznanje o neophodnosti računovodstva izraženo je u zakonskoj obavezi svakog preduzeća da organizuje računovodstvo, koje se javlja kao jedna od ravnopravnih funkcija u njegovom sklopu.

S obzirom da računovodstvo raspolaže podacima o sredstvima, njihovom poreklu, nameni, korišćenju i kretanju, ostvarenim rezultatima rada i izvršenim postavljenim zadacima, ono je dužno da organima upravljanja i rukovođenja neprestano pruža podatke o svim događajima iz tog područja, a sve u cilju obezbeđenja uslova da tekuća poslovna politika preduzeća bude zasnovana na realnim pokazateljima ukupnog ekonomskog i finansijskog

stanja. Zahvaljujući ovakvoj ulozi računovodstva, organi rukovođenja stalno imaju uvid u ostvarivanje postavljenih zadataka.

Ako se inflacija, anarhija u sistemu cena i druge negativne pojave i disfunkcije u sistemu društvene reprodukcije javljaju kao stihija i kao sila iznad društva, onda je sasvim sigurno da za to dobar deo krivice pada na sistem računovodstva, na njegov status i način upotrebe. Bez uspešnog ostvarivanja finansijskog upravljanja u preduzećima, kao radnim sistemima, nije moguće da se održi ni strukturalna ni opšta ravnoteža, a time i stabilnost u sistemu. Upravo je računovodstvo jedini instrument koji može da postane osnova finansijskog upravljanja razvojem i poslovnjem u savremenim uslovima. Takav odnos prema računovodstvu omogućava da se ono i teoretski i pragmatički veoma brzo prilagodi i osposobi za nove mnogo šire, složenije i dinamičnije zadatke. To, svakako nalaže da se ono mora osloniti na nove informatičke i druge savremene tehnologije. Dometi potencijalnih mogućnosti upotrebe novih teorija i tehnologija u vođenju i upotrebi računovodstva su tako veliki da se svako dalje oklevanje u pogledu upotrebe može oceniti kao društveno štetno.

Literatura

1. Bandin J., Dmitriović-Šaponja L.J., Marcikić S., Računovodstvo, Subotica, 2001.
2. Berdović M., Računovodstvo privrednog društva, Institut za ekonomiku i finansije, Beograd, 2005.
3. Glen A., Corporate Financial Management, Second Edition, FT Prentice Hall, 2002.
4. Nadoveza B., Majstorović A., Milojević I., Računovodstvo i upravljanje troškovima, Mladost biro, Beograd, 2006.
5. Nikolajević-Teofanović R., Teorija i metodologija računovodstva, Savremena administracija, Beograd, 1980.
6. Radovanović R., Jovanović V., Tatić V., Računovodstvo, Beograd, 1994.
7. Stanišić M., Računovodstveni informacioni sistemi, Beograd, 2000.
8. Stephen R., Westerfield R., Jordan B., Fundamentals of Corporate Finance, Sixth Edition, Mc Graw-Hill Irwin, 2003.

MARKETING KONCEPT ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA

Jovana Stokanović¹

Abstrakt

Životni ciklus i životni vek proizvoda ne treba mešati. Životni ciklus prati proizvod od prvog trenutka kada se pojavi na tržištu, pa sve do momenta kada se donese odluka o povlačenju istog iz prodaje. U tom smislu govori se o fazama životnog ciklusa proizvoda, kroz koje prolazi svaki proizvod koji neko preduzeće predstavi na tržištu. Životni ciklus može biti kratak, ali može potrajati i decenijama. Izučavanje proizvoda i tražnje za proizvodom realizuje se takozvanim konceptom životnog ciklusa proizvoda. Ovo je ujedno osnova za unapređivanje proizvoda, uvođenje novih, i njihovo stalno prilagođavanje zahtevima potrošača.

Ključne reči: *životni ciklus proizvoda, faze životnog ciklusa proizvoda.*

MARKETING CONCEPT OF LIFE CYCLE OF PRODUCTS

Abstract

The life cycle and lifetime of the product should not be mixed. The life cycle follows the product from the moment it appears on the market until the moment when a decision is taken to withdraw it from the sale. In this respect, the phases of the product life cycle are discussed, through which each product is presented by a company on the market. The life cycle may be short, but it may take decades. The study of products and demand for a product is realized with the so-called product life cycle concept. This is also the basis for product improvement, introduction of new ones, and their constant adaptation to the demands of consumers.

Ključne reči: *product life cycle, product life cycle phases.*

Uvod

Marketing kao naučna disciplina dobija na značaju tek u 20. veku, što ga svrstava u mladu ekonomsku nauku. Ovo je ujedno i ekonomski proces, poslovna aktivnost, ali i poslovna koncepcija. Danas, u savremenom društvu, značaj ove discipline sve više raste. Marketing je zapravo kompromis između proizvođača i potrošača. Ovim se omogućava zadovoljenje potrebe i proizvođača i potrošača, i prodavca, ali i kupca. Naime, proizvođači istraživanjem tržišta stižu uvid u potrebe i kupovnu moć potrošača, i proizvode proizvod koji može te uslove ispuniti. Na taj način će sebi osigurati zaradu, pa se može reći da se radi o „dobitnoj kombinaciji“. Marketinška

¹ Jovana Stokanović, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

konceptija uzima u razmatranje izvesne taktičke marketinške instrumente², kako bi se na ciljnom tržištu ostvarili željeni rezultati. Ovo je poznato kao marketinški miks, ili „4P“ (eng. Product, Price, Promotion, Place). Imajući u vidu važnost proizvoda kao instrumenta marketinškog miksa, jasno je da se njemu posvećuje posebna pažnja. Faze životnog ciklusa proizvoda su sledeće:

1. Faza nastanka i uvođenja proizvoda
2. Faza rasta i razvoja
3. Faza zrelosti, stabilnosti i saturacije
4. Faza opadanja i starosti³.

Faza nastanka i uvođenja proizvoda

U savremenim uslovima, nezamislivo je da se novi proizvod uvede bez prethodno sprovedenog istraživanja tržišta u smislu zahteva i potreba kupaca. Zato i ne čudi što se u pojedinim izvorima nailazi na fazu istraživanja i razvoja kao prvu etapu. Istraživanje je jako skup poduhvat i obično traje jako dugo. Preduzeća koja su lideri na tržištu sprovode konstantno istraživanje, pri čemu zahtevaju od kupaca da ocene proizvod, navedu ono što im se dopada, ono što im se ne dopada i daju sugestije za njegovo unapređenje.

Usko gledano, istraživanje ne donosi direktnu ekonomsku korist preduzeću, već samo stvara velike troškove. Dobrobit koju donosi istraživanje osetiće se u narednom periodu, kada proizvod počne da zadovoljava potrebe kupaca i kada njegova prodaja počne da raste. Što se tiče same faze nastanka i uvođenja, prema tradicionalnom shvatanju, radi se o prvoj fazi životnog ciklusa proizvoda. Ova faza je jako teška za proizvođača. Proizvod se po prvi put pojavljuje na tržištu, što znači da tek treba da osvoji srca potrošača. Ulaganja su velika, a efekti niski. Rizik od neprihvatanja je veoma visok. Reč koja, makar iz perspektive proizvođača i prodavca, karakteriše ovu fazu jeste neizvesnost. U većini slučajeva, na samom početku se posluje sa gubitkom, a naknadno, ukoliko pozicioniranje bude uspešno, prihvatiće početi da rastu. Promovisanje proizvoda u ovoj fazi posebno dobija na značaju. S obzirom na to da se proizvod pojavljuje po prvi put, mora se obezbediti da kupci budu obavešteni o toj pojavi, i to različitim propagandnim materijalom. Međutim, i pravilan odabir kanala prodaje takođe može imati odlučujuću ulogu.

Koji je cilj prve faze?

Marketinški cilj u ovoj fazi jeste ostvarivanje prvog kontakta, predstavljanje kupcima. Kupci mogu veoma sporo reagovati na pojavu novog proizvoda. Ovo naročito dolazi do izražaja ukoliko se radi o uvođenju supstituta, a ne o potpuno novom proizvodu. Psihologija kupaca kaže da je to zato što su kupci često nepoverljivi prema novim

² Cvijanović, D., *Marketing u turizmu*; Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Novi Sad, 2012., str. 35

³ <https://www.biznis-akademija.com/zivotni-ciklus-proizvoda> , pristupljeno dana 25.03.2018. u 23.20

proizvodima, obično su lojalni jednom proizvođaču pa ne žele da eksperimentišu, jednostavno su nezainteresovani ili neinformisani. Postoje i takozvani kupci – pioniri, koji vole inovacije. Ovi kupci uživaju u isprobavanju novih proizvoda i obično su oni ti koji informišu druge potrošače (svoje poznanike, prijatelje) o novom proizvodu.

Faza rasta i razvoja

Druga faza životnog ciklusa jeste faza rasta i razvoja. Rast se u ovom slučaju odnosi na prodaju i na stav potrošača prema novom proizvodu. Dakle, ako proizvod „doživi“ ovu fazu, to znači da je prihvaćen na tržištu i da naponi preduzeća nisu bili uzaludni. Najzad dolazi do rasta prodaje, a samim tim i do ostvarivanja prihoda. Ukoliko je u prethodnoj fazi ostvarivan gubitak, finansijski rezultat postepeno prelazi na pozitivnu stranu i raste. Interesovanje kupaca je sve veće, proizvod sve prihvaćeniji. Najzad, ovo istovremeno privlači i pažnju konkurencije, tako da u zdravoj tržišnoj privredi ovo doprinosi zanimljivosti tržišne utakmice. Pomno se vrši i mikroekonomska analiza, i u skladu sa rezultatima se formiraju cene. U fazi intenzivnog rasta prodaje cene mogu imati tendenciju pada, ali samo do izvesne granice. Takođe, i obim prodaje će se povećavati dok god svaka jedinica prodatog proizvoda ima pozitivan efekat po preduzeće, to jest, dok god se za svaku prodatu jedinicu ostvaruje prihod. Međutim, obim prodaje se naročito prati u narednoj fazi. U ovoj je marketinški cilj postizanje određenog tržišnog udela. Kako bi se proizvod učvrstio i ojačao na tržištu, preduzeće preduzima različite korake, poput zauzimanja novog tržišnog segmenta ili dodavanja nove karakteristike proizvodu, koja će ga diferencirati u odnosu na konkurentne proizvode sličnog tipa⁴. Svrha ovoga je uspešno pozicioniranje u svesti kupca. To, dakle, znači kreiranje željene percepcije u svesti kupca.

Faza zrelosti, stabilnosti i saturacije

Faza zrelosti je za preduzeće ujedno i najveći izazov. Polet koji je ostvaren do ove faze postepeno usporava, porast profita se sve manje dešava. Najveći broj proizvoda koji su trenutno na tržištu je već u ovoj fazi. Već je ranije pomenuto da je u ovoj fazi akcenat na ostvarivanju profita i praćenju obima prodaje. U ranijim fazama životnog ciklusa, obim prodaje se prati sa zadovoljstvom, jer najčešće ima tendenciju rasta. U ovoj fazi, taj rast je minimalan ili stagnira. Ova je faza najduža, a svako preduzeće teži da je dodatno produži. Teško je dostižna, ali je u suštini ovo kruna svih uložениh napora za konkretan proizvod. Faza zrelosti se može raščlaniti na tri faze:

- Faza rasta zrelosti
- Faza stabilne zrelosti
- Faza opadanja zrelosti.

Rast zrelosti se može okarakterisati kao međufaza, gde se sigurnim koracima ide ka zrelosti, ali ona još uvek nije dostignuta. Stabilna zrelost je zrelost u pravom smislu, a

4

kriva profita i kriva obima prodaje imaju oblik gotovo ravne linije, uz minimalne oscilacije. Ovu fazu karakteriše ispunjenost svih postojećih kanala prodaje. Velika većina kupaca je već isprobala proizvod. Nakon dostizanja svog maksimuma, kriva profita postepeno dobija silaznu putanju, a i kriva obima prodaje. Ovo neminovno vodi ka fazi opadanja zrelosti, ali i samoj četvrtoj fazi životnog ciklusa proizvoda, i povlačenju proizvoda sa tržišta.

Faza opadanja i starosti

Kako sam naziv kaže, ovu fazu karakteriše kontinuirani pad prodaje i profita. Ukusi potrošača se menjaju, konkurencija napreduje, a samim tim dolazi i do promena na tržištu. Potrebe kupaca su zadovoljene, zasićene, tako da je često jedino rešenje za dalji opstanak preduzeća na tržištu u ovom trenutku uvođenje novog proizvoda. Uvođenje novog proizvoda može biti i rezultat želje preduzeća da ponovo skrene pažnju na sebe, na primer, proširenjem asortimana. Ipak, uvođenje novog proizvoda neće produžiti životni ciklus već postojećeg proizvoda koji je već zašao u fazu opadanja i starosti. Ovu fazu prati povlačenje pojedinih marki i odumiranje proizvoda.

Kako proceniti pravi trenutak za povlačenje proizvoda?

Na bazi mikroekonomske analize se potvrđuje da troškovi proizvodnje, marketinga i prodaje prevazilaze prihode. Prirodna reakcija je prestanak proizvodnje tog proizvoda. Ovim bi trebalo stvoriti uslove za kreiranje novog proizvoda i otpočinjanje ciklusa iznova. Povlačenje ne nastaje naglo. Asortiman koji se u ovoj fazi nudi jeste skup najbolje prodavanih modela. Konkurencija je ograničena. Preduzeće odlučuje hoće li ostati na istom tržištu ili će novi proizvod plasirati na nekom drugom tržištu. Nažalost, za neka preduzeća, ova faza opadanja može biti fatalna, pa nestanak proizvoda može značiti prestanak poslovanja.

Ovakva odluka može biti doneta isključivo od strane upravljačkog vrha, ali, prema statistici, najčešće se ovi proizvodi ponovo nađu na silaznoj putanji mnogo brže nego što se to od njih očekuje.

Zaključak

Navedene faze predstavljaju teorijsko poimanje koncepta životnog ciklusa proizvoda. Stvarnost je drugačija. Svaki proizvod je priča za sebe. Postoje proizvodi koji dožive naglu ekspanziju pa vrlo brzo dostižu fazu zrelosti i u njoj se zadrže decenijama. Takođe, ima i onih proizvoda koji su u startu osuđeni na propast. Značaj ovog koncepta zavisi od sposobnosti preduzeća da pravilno oceni u kojoj se fazi nalazi svaki proizvod, a i da pravilno predvidi faktore koji će uticati na pozitivna ili negativna pomeranja proizvoda. Ne sme se zanemariti istraživanje tržišta (iako na slici nije navedeno), jer se odatle formira polazna osnova i njome utvrđuju prve smernice. Mudro treba iskoristiti sve komponente marketing miksa. Treba stvoriti snažnu promociju, kreirati zvučnu poruku koja će sve asociirati na proizvod (kao, na primer: NIKE – Just do it). Treba pravilno formirati cenu, i optimalno je prilagođavati

jer je to najfleksibilniji od sva četiri instrumenta. Ono što je najvažnije, proizvod diferencirati trajno, jer to doprinosi dugotrajnijoj fazi zrelosti (kao što je, recimo, prva asocijacija na „Volvo“ vozila bezbednost putnika, i tako je decenijama).

Praksu treba unapređivati teorijskim saznanjima, a teoriju što više približiti praksi. Praćenje potreba kupaca, njihovih interesovanja i preferencija u velikoj meri omogućava ujednačavanje teorije i prakse u pogledu primene koncepta životnog ciklusa proizvoda, a tome dodatno doprinosi razvoj savremenih tehnologija, kojima se ovaj postupak značajno modernizuje i skraćuje.

Literatura

1. Ačić, J., Hanić, H., Lovreta, S., Marketing, udžbenik za 4. godinu srednje ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2012.
2. Cvijanović, D., Marketing u turizmu; Poljoprivredni fakultet, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Novi Sad, 2012.
3. <https://www.biznis-akademija.com/zivotni-ciklus-proizvoda>
4. http://apeironsrbija.edu.rs/Centar_za_izdavacku_djelatnost/Radovi/Specijalisticki/VesnaPopovic1.pdf
5. http://apeironsrbija.edu.rs/Centar_za_izdavacku_djelatnost/Radovi/Specijalisticki/dinobejdic.pdf
6. <http://www.mcb.rs/blog/svaki-proizvod-ima-svoj-zivot-ivan-duric-konsultant-menadzment-centar-beograd/>
7. http://www.link-elearning.com/lekcija-Marketing-miks-i-marketing-novih-proizvoda_5891

MARKETING KONCEPT UPRAVLJANJA TROŠKOVIMA POSLOVNIH SUBJEKATA

Duško Jovanović¹, Radovan Klincov²

Abstrakt

Proizvodnja novih proizvoda tj. pružanje usluga dovodi do raznovrsnih troškova. Zbog toga poznavanje troškova podrazumeva njihovu klasifikaciju prema nekom od kriterijuma, čiji je izbor uslovljen u prvom redu ciljem izučavanja. Za potrebe računovodstva značajne su klasifikacije troškova prema njihovom poreklu, po funkcionalnim područjima, prema načinu ukalkulisavanja u cenu koštanja gotovih proizvoda i usluga i prema načinu reagovanja na promene obima proizvodnje.

Ključne reči: *marketing, upravljanje, troškovi, poslovni subjekt.*

MARKETING CONCEPT OF MANAGEMENT OF COSTS OF BUSINESS ENTITIES

Abstract

Production of new products ie providing services leads to a variety of costs. Therefore knowledge of costs implies their classification according to one of the criteria, the choice of which is conditioned first of all by the aim of the study. For accounting purposes, the classification of costs according to their origin, functional areas, the way of calculating the cost of the cost of finished products and services and the way of reacting to the volumes of production volumes are significant.

Ključne reči: *marketing, management, costs, business entity.*

Uvod

Troškovi predstavljaju u novcu izraženu vrednost utrošenog rada kao i svih sredstava i dobara koja su u preduzeću potrošena u cilju proizvodnje novih proizvoda ili radi ostvarenja novih učinaka. Pored toga, u troškove spadaju i odgovarajući troškovi proizvodne pripremljenosti uslovljeni kapacitetom preduzeća.

Glavna namena ovog rada je da čitaocima što više približi pojam troškova, njihovo kretanje kao i savremeno upravljanje troškovima. Nalazimo se u vremenu velikog i veoma brzog razvoja privrede, što za sobom povlači sve više inovacija u razvoju ekonomije i monetarne politike na državnom nivou. Samim tim dolazi do razvoja velikog broja preduzeća u različitim granama privrede i do različitih oblika poslovanja. Zajedničko svim preduzećima i svim državnim institucijama jesu različite

¹ Vanredni profesor dr Duško Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Karađorđeva br. 50, Kragujevac, Srbija

² Redovni profesor dr Radovan Klincov, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, BiH

vrste troškova. U ovom napisu razmotrićemo osnovne strukture troškova, primere korišćenja, minimiziranja, kao i upravljanja troškovima na različite načine.

Klasifikacija troškova

Prema poreklu, razlikuju se tzv. prirodne vrste troškova u koje spadaju:

1. troškovi materijala
2. troškovi otpisa osnovnih sredstava
3. troškovi proizvodnih usluga
4. troškovi ličnih dohodaka, plata ili zarada
5. troškovi neproizvodnih usluga.

Sa aspekta funkcije u preduzeću, troškovi se grupišu na:

1. troškove nabavke
2. troškove proizvodnje
3. troškove prodaje i
4. troškove upravljanja i finansiranja.

U zavisnosti od toga kako se računavaju u cenu koštanja, razlikuju se direktni ili pojedinačni i indirektni ili opšti troškovi.

Direktni (pojedinačni) troškovi su svi oni troškovi za koje se pouzdano zna kojim nosiocima troškova pripadaju pa se, nakon obuhvatanja vrsta troškova, mogu za odgovarajuće nosioce neposredno vezati bez prethodnog vezivanja za mesta troškova; za njih se odmah zna iznos prosečnog troška, odnosno troška po jedinici učinka. Reč je, dakle, o neposredno zaračunljivim troškovima i određenom nosiocu troškova i jedinici nosioca troškova. Troškovi materijala izrade su tipičan primer direktnih (pojedinačnih) troškova. Njih prouzrokuju određeni nosioci troškova, a ne svi nosioci troškova zajedno.

Troškovi zarada izrade su takođe direktni (pojedinačni) troškovi. Dokumentuju se radnim listama izrade iz kojih se vidi ne samo na koji se proizvod radna lista odnosi, već i koji radnik i o kojoj tarifi, dakle s kojim troškom zarada je operaciju obavio, deo napravio, proizvod montirao i sl.

Opšti ili indirektni troškovi predstavljaju sve one troškove za koje se i u fazi obuhvatanja vrsta troškova za preduzeće u celini ne zna kojim nosiocima troškova pripadaju, pa se za njih ne mogu neposredno vezati. Oni su zajednički za sve nosioce troškova. Njihovo raspoređivanje na nosioce troškova vrši se pomoću pažljivo odabranih ključeva. U delovima nerazvijenog obračuna troškova i učinaka to su jedinstveni ključevi na nivou preduzeća, što samo u malim, vrlo jednostavnim proizvodnim preduzećima može rezultovati relativno pouzdanim cenama koštanja pojedinih konačnih učinaka preduzeća.

Karakter opštih troškova, po pravilu: troškovi ostalog (režijskog) materijala, troškovi goriva i energije, troškovi zarada režije (indirektne zarade), dobar deo troškova proizvodnih usluga, amortizacija, najveći deo ako ne i svi nematerijalni troškovi (troškovi naknada zarada i drugih naknada zaposlenima i spoljnim saradnicima, neproizvodnih usluga, osiguranja, poreza i doprinosa na teret troškova, članarina, reprezentacije i sl.). Dakle, svi troškovi preduzeća osim troškova materijala izrade, troškova zarada izrade i posebnih pojedinačnih troškova.

Prema stepenu reagovanja na promene obima proizvodnje razlikuju se varijabilni, fiksni i mešoviti troškovi.

Varijabilni (proporcionalni) su svi troškovi čija je količinska komponenta pa tako i njihov ukupni iznos srazmeran količini učinaka preduzeća ili dela preduzeća, odnosno obimu njihovih aktivnosti kako se to često kaže. Uslovljeni su iskorišćenjem kapaciteta, odnosno stepenom zaposlenosti raspoloživog kapaciteta. U varijabilne troškove spadaju troškovi materijala izrade, troškovi plata izrade kada se izračunavaju i isplaćuju prema učinku, troškovi pogonske energije, troškovi kooperantskih usluga dorade materijala, poluproizvoda ili proizvoda, troškovi određenih proizvodnih usluga i sl.

Varijabilne troškove ne treba izjednačavati sa direktnim troškovima iako njihov značajan deo, a pre svega materijal izrade pa i plate izrade, usluge na proizvodu i sl., to i jesu, s obzirom da se za njih po pravilu tačno zna kom proizvodu pripadaju.

Fiksni troškovi su oni troškovi za čiju se količinsku komponentu pa tako i ukupni iznos očekuje da u kratkom roku ostanu nepromenjeni. Isticanje kratkog roka uslovljeno je time da su u dugom roku svi troškovi varijabilni. Reč je o troškovima čiji je ukupni iznos uglavnom uslovljen raspoloživim kapacitetom. Zato se često nazivaju i troškovima kapaciteta. Neretko ih srećemo i pod nazivom troškovi proizvodno-prodajne spremnosti, što takođe upućuje na nepromenljivost ukupnog iznosa ovih troškova naravno u kratkom roku. Pri porastu obima aktivnosti oni opadaju, što se naziva degresijom prosečnih fiksnih troškova. Obrnuto je pri padu aktivnosti. Fiksni karakter po pravilu imaju troškovi vremenske amortizacije, troškovi plata režije, troškovi grejanja, troškovi osvetljenja, razne neproizvodne usluge i sl.

Knjigovodstveno obuhvatanje troškova

Proces stvaranja novih proizvoda i pružanje usluga koji je praćen trošenjem sredstava i rada, van svake sumnje je ne samo tehnološki, već i ekonomski proces. Praćenje tog procesa svodi se u suštini na obuhvatanje troškova koji su izazvani stvaranjem novih proizvoda i usluga i obavljanjem poslovne aktivnosti u celini.

Obzirom da se u bilansu i knjigovodstvu sredstva procenjuju po nabavnim vrednostima (princip stvarnog troška), to se i trošenje sredstava, odnosno troškovi obuhvataju po nabavnim vrednostima. Postoji veliki broj troškova u praksi, ali će za potrebe računovodstva oni biti grupisani i knjiženi preko sledećih računa vrsta troškova:

- troškovi otpisa osnovnih sredstava
- troškovi materijala
- troškovi proizvodnih usluga
- troškovi ličnih dohodaka
- troškovi neproizvodnih usluga
- finansijski rashodi
- vanredni rashodi.

Troškovi otpisa osnovnih sredstava

Osnovna sredstva se koriste u više poslovnih ciklusa, odnosno duži vremenski period. Njihova vrednost se postepeno smanjuje usled trošenja. Osnovni zadatak obračunavanja visine otpisa osnovnih sredstava je da se kroz pravilnu alokaciju troškova osnovnih sredstava na obračunske periode obezbedi ispravno obračunavanje periodičnog rezultata. Uključivanje otpisa osnovnih sredstava ili troškova amortizacije u cenu koštanja proizvoda i usluga treba da obezbedi i nadoknadu utrošenog dela osnovnih sredstava. Mogućnost naknade zavisi od visine ostvarenog prihoda.

U računovodstvenoj literaturi može se sresti niz klasifikacija uzroka smanjenja vrednosti osnovnih sredstava. Jednu od najpotpunijih klasifikacija dao je Schmalenbach, koji kao osnovne uzroke navodi:

- trošenje
- prirodno habanje
- oštećenje
- zastarevanje zbog pronalaska, promene mode i ostalih uticaja
- istek roka korišćenja i
- kombinacija razloga otpisivanja.

Osnovicu za obračun visine otpisa osnovnih sredstava čini njihova nabavna vrednost. Za utvrđivanje visine otpisa koriste se u glavnom dva metoda:

- metod vremenskog otpisivanja
- metod funkcionalnog otpisivanja.

Suština metoda vremenskog otpisivanja je u tome da se nabavna vrednost osnovnog sredstva raspodeli na ceo vek njegovog korišćenja. S tim u vezi javlja se problem određivanja veka trajanja osnovnog sredstva. Kod metode vremenskog otpisivanja visina depresijacije vrednosti osnovnih sredstava može da se obračuna korišćenjem sledećih postupaka:

- linearnog otpisivanja

- progresivnog otpisivanja i
- degresivnog otpisivanja.

Primena metode linearnog otpisa

U osnovi linearnog otpisivanja nalazi se pretpostavka da se osnovna sredstva u toku čitavog procenjenog veka trajanja ravnomerno troše. Iz godine u godinu vrednost osnovnih sredstava se smanjuje istim intenzitetom. U skladu s tim, visina godišnjih otpisa utvrđuje se stavljanjem u odnos nabavne vrednosti osnovnog sredstva sa procenjenim vekom trajanja.

$$a = OS : n$$

a - visina godišnjeg otpisa

OS - nabavna vrednost osnovnog sredstva

n - procenjen vek trajanja iskazan u godinama ž

Primer: Nabavna vrednost osnovnog sredstva je 160.000 din. Procenjeni ekonomski vek trajanja osnovnog sredstva je 5 godina. Postupkom linearnog otpisa izračunati godišnji otpis.

$$a = 160\ 000/5 = 32\ 000$$

Amortizaciona kvota može da se iskaže i procentualno u odnosu na nabavnu vrednost. Visina procentne stope izračunava se stavljanjem u odnos broja 100 sa procenjenim vekom trajanja osnovnog sredstva. U ovom primeru :

$$p = 100/5 = 20 \%$$

Visina otpisa obračunava se po fomuli $a = (OS \times p) : 100$, gde je :

a = visina godišnjeg otpisa

OS = nabavna vrednost osnovnog sredstva

p = stopa otpisa

U navedenom primeru: $a = (160\ 000 \times 20) : 100 = 32\ 000$ dinara

Visina otpisa ostaje nepromenjena u toku čitavog veka trajanja osnovnog sredstva, osim ako dođe do promena u visini nabavne vrednosti zbog adaptacije, rekonstrukcije ili revalorizacije osnovnog sredstva.

Troškovi neproizvodnih usluga

U neproizvodne usluge ubrajaju se dnevnice za službena putovanja u zemlji i inostranstvu, autorski honorari, kirija i zakupnina, advokatske usluge, bankarske

usluge, premije osiguranja, kao i porezi i doprinosi čija visina ne zavisi od gradskog zemljišta, doprinos komorama i poslovnim asocijacijama, članarine stručnim i drugim udruženjima i dr.

Knjigovodstveno obuhvatanje neproizvodnih usluga vrši se tako što se zadužuje račun Troškovi neproizvodnih usluga, a odobravaju računi Dobavljači, uz primljenu fakturu, Žiro račun, ako je isplata izvršena bezgotovinskim čekom, Blagajna, ako je plaćanje izvršeno u gotovu, odnosno Obaveze po osnovu neproizvodnih usluga za obračunate poreze i doprinose. Računi obaveza se gase isplatom. U tom slučaju ovi računi se zadužuju, a odobrava se Žiro račun sa koga se vrši plaćanje.

Troškovi zarada

Za preduzeće obračunate zarade imaju karakter kratkoročnih obaveza, koje se o roku dospeća moraju izmiriti. Visina akontiranih zarada utvrđuje se prema osnovama i merilima koji su definisani u Opštem ili posebnom kolektivnom ugovoru, odnosno na osnovu njih sastavljenom pravilniku o zaradama i naknadama. Kao osnovni kriterijumi za određivanje visine zarada koristi se ostvareni učinak i visina zarade po učinku.

Ostvareni učinak radnika se može iskazati brojem radnih sati, za režijska radna mesta, odnosno brojem norma sati za proizvodna radna mesta. Troškovi zarada obuhvataju bruto zarade po osnovu tekućeg rada, dodatke zarada i naknade zarada. Dodaci na radu su: dodaci za noćni rad, dodaci za prekovremeni rad, dodatak na zaradu za rad na dan državnog praznika i dodatak na zaradu po osnovu minulog rada.

Naknade zarada obuhvataju naknade zbog odsustva s posla usled korišćenja godišnjeg odmora, nagradnog odsustva, zbog privremene nesposobnosti za rad (bolovanje) i sl. Naknade se, dakle, zaposlenima isplaćuju za vreme koje nisu proveli na poslu. Bruto zarade, dodaci zarada i naknade sastoje se iz:

- neto zarada za tekući rad i dodataka na neto zarade,
- naknada neto zarada;
- akontacionog poreza iz zarada i
- doprinosa iz zarada.

Polazeći od činjenice da su plate sa gledišta privrednog računa, obračuna i kalkulacija, troškovi, oni se knjize tako što se za iznos bruto plata zadužuje račun Troškovi zarada, a odobrava račun Obaveze po osnovu zarada. Račun obaveza po osnovu zarada gasi se pri isplati ličnih dohodaka.

Vremensko razgraničavanje troškova

Kada rashod i novčani izdatak ne nastaju u istom obračunskom periodu, bilo zbog toga što nastanak rashoda prethodi isplati ili, obrnuto, što isplata prethodi nastanku rashoda javlja se potreba za vremenskim razgraničenjem troškova. Vremensko razgraničenje troškova vrši se, kako je već navedeno, kada trošak i novčani izdatak, koji on uslovljava ne nastanu u istom obračunskom periodu. Računi vremenskih razgraničenja imaju zadatak da omoguće da se kompletiraju troškovi obračunskog perioda. Izlaganje o vremenskom razgraničavanju troškova podelićemo u tri dela.

U prvom delu razmatraće se razgraničavanje troškova kod kojih isplata prethodi nastanku troška, u drugom delu biće izloženo razgraničenje troškova kod kojih nastanak troškova prethodi isplati, i najzad, u trećem delu biće izloženo razgraničavanje tzv. stvarnih troškova.

Vremensko razgraničavanje unapred plaćenih troškova

Kada isplata (ili prijem fakture, koja u određenom roku mora biti plaćena) prethodi nastanku troška, kao što je slučaj sa troškovima osiguranja, pretplate za časopise i službene listove, sa troškovima reklame i sl, onda se javlja problem njihove pravilne raspodele na obračunske periode.

Budući da se ovi troškovi ne odnose u celini, ili se uopšte ne odnose na obračunski period u kojem je izvršeno plaćanje, utvrđivanje troškova odnosno obračunskog perioda i usluga pretpostavlja njihovo podvajanje na deo koji pripada odnosnom obračunskom periodu i deo koji se odnosi na buduće obračunske periode. Potrebno je, drugim rečima, izvršiti vremensko razgraničavanje ovakvih troškova.

Vremensko razgraničavanje unapred plaćenih troškova vrši se u praksi uz pomoć dva osnovna metoda i to:

- metodom naknadnog utvrđivanja troškova koji se vremenski razgraničavaju i
- metodom tekućeg aktiviranja i otpisivanja troškova koji se vremenski razgraničavaju.

Prema prvoj metodi, računi vremenskih razgraničenja se ne pojavljuju u toku obračunskog perioda, već se otvaraju na kraju perioda, kada se kroz analizu (prebiranje) evidentiranih troškova utvrdi koji se među njima odnose delimično ili u potpunosti na buduće obračunske periode. To znači da se, saglasno ovoj metodi, sve isplate troškova u jednom obračunskom periodu knjize u celini kao troškovi obračunskog perioda.

Izdvajanje troškova koji se odnose na buduće obračunske periode vrši se na taj način što se iznos razgraničenja stornira na odgovarajućem računu troškova, a zadužuje se odgovarajući račun aktivnih vremenskih razgraničenja. Na početku narednog

obračunskog period (meseca, tromesečja) račun vremenskih razgraničenja se gasi prenosom celog iznosa na račun troškova.

Za razliku od izložene metode, metoda tekućeg aktiviranja i otpisivanja troškova koji se vremenski razgraničavaju zasniva se na tekućem podvajanju isplata na deo koji ima karakter tekućih troškova i deo koji ima karakter troškova budućih obračunskih perioda. Deo troškova koji pripadaju pojedinim obračunskim periodima prenose se (otpisuju) sa računa vremenskih razgraničenja na odgovarajući račun (vrste) troškova.

Vremensko razgraničavanje obračunatih troškova

Za neke vrste troškova je karakteristično da novčani izdaci koje oni izazivaju nastaju u nekom od kasnijih obračunskih perioda. U takve troškove ubrajaju se, pre svega, troškovi kamata na kredite, troškovi investicionog održavanja, troškovi popravki proizvoda u garantnom roku, troškovi električne energije, troškovi zakupnine i dr. Troškovi kamata na kredite plaćaju se zajedno sa otplatama polugodišnje ili godišnje. Troškovi investicionog održavanja osnovnih sredstava pod kojim podrazumevamo velike popravke nastaju povremeno i izazivaju velike novčane izdatke.

U računovodstvenoj literaturi je razvijeno više metoda za razgraničavanje ovih troškova, od kojih je najpoznatija tzv. metoda fonda. Prema ovoj metodi, u toku svakog obračunskog perioda obračunava se adekvatni deo ukupno procenjenih troškova u korist odgovarajućeg računa vremenskih razgraničenja, nezavisno od toga da li su troškovi stvarno nastali ili ne. Stvarno nastali troškovi popravki knjiže se na teret ovog računa.

Troškovi investicionog održavanja mogu se vremenski razgraničavati i uz pomoć metode tekućeg aktiviranja izdataka. U tom slučaju račun Razgraničenje troškova investicionog održavanja bi imao dugovni saldo, a sam račun bi pripadao aktivnim vremenskim razgraničenjima.

Troškovi popravki gotovih proizvoda u garantnom roku nastaju nakon realizacije gotovih proizvoda. Pošto oni terete prodate gotove proizvode njih treba u cilju obračuna realnog periodičnog rezultata ukalkulisati u cenu koštanja prodaje. Svaki obračunski period tereti se sa adekvatnim iznosom ovih troškova, a odobrava se odgovarajući račun vremenskih razgraničenja. Za iznos stvarno nastalih troškova zadužuje se odnosni račun vremenskih razgraničenja, a odobravaju se odgovarajući računi aktive (rezervni delovi, žiro-računi i sl.).

U načelu troškovi električne energije, zakupnine, vode i sl. nastaju u jednom, a fakture se primaju i plaćanje vrši u narednom obračunskom periodu. Za vremensko razgraničavanje ovih i drugih troškova koriste se sledeći računi:

- Razgraničenje troškova kamata,
- Razgraničenje troškova investicionog održavanja,

- Razgraničenje troškova popravki u garantnom roku i
- Ostala pasivna vremenska razgraničenja (PVR).

Vremensko razgraničavanje prihoda

Razgraničenju prihoda od kamata po osnovu meničnih potraživanja prethodi obračun kamata. Obračunate kamate uvećavaju visinu meničnih potraživanja, koja sadrže potraživanje od kupca i kamatu.

Zbog toga se ukupan menični iznos knjiži na teret računa Menična potraživanja, uz istovremeno odobravanje računa Kupci za iznos potraživanja likvidiranog menicom i računa Ispravka vrednosti meničnih potraživanja za iznos obračunatih kamata.

Ovim knjiženjima na računima vrsta troškova i računima prihoda izvršena su doknjižavanja troškova koji su nastali u datom obračunskom periodu, a koji nisu mogli biti knjiženi u toku obračunskog perioda zbog toga što nisu plađeni, niti su primljene fakture. Takođe su priznati i prihodi koji se odnose na obračunski period. Na taj način, kompletirani su troškovi i prihodi koji se odnose na jedan obračunski period i stvorene pretpostavke za obračun periodičnog rezultata.

Vremensko razgraničavanje stvarnih troškova

U računovodstvenoj praksi koriste se i računi za razgraničavanje troškova na obračunske periode u okviru samo jedne poslovne godine, to su tzv. računi stvarnih troškova. Ovi računi se koriste za razgraničavanje uglavnom dve vrste troškova i to: zavisnih troškova nabavke i troškova rizika zaliha.

Vrednost zaliha materijala, gotovih proizvoda i robe smanjuje se zbog dejstva kala, rastura i loma. Visina smanjenja vrednosti zbog uticaja pomenutih rizika utvrđuje se inventarisanjem. To znači da bi u slučaju mesečnog obračuna rezultata trebalo vršiti mesečni popis zaliha, što bi izazvalo nesrazmerno visoke troškove. Zbog toga se odustaje od mesečnog utvrđivanja visine stvarnog rizika zaliha. Pošto se, s druge strane, zbog utvrđivanja mesečnih rezultata poslovanja ne može čekati kraj godine da bi se kroz redovan godišnji popis ustanovila stvarna visina ovih troškova, pristupa se planiranju ovih troškova, na osnovu iskustva ili na osnovu standarda.

Kada se zalihe evidentiraju po planskim vrednostima, tada se i stvarni troškovi rizika zaliha obračunavaju po planskim odnosno prodajnim cenama, jer se smanjenje zaliha nastalo zbog kala, rastura i loma mora iskazati po onim cenama po kojima se vode zalihe. Za upoređivanje sa planiranim iznosom ovih troškova nužno je, međutim, da se stvarni troškovi rizika iskažu, ne po planskoj, već po stvarnoj nabavnoj vrednosti.

Knjigovodstveno obuhvatanje stvarnih troškova rizika zaliha sastoji se u tome da se račun zaliha odobri za iznos troškova rizika zaliha obračunatih po planskoj nabavnoj, odnosno prodajnoj vrednosti, a da račun Razgraničenje troškova rizika zaliha,

odnosno stvarnoj ceni koštanja i račun odstupanja, odnosno razlika u ceni za iznos alikvotnog dela odstupanja odnosno razlike u ceni. Prekoračenje koje postoji kada su stvarni troškovi razlika zaliha obračunati po planskim nabavnim cenama niži od istih troškova obračunatih po stvarnim nabavnim cenama knjiži se na potražnoj strani računa.

Finansijski rashodi

Finansijski rashodi nastaju po osnovu korišćenja pozajmljenih izvora (sredstava), plaćanja kupaca pre roka dospeća potraživanja, kursnih razlika po osnovu inoobaveza i potraživanja po osnovu zatezних kamata.

Većina preduzeća pri obavljanju svoje poslovne aktivnosti pored sopstvenih sredstava angažuje i sredstva koja potiču iz pozajmljenih izvora. To su u prvom redu krediti domaćih i stranih banaka, kao i krediti nefinansijskih institucija. Za korišćenje tuđih sredstava, nezavisno od toga iz kog od pomenutih izvora potiču, plaća se naknada u vidu kamate.

Kamata na dugoročne kredite plaća se zajedno sa ratom, tj, pri plaćanju anuiteta, što znači polugodišnje, pri mesečnom obračunu finansijskog rezultata nužno je iznos kamate koji pripada svakom mesecu obračunati i proknjižiti na teret finansijskih rashoda. Kamate koje se plaćaju za korišćenje kratkoročnih kredita sa rokom plaćanja od mesec dana u celini terete finansijske rashode datog meseca, uz odobrenje računa Obaveze po osnovu troškova finansiranja, ili Žiro-računa u zavisnosti od toga da li je izvršena isplata kamate ili ne. Kamate koje plaćaju na kratkoročne kredite sa rokom otplate dužim od mesec dana sa knjigovodstveno-tehničkog aspekta posmatrano, registruju se na isti način kao i kamate po osnovu dugoročnih kredita.

Korišćenje sredstava dobavljača u ugovorenom roku dužem od zakonom predviđenog, po pravilu, ima za posledicu takođe plaćanje kamate. Takve obaveze su pokrivene menicama, koje glase na iznos duga uvećan za iznos kamate. Izmirenje tekućih obaveza prema dobavljačima, takođe, može imati za posledicu nastanak finansijskih rashoda, ukoliko se propusti ugovoreni rok plaćanja. Zbog korišćenja sredstava dobavljača u roku dužem od ugovorenog, plaća se naknada u vidu zatene kamate.

Finansijski rashodi mogu nastati i pri naplati potraživanja od kupaca. Naime, ugovara se rok za plaćanje neto iznosa faktura, ali i kraći rok plaćanja u kome kupac ima pravo na popust – kasa skonto. Uobičajeno je da se kasa skonto iskazuje u procentu u odnosu na iznos neto fakture. Pri plaćanju, kupac uplaćuje na žiro – račun iznos neto fakture umanjen za iznos iskorišćenog kasa skonta. Za iznos kasa skonta povećavaju se finansijski rashodi dok se na računu kupaca registruje smanjenje potraživanja za iznos neto fakture koja je plaćena.

Vanredni rashodi

Za razliku od redovnih rashoda, čije je stvaranje uvek sračunato na ostvarenje budućih prihoda, vanredni rashodi predstavljaju ona smanjenja sredstava ili povećanje obaveza po čijem osnovu nije, niti se očekuje da će biti primljena ikakva protivvrednost. Iza nastanka vanrednih rashoda ne stoji nikakav cilj, oni su izazvani propustima u radu kao što su, primera radi: štete koje se ne mogu nadoknaditi od osiguravajućeg zavoda ili od lica koja su je pričinila, ili potpun odnosno delimičan otpis nenaplativih potraživanja. Javljaju se sporadično, ali uvek imaju za posledicu neposredno smanjenje sredstava ili, pak, povećanje obaveza, koje će u trenutku likvidacije tih obaveza usloviti smanjenje sredstava.

Zaključak

U preduzeću kao i u svim ostalim organizacijama dolazi do različitih vrsta troškova u zavisnosti od delatnosti kojom se preduzeće ili organizacija bavi. Upravljanje troškovima kao i njihovo knjigovodstveno obračunavanje omogućava realni prikaz troškova, radi njihove lakše kontrole. Međutim problem preduzeća je minimizirati troškove i učiniti sve da oni budu što manji. Često se zbog prevelikih i neplaniranih troškova dovodi u pitanje opstanak preduzeća, pa se uvek u toku poslovanja sprovede mere radi njihovog smanjenja i dovođenja na prihvatljiv nivo.

Sa razvojem svesti ljudi razvijaju se i njihove želje za zadovoljenjem raznih potreba, koje iz dana u dan postaju brojnije, a kako se dobra većina tih potreba rešava novcem, svi ti izdaci predstavljaju troškove. Iako današnji vlasnici kapitala ulažu puno napora u poslovanje sa što manjim troškovima, troškovi zauzimaju sve značajnije mesto u celokupnom životu, kako fizičkih tako i pravnih lica. Značajne su klasifikacije troškova prema njihovom poreklu, po funkcionalnim područjima, prema načinu ukalkulisavanja u cenu koštanja gotovih proizvoda i usluga i prema načinu reagovanja na promene obima proizvodnje. Na osnovu predhodno iznetog sadržaja o troškovima kao što je napomenuto u uvodu ovog rada smatramo da zainteresovanim licima u velikoj meri može pomoći da prošire svoje poznavanje ove značajne oblasti.

Literatura

11. Antić Lj., Obračun troškova po aktivnostima i teorije ograničenja u funkciji donošenja poslovnih odluka, 38 Simpozijum SRRS , Zlatibor, (2008).
12. Antić Lj., Obračun troškova po aktivnostima u funkciji upravljanja savremenim preduzećem, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Niš, (2003).
13. Antić Lj., Novičević B., ; Target Costing for the Purpose of Generic Strategies Realization, Facta Universates Series „ Economics and Organization“ NO.3, Vol.8 (2011).
14. Drury C., Management Accounting for Business Decision, Thomson learning, London, (2001).

15. Kaplan R., and Atkinson, A., Advanced Management Accounting, third edition, Prentice Hall, Inc., New Jersey, (1997).
16. Lalaević A., Računovodstvo ciljnih troškova - Target Costing, Ekonomski fakultet Podgorica, (2007).
17. Malinić S., Upravljačko-računovodstveni aspekt Kaisen Costinga, Računovodstvo, br.3/4, (2008).
18. Malinić S., Upravljanje troškovima kroz lanac vrednosti preduzeća strateški pristup jačanju troškovne konkurentnosti, Zbornik radova sa 12. Kongresa SRR RS. (2008).
19. Malinić S., Odgovornost upravljačkih računovođa u primeni savremenih koncepata upravljanja troškovima, Zbornik radova sa XLI Simpozijum SRRS. (2010).
20. Malinić S., Savremeni računovodstveni sistem- Odgovor na izazove promena u okruženju, preduzeću i menadžmentu, 40. Simpozijum SRRS, Računovodstvo i poslovne finansije u savremenim uslovima poslovanja, Zlatibor, (2009).
21. Novićević B., Računovodstvo troškova zasnovano na aktivnostima, Knjigovodstvo br.1. (1993).

MEĐUNARODNI RAČUNOVODSTVENI STANDARDI

Zdenka Vidovič¹, Janez Potočnik², Sanja Jakovljevič³

Abstrakt

Računovodstvo kao metod predstavlja veoma složen sistem koji zahteva permanentno praćenje, primenjivanje, ažuriranje i usklađivanje propisa, koji regulišu sistem kao takav, sa potrebama preduzeća. Kako je poslovanje preduzeća postalo globalna pojava, najveće države sveta su na tom globalnom nivou regulisale određene računovodstvene postupke i radnje koje omogućavaju jasnije, lakše i preglednije upoređivanje podataka o poslovanju preduzeća širom planete. Preduzeća prelaze državne granice, a da bi se njihovo poslovanje moglo pratiti iz jednog centra ili nekoliko centara putem umreženih računara, tj. globalne mreže, propisani su određeni Međunarodni računovodstveni standardi (MRS).

Ključne reči: računovodstvo, međunarodni računovodstveni standardi, preduzeće.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

Abstract

Accounting as a method is a very complex system that requires permanent monitoring, application, updating and harmonization of regulations, which regulate the system as such, with the needs of the company. As the business of the company became a global phenomenon, the world's largest countries have regulated certain accounting procedures and actions that enable clearer, easier and more transparent comparison of company business data across the globe. Enterprises cross state borders, and their operations could be monitored from one center or several centers via networked computers, i.e. global networks, certain International Accounting Standards (IAS) are prescribed.

Ključne reči: accounting, international accounting standards, company.

Uvod

Računovodstvo svih subjekata reguliše se putem zakona ili standarda računovodstvene profesije. Računovodstvena regulativa je izraz koji se često koristi u računovodstvenoj literaturi i praksi, a ima koren u latinskoj reči regula koja označava pravila, propise, uredbe, načela i standarde za vođenje poslovnih knjiga,

¹ mr Zdenka Vidovič, Court of Audit of the Republic of Slovenia, Slovenska c. 50, 1000 Ljubljana, Email: zdenkavidovic@gmail.com.

² Prof. dr Janez Potočnik, Ministarstvo trgovine, Republika Slovenija

³ mr Sanja Jakovljevič, Univerzitet za poslovne studije, Ulica Jovana Dučića br. 23a, Banja Luka, Republika Srpska

sastavljanje finansijskih izveštaja, vrednovanje ili uopšte, propisivanje računovodstva.

MRS ukomponovani u računovodstvo omogućavaju poslovno međunarodno povezivanje sa poslovnim subjektima iz drugih zemalja i olakšavaju računovodstveno komuniciranje. Njihova primena omogućava otklanjanje računovodstvenih prepreka na putu sve slobodnije internacionalne razmene roba, usluga i kapitala, kao i funkcionisanje međunarodnih finansijskih tržišta.

Danas su u upotrebi i Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (MSFI). Oni se zajedno nazivaju jednim imenom Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja i njihova upotreba je obavezna prema Zakonu.

Teorijsko-metodološko određenje međunarodnih računovodstvenih standarda (MRS)

Međunarodni računovodstveni standardi predstavljaju računovodstvene standarde uvedene da bi se postigla transparentnost i jednoobraznost finansijskih izveštaja bilo kog ekonomskog subjekta bez obzira na delatnost kojom se bavi i zemlju u kojoj posluje. MRS imaju svrhu lakšeg i boljeg razumevanja finansijskih izveštaja uz osnovni cilj da obezbede podatke i informacije za uporedne analize za nesmetano poslovno komuniciranje zainteresovanih subjekata koje rezultuje bržem protoku robe i kapitala. MRS predstavljaju, neku vrstu harmonizacije različitih računovodstvenih regulativa koje se odnose na pripremu i prikazivanje finansijskih izveštaja koji služe kao osnova za donošenje ekonomskih odluka. Oni su uglavnom u obliku normi ponašanja i postupaka u profesionalnom radu računovođa da bi njihove informacije o poslovanju nekog ekonomskog subjekta bile kvalitetne za potencijalne zainteresovane korisnike tih informacija. Računovodstveni standardi u sebi uključuju i norme profesionalne etike Računovođa.

Uzroci i značaj nastanka MRS

Pojavom koncerna kao i sve češćim uplitanjem države u privredne tokove javlja se potreba za jednoobraznim knjigovodstvom i jedinstvenom bilansnom šemom. Vođenje poslovnih knjiga, sastavljanje, prezentacija, dostavljanje i obelodanjivanje finansijskih izveštaja je danas, u svakoj državi, detaljno regulisano zakonskom, profesionalnom i internom regulativom. Pitanje obaveza i načina vođenja poslovnih knjiga i polaganja računa u preduzećima određenih pravnih formi je u većini zemalja regulisano trgovačkim zakonodavstvom (nemački Handelsgetzbuch, francuski Code de commerce, Trgovački zakon Kraljevine Jugoslavije iz 1937. godine) ili obligacionim pravom (švajcarski Obligationenrecht). Izuzetak čini Italija, gde se odredbe o vođenju knjiga i polaganju računa nalaze u građanskom zakonodavstvu (Codice civile). Budući da su se rešenja nacionalnih zakonodavstava značajno razlikovala, pokrenuto je više inicijativa za harmonizaciju ovih pitanja na međunarodnom nivou.

Računovodstveni standardi pretpostavljaju koncepte koji se koriste za konvertovanje računovodstvenih evidencija u pouzdane računovodstvene izveštaje. Oni predstavljaju vrhunsko dostignuće u teoriji i praksi, a oslanjaju se na računovodstvenim načelima. Računovodstveni standardi su proistekli iz prakse inicijativom profesionalnih organizacija samih računovođa, u svrhu olakšavanja i unapređivanja prakse računovodstvenog informisanja o ekonomskim entitetima i u njihovim okvirima. Bitan cilj primene i korišćenja računovodstvenog standarda jeste obezbeđenje što pouzdanijeg računovodstvenog informisanja.

Računovodstveni standardi mogu da budu produkti: profesionalnih računovodstvenih asocijacija, poreskih zakona (koji mogu iziskivati računovodstvene koncepte za poresko izveštavanje koji se razlikuju od koncepata redovnog finansijskog izveštavanja) i zakonski ustanovljenog kontnog plana koji iziskuje računovodstvene koncepte i izveštaje (naročito u zemljama sa francuskim govornim područjem).

Cilj računovodstvenih standarda je ostvaren ako finansijski izveštaji daju istinitu i objektivnu tzv. fer informaciju o nekom ekonomskom subjektu. Primena računovodstvenih standarda omogućava bolju, lakšu i pouzdaniju informaciju o finansijskom položaju nekog ekonomskog subjekta kao i prikaz njegove zarađivačke sposobnosti, za šta su zainteresovani potencijalni korisnici finansijskih informacija kao što su: akcionari, menadžment, zaposleni, investitori, banke, kreditori i drugi. Pre nego što se finansijski izveštaji obelodane široj javnosti oni podležu preispitivanju od strane nezavisnih ovlašćenih stručnjaka kao što su revizori. Njihovo mišljenje na finansijske izveštaje računovođe nekog ekonomskog subjekta je merodavno u smislu toga da li su ovi finansijski izveštaji istiniti i objektivni ili nisu. Suština je u tome da se dobije pouzdana potvrda o doslednoj primeni računovodstvenih standarda u svim segmentima koji su obuhvaćeni finansijskim izveštajima. Finansijski izveštaji obuhvataju i opis primenjenih računovodstvenih politika koje treba da su konzistentne da bi podaci bili uporedivi.

Konceptualni okvir koji je računovodstvena profesija razvila u različitim zemljama polazi od toga da finansijski izveštaji treba da budu korisni onima kojima su namenjeni. Praksa međusobnog poslovnog informisanja ekonomskih entiteta iz zemalja najrazvijenijih kapitalističkih privreda, sve je više pokazivala i ukazivala na neminovnost uvođenja standardizacije pri računovodstvenom informisanju u, sve više, svetskim razmerama.

Standardizacija, a samim tim i harmonizacija finansijskog izveštavanja ima za cilj obezbeđenje informacija za uporedne analize i samim tim nesmetano poslovno komuniciranje.⁴ Osnivanjem međunarodnih računovodstvenih asocijacija inicirana je u međunarodnim razmerama standardizacija forme finansijskog izveštavanja i procesom globalizacije.

1.2. Uloga i značaj MRS pri harmonizaciji finansijskog izveštavanja

⁴ Karavidić, S., Vojteški-Kijanak, D., „*Finansijsko izveštavanje i menadžment kontrola*“, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, 2016., str. 23

Kvalitetno finansijsko izveštavanje predstavlja neophodan uslov za prosperitet modernih privreda, za efikasnost finansijskih tržišta, kao i za harmonizaciju prakse finansijskog izveštavanja. Računovodstveni standardi⁵ predstavljaju unificirana pravila i obavezu osnovu za eksterno izveštavanje. Proces globalizacije iziskuje potrebu za harmonizacijom finansijskog izveštavanja, pri čemu MRS predstavljaju instrumente procesa internacionalizacije finansijskog izveštavanja.

Međunarodni računovodstveni standardi su namenjeni uglavnom za potrebe harmonizacije izveštavanja s ciljem unapređenja komuniciranja finansijskim informacijama iz godišnjih računa, poslovnih partnera iz različitih zemalja učesnika na finansijskim tržištima. Dakle, cilj finansijskih izveštaja (sastavljenih na osnovu međunarodnih računovodstvenih standarda)⁶ je da obezbede informacije o finansijskom položaju, poslovanju i promenama u finansijskom položaju poslovnog subjekta, a koje su od značaja širokoj lepezi potencijalnih korisnika pri donošenju poslovnih odluka.

Uloga MRS je u smanjenju razlika u pripremi i prezentaciji finansijskih izveštaja poslovnih subjekata raznih zemalja čiji je cilj da se otklone prepreke na putu međusobnog razumevanja. Proces standardizacije je neophodan zbog toga što podstiče objektivno finansijsko izveštavanje u svetu u sadašnjim uslovima privređivanja. Svrha standardizacije u oblasti finansijskog izveštavanja je obezbeđenje informacija za nesmetano komuniciranje svih učesnika na svetskom finansijskom tržištu.

Primena MRS kao osnovnih principa u finansijskom izveštavanju omogućava uporedivost finansijskih izveštaja na internacionalnom planu. Jedan od primarnih ciljeva MRS je standardizacija metoda vrednovanja pozicija Bilansa stanja i Bilansa uspeha, kao i drugih, drugi cilj njihove primene je organizovanje dobre računovodstvene prakse.

Danas finansijski izveštaji moraju biti pouzdaniji, jer postaju osnovno sredstvo komuniciranja na globalnom tržištu, pri čemu primena usavršenijih MRS pri sačinjavanju finansijskih izveštaja obezbeđuju njihovu pouzdanost.

Ciljevi MRS

Osnovna odlika Međunarodnih računovodstvenih standarda (MRS) je to da se bave samo suštinskim pitanjima računovodstvenog izveštavanja. Komitet za međunarodne računovodstvene standarde (International Accounting Standards Comitee – IASC) ulaže ogroman napor da standarde učini što jednostavnijim, kako bi se omogućilo da budu primenljivi u što većem broju zemalja. MRS nemaju za cilj da zamene zakonsku ili profesionalnu regulativu računovodstva ni u jednoj

⁵ Dimitrović, Š. LJ., Marcikić, S., Petković, Đ., „*Računovodstvo*“, Ekonomski fakultet, Subotica, 2004., str. 30

⁶ Radovanović, R., Škarić-Jovanović, K., „*Finansijsko računovodstvo*“, Ekonomski fakultet, Beograd, 2005., str. 49

pojedinačnoj zemlji. Članovi IASC imaju samo obavezu da, tamo gde je nacionalna regulativa, po svim bitnim pitanjima, usaglašena sa Međunarodnim računovodstvenim standardima, tu činjenicu navedu. Tamo gde nacionalna regulativa odstupa od MRS, od članova IASC se zahteva da ukažu odgovarajućim regulativnim organima na koristi koje pruža usaglašavanje nacionalne regulative sa rešenjima sadržanim u MRS.

Komitet za međunarodne računovodstvene standarde imao je u vidu da će računovodstveno izveštavanje najbolje obezbediti ako se problematika računovodstva obradi tako što bi se njen celokupni sadržaj raščlanio na 40-50 područja. Naravno da svako područje karakterišu specifičnosti zbog prirode materije na koju se proteže, specifičnosti evidentiranja i kontrole, način računovodstvenog prezentiranja, odražavanje na prihode i rashode, na konačan iznos sredstava i obaveza i razumljivo na kapital entiteta. Za svako od ovih područja rezervisan je poseban računovodstveni standard.

Za razliku od standarda koji su izdati do kraja osamdesetih godina, u standardima koji su izdati u novije vreme uvek se jasno navodi koji je cilj svakog standarda. Takva promena strukture standarda jeste odraz promena koje se odvijaju u savremenoj praksi preduzeća čija je delatnost računovodstvo i revizija.⁷

Do pre desetak godina, računovodstvo i revizija su se uglavnom bavili podacima koji su pripadali periodu koji je već prošao. Savremeno računovodstvo i revizija se sve više okreću proceni efekata budućih događaja na tekuće rezultate poslovanja i finansijski položaj preduzeća, odnosno na samu procenu vrednosti preduzeća na tržištu. Revizori se danas uglavnom bave ispitivanjem funkcionisanja sistema internih kontrola i procenom rizika, kojima je preduzeće izloženo u svom poslovanju u narednom periodu. Bavljenje budućim događajima i rizicima zahteva da se na početku svakog novog posla jasno utvrdi njegov cilj, pa se takva praksa spontano pretočila i u strukturu standarda.

Odbor za MRS je doneo odluku u aprilu 2001. godine da se svi računovodstveni standardi koji su doneti do tog perioda i dalje zovu Međunarodni računovodstveni standardi, a da se standardi koji budu doneti kasnije zovu Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja.

MSFI čine osnovu za sastavljanje kvalitetnih finansijskih izveštaja, za pouzdaniju nezavisnu reviziju finansijskih izveštaja i za razvoj dobre računovodstvene prakse.

Primena MRS u Republici Srbiji

Sve više zemalja, u poslednjih par godina, primenjuje MRS u okviru pripreme i prezentiranja finansijskih izveštaja. To čini i naša zemlja, s obzirom da je Savez

⁷Ranković, J., „*Pretpostavke za razumevanje sadržine i primenu Međunarodnih računovodstvenih standarda*”, Cekos in, 2004, str. 89.

računovođa i revizora Jugoslavije doneo Odluku o neposrednoj primeni MRS u Jugoslaviji (1998.).

Konkretna primena MRS u našoj zemlji podrazumeva da su državni organi bili u obavezi da donesu određene izmene odgovarajućih propisa radi lakše primene MRS. Savez računovođa i revizora Srbije je izdao set MRS u obliku knjige i radio na njihovom popularizovanju i tumačenju. Obaveze računovođa su da se usvoje MRS i stvaralački ih primenjuju radi istinitog i poštenog finansijskog izveštavanja.

Sa primenom međunarodnih računovodstvenih standarda, međunarodnih standarda revizije i kodeksa profesionalne etike računovođa, kao i drugih smernica datih od strane Odbora za MRS i Međunarodne federacije računovođa u našoj zemlji, postiglo bi se sledeće:

- razvijala bi se veština sastavljanja i obelodanjivanja finansijskih izveštaja u skladu sa pomenutom međunarodnom profesionalnom regulativom,
- razvila bi se revizorska sposobnost u skladu sa međunarodnim standardima revizije,
- dostiglo bi se da računovodstvena profesija i računovođe dobiju ključnu ulogu u menadžerskoj strukturi preduzeća,
- profesionalne računovođe bi sticale i primenjivale dokazano međunarodno računovodstveno znanje i veštine u skladu sa stečenim profesionalnim zvanjima,
- promena načina razmišljanja, gde bi se na prvom mestu stavio interes investitora, vlasnika kapitala, naspram dosadašnje prakse gde je prioritet bio interes države.

Sa takvim stečenim znanjima i veštinama naša računovodstvena profesija bila bi poznata i priznata i spremna za međunarodnu praksu i to u pogledu načina obrazovanja, sertifikovanja profesionalnih zvanja, obavezne kontinuirane edukacije i razvijene profesionalne regulative bez jačeg upliva države.

Kada je u pitanju naša zemlja Zakonom o računovodstvu i reviziji iz 2002. godine propisana je direktna primena MSFI za sva preduzeća, nezavisno od veličine i pravne forme.⁸ Godišnji računi naših privrednih subjekata za 2004. godinu su sastavljeni u skladu sa MSFI i na taj način Srbija se opredelila da bude aktivan učesnik u procesu harmonizacije finansijskog izveštavanja ne samo u Evropi, nego i u globalnim razmerama.

Uslovi za praktičnu primenu MRS, tj. primenu odredbe iz člana 19. Zakona o računovodstvu i reviziji su stvoreni objavljivanjem Pravilnika o kontnom okviru i sadržini računa u Kontnom okviru za preduzeća, zadruge i preduzetnike.

Zaključak

Globalizacija svetskog tržišta nametnula je potrebu za komuniciranjem zajedničkim računovodstvenim jezikom – poslovnim jezikom između subjekata u vezi sa

⁸ Petrović, Z., „*Finansijsko izveštavanje*“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2014., str. 19

finansijskim aranžmanima raznih zemalja sveta. Poslovanje multinacionalnih kompanija na međunarodnom planu postavlja računovodstvu zadatke koji, u krajnjem vidu, znače harmonizaciju, kako u pogledu prezentacije finansijskih izveštaja, tako i u pogledu metodologije. Poboljšanje međunarodnih poslovnih odnosa i unapređenje komuniciranja obezbeđuje se, između ostalog, harmonizacijom nacionalnih računovodstvenih sistema na međunarodnom planu, tj. internacionalizacijom računovodstvene prakse u vezi sa finansijskim izveštavanjem.

Međunarodni računovodstveni standardi finansijskog izveštavanja čine osnovu i za sastavljanje kvalitetnih finansijskih izveštaja i za razvoj dobre računovodstvene prakse, što doprinosi boljoj harmonizaciji finansijskog izveštavanja u uslovima internacionalizacije biznisa. Uloga Međunarodnih računovodstvenih standarda sastoji se u smanjenju razlika u pripremi i prezentaciji finansijskih izveštaja poslovnih subjekata pojedinih zemalja, u kontekstu otklanjanja barijera na putu međusobnog razumevanja i komuniciranja. U praksi finansijskog izveštavanja njihova dosledna primena treba da je u funkciji neprestanog poboljšanja kvaliteta informacionog opsluživanja međunarodnih tržišta kapitala, s ciljem povećanja efikasnosti rada, rasta i razvoja.

Literatura

1. Karavidić, S., Vojteški-Kijenak, D., „Finansijsko izveštavanje i menadžment kontrola“, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, 2016. godine,
2. Petrović, Z., „Finansijsko izveštavanje“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2014. godine,
3. Dimitrović, Š. LJ., Marcikić, S., Petković, Đ., „Računovodstvo“, Ekonomski fakultet, Subotica, 2004. godine,
4. Radovanović, R., Škarić-Jovanović, K., „Finansijsko računovodstvo“, Ekonomski fakultet, Beograd, 2005. godine,
5. Ranković, J., „Pretpostavke za razumevanje sadržine i primenu Međunarodnih računovodstvenih standarda“, Cegos in, 2004. godine,
6. <http://www.mfin.gov.rs>
7. Alderighi, M., Nicolini, M., Piga, C.A. (2016) Targeting leisure and business passengers with unsegmented pricing. *Tourism Management*, vol. 54, no. 6, pp. 502-512.
8. Chen, Y., Ge, R., Zolotoy, L. (2017) Do corporate pension plans affect audit pricing? *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, vol. 13, no. 3, pp. 322-337.
9. Guizzard, A., Pons, F.M.E., Ranieri, E. (2017) Advance booking and hotel price variability online: Any opportunity for business customers? *International Journal of Hospitality Management*, vol. 64, no. 6, pp. 85-93
10. Hsieh, T.P., Dye, C.Y. (2017) Optimal dynamic pricing for deteriorating items with reference price effects when inventories stimulate demand. *European Journal of Operational Research*, vol. 262, no. 1, pp. 136-150.

11. Iyer, R.G., Xiao, S.H., Sharma, A., Nicholson, M. (2015) Behavioral issues in price setting in business-to-business marketing: A framework for analysis. *Industrial Marketing Management*, vol. 47, no. 2, pp.6-16.

FINANSIJSKA ANALIZA PREDUZEĆA – ANALIZA PRINOSNOG, IMOVINSKOG I FINANSIJSKOG POLOŽAJA

Bojan Šušić¹, Ljubiša Stanojević², Branka Kalabić³

Abstrakt

Finansijski izveštaji odlikavaju performanse poslovanja preduzeća. Potrebno je poznavati ih detaljno, kako bismo kvalitetno izvršili analizu i utvrdili dosadašnje rezultate i trenutno stanje preduzeća. Finansijski izveštaji jesu značajni, ali tek kada izvršimo analizu podataka iz tih izveštaja oni dobijaju pravu vrednost.

Ključne reči: *finansije, analiza, imovina, preduzeće.*

FINANCIAL ANALYSIS OF ENTERPRISES - ANALYSIS OF INCIDENTAL, FINANCIAL AND FINANCIAL POSITION

Abstract

The financial statements reflect the performance of the company's operations. We need to know them in detail, in order to perform quality analysis and determine the current results and current state of the company. The financial statements are significant, but only when we analyze the data from these reports they get the true value.

Ključne reči: *finance, analysis, asset, enterprise.*

Uvod

Finansijsko upravljanje bazira se na informacijama i rezultatima sistematskog praćenja, prikupljanja, obrade i obračuna složenih pokazatelja finansijskog poslovanja, odnosno na finansijskoj analizi poslovanja.

Finansijska analiza je veoma detaljno ispitivanje finansijskog i ekonomskog stanja i rezultata poslovanja nekog preduzeća. Obavlja se na osnovu finansijskih izveštaja tog subjekta: bilansa stanja, bilansa uspeha, izveštaja o novčanim tokovima, izveštaja o promenama na kapitalu, napomenama, zaključnim listovima, izvodima iz poslovnih knjiga i slično.

¹ Bojan Šušić, dipl. pravnik, advokatska kancelarija, Podgorica, Ulica Ivana Milutinovića br.13, e-mail: advokat.bojansusic@gmail.com

² Redovni profesor dr Ljubiša Stanojević, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac.

³ Branka Kalabić, dipl. ekon, Univerzitet za poslovne studije, Ulica Jovana Dučića br. 23a, Banja Luka, Republika Srpska

Informacije dobijene finansijskom analizom predstavljaju polaznu osnovu za preduzimanje mera i akcija usmerenih na popravljavanje boniteta i trendova u poslovanju i razvoju preduzeća. Finansijska analiza pokazuje efikasnost i delotvornost finansijske politike, kao jedan od osnovnih elemenata upravljanja finansijama preduzeća. Rezultati finansijske analize značajni su za formiranje adekvatne finansijske politike. Finansijska politika, kao sastavni deo ukupne poslovne politike preduzeća, predstavlja osnovu upravljanja finansijama preduzeća. Ovu funkciju obavlja finansijski menadžment preduzeća, odnosno kompanije.

Finansijska analiza preduzeća

Pod pojmom finansijske analize se podrazumeva: „ skup metoda, postupaka, i instrumenata otkrivanja, pokazivanja i interpretacije informacija o stanju i uspehu preduzeća na osnovu njegovih godišnjih računa.“⁴

Finansijska analiza obavlja se na osnovu bilansa uspeha i stanja preduzeća, a obuhvata:

- analizu prinostnog položaja,
- analizu imovinskog položaja, i
- analizu finansijskog položaja.

Analiza prinostnog, imovinskog i finansijskog položaja preduzeća se vrši: u slučaju da uprava preduzeća preferira da predoči vlasnicima preduzeća stanje o uspehu preduzeća, kada se ocenjuje kreditni bonitet preduzeća, kada se vrši planiranje, procena vrednosti preduzeća i restrukturiranje preduzeća. Da bi se uočile tendencije u kretanju prinostnog, imovinskog i finansijskog položaja preduzeća vrši se, u okviru finansijske analize, vremensko i prostorno upoređenje.

Vremensko upoređenje prikazuje razvoj prinostnog, imovinskog i finansijskog položaja u posmatranom periodu, koji, u principu, obuhvata dve do pet uzastopnih godina. Što je period posmatranja duži jasnije se uočavaju tendencije promene prinostnog, imovinskog i finansijskog položaja.

Prostorno upoređenje zahteva da se prinostni, imovinski i finansijski položaj posmatranog preduzeća upoređuje sa prinostnim, imovinskim i finansijskim položajem konkurentnog preduzeća.

Vremensko i prostorno upoređenje daje informacije o budućnosti posmatranog preduzeća.

Analiza prinostnog položaja

Prinostni položaj ocenjivan je na osnovu bilansa uspeha na bazi analize:

⁴ Bojović, P., Šikanjić, B., Avakumović, J., Krasulja, N., Gujanica, I., Miletić, M., Senić, V., Rujan, Z., Avakumović, J., Grebović, S., „*Finansijska analiza poslovanja*“, str. 28

rizika ostvarenja finansijskog rezultata i rentabilnosti.

Da bismo mogli da sprovedemo ovu analizu uzećemo sledeći bilans uspeha kao bilans našeg preduzeća:

	у 000 динара			
	Текућа година		Претходна година	
	Износ	Структура	Износ	Структура
1. Пословни приходи	5.703.717	96,6	4.751.990	97,0
2. Финансијски приходи	39.048	0,7	37.869	0,8
3. Приходи редовних активности (1+2)	5.742.765	97,3	4.789.859	97,8
4. Остали приходи	160.913	2,7	108.868	2,2
5. Укупан приход (3+4)	5.903.678	100,0	4.898.727	100,0
6. Пословни расходи	3.686.127	62,4	3.217.106	65,7
7. Расходи финансирања	39.954	0,7	254.204	5,2
8. Расходи редовне активности (6+7)	3.726.081	63,1	3.471.310	70,9
9. Остали расходи	679.027	11,5	444.395	9,0
10. Укупни расходи (8+9)	4.405.108	74,6	3.915.705	79,9
11. Пословни добитак (1-6)	2.017.590	34,2	1.534.884	31,3
12. Добитак редовне активности (3-8)	2.016.684	34,1	1.318.549	26,9
13. Добитак пре опорезивања (5-10)	1.498.570	25,4	983.022	20,1
14. Порез на добитак	253.551	4,3	117.731	2,4
15. Нето добитак (13-14)	1.245.019	21,1	865.291	17,7

Rizik ostvarenja finansijskog rezultata

Analiza rizika ostvarenja finansijskog rezultata bazira se na:

- poslovnim приходима preuzetim iz bilansa uspeha,
- varijabilnim rashodima koji sadrže: nabavnu vrednost prodane trgovačke robe, troškove materijala izrade, troškove goriva i energije, troškove proizvodnih usluga i 40% troškova bruto zarade i naknada zarade. Troškovi bruto zarade i naknada zarada uključeni su u varijabilne rashode sa 40% jer se polazi od

pretpostavke da 60% bruto zarada i naknada zarada otpada na zajamčene (garantovane) zarade svih zaposlenih i na ukupne zarade režijskog osoblja,

- fiksnim i pretežno fiksnim rashodima ravni su ukupnim poslovnim rashodima umanjenim za varijabilne rashode,
- neto rashodima finansiranja ravni su razlici između finansijskih rashoda i finansijskih prihoda.

Ovim obračunom nisu obuhvaćeni ostali prihodi i ostali rashodi zbog toga što su oni neponovljivi, odnosno javljaju se s vremena na vreme.

Saglasno prednjem, proračun rizika ostvarenja finansijskog rezultata i stope elastičnosti ostvarenja neutralnog poslovnog dobitka odnosno ostvarenja neutralnog dobitka redovne aktivnosti izgleda ovako:5

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
1. Пословни приходи	5.708.464	4.751.990
2. Варијабилни расходи	2.452.051	2.232.577
3. Маржа покрића (1-2)	3.256.413	2.519.413
4. Фиксни и претежно фиксни расходи	1.238.823	984.529
5. Нето расходи финансирања	906	216.335
6. Пословни добитак (3-4)	2.017.590	1.534.884
7. Добитак редовне активности (6-5)	2.016.684	1.318.549
8. Фактори ризика (левериза)		
8.1 Пословног (3/6)	1,6140	1,6414
8.2 Финансијског (6/7)	1,0004	1,1641
8.3 Комбинованог (8.1×8.2.) или (3/7)	1,6147	1,9107
9. Коефицијент марже покрића (3/1)	0,57045	0,53018
10. Потребан пословни пр. за остварење неутралног пословног добитка (4/9)	2.171.659	1.856.971
11. Стопа еластичности остварења неутралног пословног добитка $((1-10)/1) \times 100$	61,96	60,92
12. Потребан пословни пр. за остварење неут. добитка редов. активности (4+5)/9	2.173.247	2.265.012
13. Стопа еластичности остварења неут. добитка редов. активности $((1-12)/1) \times 100$	61,93	52,34

⁵ Balaban M., Bojović P., „Upravljanje poslovnim finansijama“, str. 38

- Faktor poslovnog rizika se utvrđuje iz odnosa marže pokrića i poslovnog rezultata, a u osnovi pokazuje koliko se brže menja poslovni rezultat nego što se menja marža pokrića.
- Faktor finansijskog rizika se utvrđuje iz odnosa poslovnog rezultata i bruto finansijskog rezultata, a pokazuje koliko se puta brže menja bruto finansijski rezultat kada se poslovni rezultat promeni za jedan procenat.
- Faktor ukupnog rizika je ravan proizvodu faktora poslovnog rizika i faktora finansijskog rizika, a u osnovi pokazuje koliko se puta brže menja bruto finansijski rezultat pri svakoj promeni marže pokrića.
- Donja tačka rentabilnosti je ona tačka u kojoj se prihodi izjednačavaju sa rashodima, što znaši da je u toj tački finansijski rezultat ravan nuli, neutralan.
- Tačka neutralnog poslovnog finansijskog rezultata se utvrđuje na sledeći način:
- Fiksni i pretežno fiksni rashodi x 100/procenat učešća marže pokrića u poslovnim prihodima = potreban poslovni prihod za ostvarenje neutralnog poslovnog rezultata

Stopa elastičnosti ostvarenja neutralnog poslovnog rezultata utvrđuje se na sledeći način:

$(\text{poslovni prihod} - \text{potreban poslovni prihod za ostvarenje neutralnog poslovnog rezultata}) \times 100 / \text{poslovni prihod}$

Tačka neutralnog bruto finansijskog rezultata se utvrđuje na sledeći način:

$\text{Fiksni i pretežno fiksni rashodi plus neto rashodi finansiranja} \times 100 / \text{procenat učešća marže pokrića u poslovnim prihodima} = \text{potreban poslovni prihod za ostvarenje neutralnog bruto finansijskog rezultata}$

Stopa elastičnosti ostvarenja neutralnog bruto finansijskog rezultata:

$(\text{poslovni prihod} - \text{potreban poslovni prihod za ostvarenje neutralnog bruto finansijskog rezultata}) \times 100 / \text{poslovni prihod}$

Rentabilnost

Rentabilnost je zarađivačka moć, moć prinosa na uloženu imovinu, i izračunava se stopom rentabilnosti (prinosa). U teoriji i praksi ova stopa se zove i stopa porasta uložene imovine. Na primer, ako je stopa rentabilnosti uložene imovine 10%, ovo znači da će uložena imovina biti vraćena kroz dobitak za 10 godina (100/10), zbog čega se i naziva stopa povrata.

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
1. Нето добитак	1.245.019	865.291
2. Финансијски расходи	39.954	254.204
3. Сопствени капитал	6.506.209	4.990.471
4. Пословна имовина	7.126.588	5.577.619
5. Стопа приноса на сопствени капитал $(1/3) \times 100$	19,1	17,3
6. Стопа приноса на пословну имовину $((1+2)/4) \times 100$	18,0	20,1

Стопа приноса на сопствени капитал износи:

<u>Г о д и н а</u>	
Текућа	Претходна
19,1%	17,3%

U obe posmatrane godine stopa prinosa na sopstveni kapital je izrazito visoka, naročito u tekućoj godini. S obzirom da je u obe godine sopstveni kapital revalorizovan on izražava realnu vrednost sopstvenog kapitala. Usled toga navedene stope prinosa na sopstveni kapital su realno pozitivne stope prinosa, jer je efekat inflacije neutralisan kroz revalorizaciju rezervi.

Стопа приноса на пословну имовину износи:

<u>Г о д и н а</u>	
Текућа	Претходна
18,0%	20,1%

Стопа приноса на пословну имовину је изразито висока у обе посматране године. I ova stopa prinosa računata je na relativno realnu vrednost poslovne imovine zato što je stalna imovina revalorizovana na kraju godine, dok se obrtna imovina stihijski revalorizuje, jer se ona u toku godine više puta obnavlja, odnosno obrće.

Analiza imovinskog položaja

Имовински положај предузећа чини актива. Анализа имовинског положаја обухвата:

- анализу структуре имовине,

- analizu stalne imovine,
- analizu obrtne imovine,
- analizu efikasnosti imovine.

Struktura imovine

Strukturu imovine grupisanu u stalnu i obrtnu imovinu opredeljuje:

- intenzitet ulaganja u stalnu imovinu, i
- zaposlenost preduzeća.

Ako je preduzeće sa visokim ulaganjem u osnovna sredstva, u strukturi imovine preovlađivaće stalna imovina, dok ako preduzeće nije kapitalno intenzivno u strukturi imovine preovlađuje obrtna imovina. Kod industrijskih preduzeća najčešće u strukturi imovine podjednako je zastupljena stalna i obrtna imovina. Međutim, ako je preduzeće nisko zaposleno, nizak stepen korišćenja kapaciteta, u strukturi imovine preovlađuje stalna imovina iz razloga što se u niskoj zaposlenosti obrtna imovina bitno smanjuje, smanjuju se zalihe i potraživanja od kupaca, dok stalna imovina ostaje nepromenjena izuzimajući neznatno smanjenje po osnovu amortizacije.⁶

	у 000 динара			
	Текућа година		Претходна година	
	Износ	Структура	Износ	Структура
1. Стална имовина	3.618.324	50,8	3.205.319	57,5
2. Обртна имовина	3.502.618	49,2	2.370.267	42,5
УКУПНО (1 + 2)	7.120.942	100,0	5.575.586	100,0

Ova struktura ne odgovara visokoj zaposlenosti, visokoj stopi amortizovanosti osnovnih sredstava. Naime, struktura imovine trebalo bi da bude bar obrnuta, jače učešće obrtne od stalne imovine u ukupnoj imovini.

⁶ Balaban M., Bojović P., „Upravljanje poslovnim finansijama“, str. 42

Stanje i efikasnost imovine

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
1. Набавна вредност грађевинских објеката	2.816.876	2.416.770
2. Акумулирана амортизација	946.369	734.215
3. Стопа амортизованости (2/1×100)	33,60	30,38
4. Набавна вредност опреме	3.742.979	3.079.777
5. Акумулирана амортизација	2.667.908	2.032.443
6. Стопа амортизованости (5/4×100)	71,28	65,99
7. Приходи од продаје	5.696.275	4.172.690
8. Пословна имовина	7.126.588	5.577.619
9. Обртна имовина	3.502.618	2.370.267
10. Залихе	1.180.541	1.045.589
11. Коefицијент обрта пословне имовине (7/8)	0,80	0,75
12. Коefицијент обрта обртне имовине (7/9)	1,63	1,76
13. Коefицијент обрта залиха (7/10)	4,83	3,99

Stanje imovine je ocenjivano preko amortizovanosti građevinskih objekata i opreme, što predstavlja najveći deo osnovnih sredstava. Oprema je visoko amortizovana što upućuje na zaključak da je ona pri kraju korisnog veka, odnosno da u relativno kratkom periodu, od 3 do 5 godina, slede visoka ulaganja u zamenu dotrajale opreme.

Efikasnost imovine je ocenjena na osnovu koeficijenta obrta poslovnih sredstava, obrtne imovine i залиха.

Ovi koeficijenti obrta iznose:

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
Коefицијент обрта пословне имовине	0,80	0,75
Коefицијент обрта обртне имовине	1,63	1,76
Коefицијент обрта залиха	4,83	3,99

Efikasnost korišćenja poslovne i obrtne imovine nije zadovoljavajuća. Naime, koeficijent obrta poslovne imovine trebalo bi da bude najmanje 1, a obrtne imovine

najmanje 2. Razlog ostvarenih nižih koeficijenata obrta je što visoko učešće u poslovnoj imovini imaju dugoročni finansijski plasmani i gotovina. S druge strane, koeficijent obrta zaliha je zadovoljavajući, naročito u tekućoj godini.

Analiza finansijskog položaja

Finansijski položaj preduzeća analiziran je na osnovu bilansa stanja posmatranog preduzeća, a analizom je obuhvaćena:

- finansijska stabilnost,
- likvidnost,
- tokovi gotovine,
- solventnost,
- adekvatnost kapitala i
- strukturakapitala.

	у 000 динара			
	Текућа година		Претходна година	
	Износ	%	Износ	%
АКТИВА				
А. НЕУПЛАЋЕНИ УПИСАНИ КАПИТАЛ	0	0,0	0	0,0
Б. СТАЛНА ИМОВИНА (1 до 3)	3.618.324	50,8	3.205.319	57,5
1. Нематеријална улагања	6.465	0,1	8.137	0,1
2. Основна средства	3.232.383	45,4	2.868.487	51,4
3. Дугорочни финансијски пласмани	379.476	5,3	328.695	5,9
Ц. ОБРТНА ИМОВИНА (1 до 3)	3.502.618	49,1	2.370.267	42,5
1. Залихе и стална имовина намењена продаји	1.180.541	16,6	1.045.589	18,7
2. Краткорочна потраживања и пласмани	651.913	9,1	563.053	10,1
3. Готовински еквиваленти и готовина	1.670.164	23,4	761.625	13,7
Д. АКТИВНА ВРЕМЕНСКА РАЗГРАНИЧЕЊА	5.646	0,1	2.033	0,0
Е. ПОСЛОВНА ИМОВИНА (А до Д)	7.126.588	100,0	5.577.619	100,0
Ф. ГУБИТАК ИЗНАД КАПИТАЛА	0	0,0	0	0,0
ПОСЛОВНА АКТИВА (Е + Ф)	7.126.588	100,0	5.577.619	100,0
ПАСИВА				
А. КАПИТАЛ (1+2+3+4+5-6)	6.506.209	91,3	4.990.481	89,5
1. Основни капитал	3.161.724	44,4	1.949.726	35,0
2. Емисиона премија	0	0,0	0	0,0
3. Ревалоризационе резерве	1.834.507	25,7	1.160.680	20,8
4. Резерве из добитка	306.845	4,3	306.845	5,5
5. Нераспоређени добитак	1.203.133	16,9	1.573.230	28,2
6. Губитак до висине капитала	0	0,0	0	0,0
Б. ДУГОРОЧНА РЕЗЕРВИСАЊА	83.411	1,2	94.029	1,7
Ц. ОБАВЕЗЕ (1 + 2)	536.938	7,5	493.109	8,8
1. Дугорочне обавезе	50.446	0,7	49.232	0,9
2. Краткорочне обавезе	486.492	6,8	443.877	7,9
Д. ПАСИВНА ВРЕМЕНСКА РАЗГРАНИЧЕЊА	0	0,0	0	0,0
ПОСЛОВНА ПАСИВА (А + Б + Ц + Д)	7.126.588	100,0	5.577.619	100,0

Finansijska stabilnost

Finansijska stabilnost, često se u literaturi naziva i dugoročna finansijska ravnoteža, sagledava se na ovaj način:

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
1. Стална имовина	3.618.324	3.205.319
2. Залихе и стална имовина намењена продаји	1.180.541	1.045.589
3. Губитак узнад капитала (губитак исказан у активи)	0	0
I. Дугорочно везана и изгубљена имовина (1 до 3)	4.798.865	4.250.908
4. Капитал умањен за губитке (на страни пасиве)	6.506.209	4.990.481
5. Дугорочна резервисања	83.441	94.029
6. Дугорочне обавезе	50.446	49.232
II. Трајни и дугорочни капитал (4 до 6)	6.640.096	5.133.742
III. Коефицијент финансијске стабилности (I/II)	0,723	0,828
IV. Слободан капитал (II – I), ако је II веће од I	1.841.231	882.834
V. Недостајући капитал (I - II), ако је I веће од II		

Racio finansijske stabilnosti može da bude manji od jedan, jedan i veći od jedan.

Ako je racio finansijske stabilnosti manji od jedan dugoročna finansijska ravnoteža pomerena je ka trajnim i dugoročnim izvorima finansiranja, razlika između trajnog kapitala i dugoročnih obaveza, na jednoj, i dugoročno vezane imovine uvećane za gubitak iskazan na strani aktive na drugoj strani, iskazuje iznos trajnog kapitala i dugoročnih obaveza upotrebljenog za finansiranje kratkoročno vezane imovine, čime je sa stanovišta dugoročnog finansiranja stvorena sigurnost u održavanju likvidnosti. Ova sigurnost je utoliko veća što je racio finansijske stabilnosti bliže nuli.

Ukoliko je racio finansijske stabilnosti jedan, postoji dugoročna finansijska ravnoteža. U oblasti dugoročnog finansiranja stvoreni su uslovi za održavanje likvidnosti, ali ne i sigurnost.

Ako je racio finansijske stabilnosti viši od jedan, dugoročna finansijska ravnoteža pomerena je ka dugoročno vezanoj imovini uvećanoj za gubitak iskazan u aktivi. U oblasti dugoročnog finansiranja onemogućeno je održavanje likvidnosti utoliko više što je racio finansijske stabilnosti veći od jedan.

U našem slučaju je u obe posmatrane godine koeficijent finansijske stabilnosti je niži od 1, a uz to koeficijent u tekućoj godini je znatno niži nego u prethodnoj godini. To znači da je dugoročna finansijska ravnoteža značajno pomerena ka trajnom i dugoročnom kapitalu, čime je stvorena značajna sigurnost za održavanje likvidnosti u oblasti dugoročnog finansiranja.

Likvidnost

Likvidnost je sposobnost preduzeća da plati obavezu u momentu njenog dospeća. Postoji više načina merenja likvidnosti. Jedan od njih je i racio analiza koja je verovatno najčešće primenjivan metod pri analizi finansijskih izveštaja. Suština je utvrđivanje odnosa između različitih elemenata finansijskih izveštaja.⁷

Ovi racio brojevi imaju za cilj da ukažu na sposobnost preduzeća da plaća obaveze, uz održavanje potrebnog obima i strukture obrtnih sredstava i očuvanje dobrog kreditnog boniteta.

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
1. Краткорочна потраживања и готовина	2.322.077	1.324.678
2. Краткорочне обавезе	486.492	443.877
Ригорозни рацио ликвидности (1/2)	4,77	2,98
3. Обртна имовина	3.502.618	2.370.267
4. Краткорочне обавезе	486.492	443.877
Општи рацио ликвидности (3/4)	7,20	5,34
5. Готовина	1.670.164	761.625
6. Краткорочне обавезе	486.492	443.877
Рацио тренутне ликвидности (5/6)	3,43	1,72

Ako je racio trenutne likvidnosti jedan ili viši od jedan, preduzeće je trenutno likvidno, može platiti dospele obaveze za plaćanje, a ako je manji od jedan ne može (trenutno nelikvidno).

O visini rigoroznog racija likvidnosti postoje dva oprečna mišljenja. Prvo, ako je rigorozni racio likvidnosti jedan ili viši od jedan preduzeće je likvidno, a ako je niži od jedan preduzeće je nelikvidno. Drugo, budući da postoji rizik unovčavanja kratkoročnih potraživanja i kratkoročnih hartija od vrednosti rigorozni racio

⁷ Jovanović Škarić, K., „Finansijsko računovodstvo“, str. 421

likvidnosti trebalo bi da bude veći od jedan da bi se moglo tvrditi da će preduzeće biti likvidno.

U stručnoj literaturi smatra se da je preduzeće likvidno ako je opšti racio likvidnosti dva ili više od dva. Međutim, ovo mišljenje, s naše tačke gledišta, nije prihvatljivo. Ako je opšti racio likvidnosti dva, implicite to znači da su stalne zalihe polovina obrtne imovine, a u realnom životu stalne zalihe mogu da budu i veće i manje od polovine obrtne imovine. Ako su stalne zalihe veće od polovine obrtne imovine, racio tekuće likvidnosti od dva sigurno ne garantuje likvidnost preduzeća.

Na osnovu dobijenih racija može se izvesti zaključak da je preduzeće preterano likvidno.

Solventnost

Solventnost podrazumeva sposobnost preduzeća da plati svoje dugove u dugom roku, tj. sposobnost preduzeća da sa ukupnim sredstvima podmiri sve obaveze, pod pretpostavkom da sve one dospevaju u istom trenutku.⁸ Preduzeće je sposobno da plati dugove sve dok je imovina veća od dugova. Ako preduzeće posluje sa gubitkom onda imovina treba da bude znatno viša od dugova jer postoji opasnost da će se u dužem ili kraćem roku imovina po osnovu gubitka iznad kapitala smanjiti ispod nivoa dugova kada preduzeće postaje insolventno. Tada dolazi do gubitka poverilaca u visini razlike između dugova i stečajne mase, odnosno u visini gubitka iznad kapitala.

Solventnost posmatranog preduzeća je:

	у 000 динара	
	Текућа година	Претходна година
1. Пословна имовина	7.126.588	5.577.619
2. Дугови	536.938	493.109
Коефицијент солвентности (1/2)	13,27	11,31

Racio solventnosti treba da bude znatno viši od jedan, da bi se preduzeću mogao dodeliti epitet da je solventno. Razlog je činjenica da se pri utvrđivanju racija solventnosti uzima bilansna (knjigovodstvena) vrednost poslovne imovine, a ako dođe do likvidacije, likvidaciona vrednost te imovine izrazito je niža. Likvidaciona vrednost imovine je ravna tržišnoj vrednosti imovine preduzeća koje nestaje (stečaj ili likvidacija), a tržišna vrednost imovine je znatno niža od njene knjigovodstvene vrednosti iz sledećih razloga:

- prvo, nematerijalna ulaganja i aktivna vremenska razgraničenja nemaju nikakvu tržišnu vrednost, i

⁸ Ivaniš, M., „Upravljanje finansijama“, str. 252

• drugo, realna imovina ima manju tržišnu od knjigovodstvene vrednosti zato što kupac zna da prodavac u stečaju ili likvidaciji mora da je proda i to u što kraćem roku kako bi troškovi likvidacije bili niži (a oni su inače proporcionalni vremenu trajanja likvidacije) i zbog toga je kupac spreman da plati nisku cenu. Drugim rečima, ovde se ne može postići fer vrednost, jer prodavac nije nezavisan, on je pod pritiskom. Ako preduzeće padne u likvidaciju ili stečaj neizvesno je koliki će troškovi likvidacije biti, a ti troškovi se plaćaju iz likvidacione mase pre isplate obaveze.

Adekvatnost kapitala

Adekvatnost kapitala u anglosaksonskoj literaturi izražava se finansijskim leveridžom.

Finansijski leveridž = dugovi / kapital

Finansijski leveridž iskazuje koliko dinara duga otpada na dinar kapitala. U literaturi i praksi nije kvantificirana visina finansijskog leveridža, koja odgovara adekvatnom kapitalu.

U evropskoj literaturi i tradicionalnoj praksi adekvatnost kapitala se izražava u vidu zaduženosti. Zaduženost se iskazuje vlasničkom strukturom pasive pri čemu se iz pasive isključuju tranzitorne pozicije pasive, tj. dugoročna rezervisanja i pasivna vremenska razgraničenja.

	у 000 динара			
	Текућа година		Претходна година	
	Износ	%	Износ	%
1. Капитал умањен за губитак и нераспоређени добитак	5.303.076	90,8	3.417.251	87,4
2. Дугови	536.938	9,2	493.109	12,6
3. Пасива без тран. позиција и нераспоређеног доб. (1 + 2)	5.840.014	100,0	3.910.360	100,0
4. Стопа задужености (2/1)×100		9,9		6,9

Da li preduzeće ima ili nema adekvatan kapital zavisi od visine vladajuće stope inflacije i od strukture operativne imovine. Ako je stopa inflacije visoka zahteva se da kapital bude viši, a dugovi niži.

Kapital dužnika je garantna supstanca za poverioce. Ovo zato što su poverioci zaštićeni sve dok je gubitak niži od kapitala, a kada gubitak pređe visinu kapitala gubitak iznad kapitala je poverilački gubitak, jer za iznos gubitka iznad kapitala imovina je manja od obaveza, što znači da se obaveze u najboljem slučaju mogu platiti u iznosu koji je manji za iznos poverilačkog gubitka. Otuda, ako je kapital dužnika adekvatan poverioci su zaštićeni.

Struktura kapitala

Struktura kapitala je bitna sa stanovišta vlasništva osnovnog kapitala, sa stanovišta učešća osnovnog kapitala u ukupnom kapitalu, učešća rezervnog kapitala i neraspoređenog dobitka u ukupnom kapitalu i smanjenje kapitala po osnovu gubitka. Struktura osnovnog kapitala pokazuje oblik vlasništva kapitala a time i preduzeća. Za preduzeće je bitno da u strukturi ukupnog kapitala bude što više rezervnog kapitala a što “manje” osnovnog kapitala. Ovo zato što preduzeće po osnovu rezervnog kapitala nema nikakve izdatke, rezervni kapital je za preduzeće “besplatan” dok to nije slučaj sa osnovnim kapitalom.

Struktura kapitala našeg preduzeća je sledeća:

	у 000 динара			
	Текућа година		Претходна година	
	Износ	%	Износ	%
1. Акцијски капитал – обичне акције	3.103.592	47,7	1.633.747	32,7
2. Акцијски капитал – приоритетне акције	17.362	0,3	191.456	3,8
3. Удели ДОО	0	0,0	0	0,0
4. Улози	0	0,0	0	0,0
5. Државни капитал	0	0,0	0	0,0
6. Друштвени капитал	40.770	0,6	124.523	2,5
7. Задружни капитал	0	0,0	0	0,0
8. Остали капитал	0	0,0	0	0,0
I. Основни капитал (1 до 7)	3.161.724	48,6	1.949.726	39,1
II. Емисиона премија	0	0,0	0	0,0
III. Ревалоризационе резерве	1.834.507	28,2	1.160.680	23,3
IV. Резерве из добитка	306.845	4,7	306.845	6,1
V. Нераспоређени добитак	1.203.133	18,5	1.573.230	31,5
VI. Губитак до висине капитала	0	0,0	0	0,0
Капитал (I до V минус VI)	6.506.209	100,0	4.990.481	100,0

Smanjenje kapitala po osnovu gubitka bitno utiče na sigurnost poverilaca preduzeća ne samo zato što je poslovanje neuspešno, već i zato što se pod uticajem smanjenja kapitala po osnovu gubitka struktura pasive pomera ka dugovima.⁹

Osnovna karakteristika izložene strukture kapitala je sledeća: udeo društvenog kapitala u osnovnom kapitalu je nizak a uz to u tekućoj godini u odnosu na prethodnu godinu društveni kapital je smanjen za oko 3 puta. Ovo znači da je proces privatizacije u preduzeću pri kraju.

Struktura osnovnog i rezervnog kapitala je:

	у 000 динара			
	Текућа година		Претходна година	
	Износ	%	Износ	%
1. Основни капитал	3.161.724	59,6	1.949.726	57,0
2. Резервни капитал	2.141.352	40,4	1.467.525	43,0
3. УКУПНО (1 + 2)	5.303.076	100,0	3.417.251	100,0

Ova struktura osnovnog i rezervnog kapitala upućuje na zaključak da je rezervni kapital blizu izjednačenja sa osnovnim kapitalom, što bi značilo da je "besplatan" kapital značajan. Međutim, u okviru rezervnog kapitala dominantne su revalorizacione rezerve, prema tome osnovni kapital u iznetim iznosima ne izražava realnu vrednost tog kapitala, pa toga radi izdaci po osnovu dividende i učešća u neto dobitku vlasnika udela u raspodeli neto dobitka je znatno više nego što pokazuje struktura osnovnog i rezervnog kapitala.

Zaključak

Finasijska analiza podrazumeva iscrpno istraživanje, kvantificiranje, deskripciju i ocenu stanja i uspeha preduzeća na osnovu njegovih finasijskih izveštaja, odnosno godišnjih računa. Ovi izveštaji predstavljaju predmet, tj. komplementarne izvore podataka za finasijsku analizu.

Veliki je broj interesnih grupa zainteresovan za sve ove informacije, samim tim i vlasnik preduzeća. Međutim, da bi računovodstvene informacije zaista zadovoljile zahteve i potrebe mnogih korisnika i vlasnika, neophodno je te informacije pretvoriti u „upotrebljive informacije“, što nas i uvodi u značaj finasijske analize, čiji je osnovni zadatak upravo da omogući to razumevanje finasijskih izveštaja, odnosno razumevanje vrednosti sadržanih u pomenutim izveštajima. U tome se ujedno ogleda opšta potreba za analizom sa aspekta vlasnika. Korisnici finasijskih izveštaja tu

⁹ Balaban M., Bojović P., „Upravljanje poslovnim finansijama“, str. 56

potrebu konkretizuju postavljanjem svojih analitičkih ciljeva. Vlasnici dolaze do zaključka da li preduzeće ima dobru perspektivu i da li je finansijski i top menadžment uspešan.

Kada govorimo o samom preduzeću, njegovom opstanku u uslovima tržišnog okruženja, onda se značaj finansijske analize ogleda upravo u stvaranju informacijske podloge u funkciji upravljanja, planiranja i odlučivanja. U tom kontekstu, osnovni cilj finansijske analize jeste ocenjivanje proteklih ostvarenja i predviđanje budućih ostvarenja.

Literatura

1. Bojović, P., Šikanjić, B., Avakumović, J., Krasulja, N., Gujanica, I., Miletić, M., Senić, V., Rujan, Z., Avakumović, J., Grebović, S., „Finansijska analiza poslovanja“, Beograd, 2010. godine
2. Balaban M., Bojović P., „Upravljanje poslovnim finansijama“, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, 2009. godine
3. Jovanović Škarić, K., „Finansijsko računovodstvo“, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2017. godine
4. Ivaniš, M., „Upravljanje finansijama“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine
5. <https://www.apif.net/index.php/registri/2014-05-12-12-14-23.html>
6. Mihajlović, M., Zekić, M., Anđelić, Z. (2016): Odnos menadžmenta preduzeća u kriznim situacijama prema životnoj sredini, *Ecologica*, br. 81, 2016, str. 29-34.
7. Monroe, K.B., Rikala, V.M., Somervuori, O. (2015) Examining the application of behavioral price research in business-to-business markets. *Industrial Marketing Management*, vol. 47, no. 5, pp. 17-25.
8. Okun, A. (1975) Equality and efficiency: The big tradeoff, Brookins institut, Vašington, SAD
9. Pakšiová, R., Kubaščíková, Z. (2015) Business Property of Company and Investments. *Procedia Economics and Finance*, vol. 25, no. 3, pp. 70-78.
10. Persson, T., Tabellini, G. (2000) Political Economics - Explaining Economic Policy, The MIT Press, 2000.
11. Spiro, D. (2014) Resource prices and planning horizons. *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 48, no.11, pp. 159-175.

CIP - Каталогизација у публикацији
Библиотека Матице српске, Нови Сад

502.131.1:330

**МЕЂУНАРОДНА научна конференција "Економски одрживи развој" (6 ; 2018 ;
Аранђеловац)**

VI међународна научна конференција "Економски одрживи развој", Аранђеловац, [10-13. мај] 2018. / [уредници Драгомир Ђорђевић, Јанез Поточник, Роза Анђић]. - Крагујевац :
Висока школа за менаџмент и економију ; Банија Лука : Универзитет за пословне студије ;
Београд : Центар за економска и финансијска истраживања, 2018 (Београд : Ш print). - 238 стр. :
илустр. ; 24 cm

Тираж 200. - Напомене и библиографске референце у белешкама уз текст. - Библиографија уз сваки
рад. - Резиме на енгл. језику уз сваки рад.

ISBN 978-86-88535-10-6

а) Одрживи развој - Економија
COBISS.SR-ID [323322375](#)