

Број: 9

Издавач
 УНИВЕРЗИТЕТ
 У ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ
ФАКУЛТЕТ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
БИЈЕЉИНА

ЗА ИЗДАВАЧА, ДЕКАН
 ДОЦ. ДР СРЂАН ДАМЈАНОВИЋ

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК
 ПРОФ. ДР БОЖИДАР СТАВРИЋ

УРЕДНИК
 МР ПРЕДРАГ КАТАНИЋ

ЛЕКТОР
 ТОШО БУНИЈЕВАЦ

ГРАФИЧКИ УРЕДНИК
 ВАЊА ЂУРИЋ

ТЕХНИЧКИ УРЕДНИК
 МР ПРЕДРАГ КАТАНИЋ

РЕДАКЦИЈА:

Научна редакција

Вуњак др Ненад, Дамјановић др Срђан, Живковић др Бошко, Јовичић др Миладин, Кочовић др Јелена, Крсмановић др Бранко, Мاستило др Зоран, Микеревић др Драган, Милојевић др Алекса, Мирковић др Драгутин, Панић др Пајо, Пауновић др Благоје, Поповић др Витомир, Радовић др Рајко, Савановић др Горан, Старчевић др Витомир, Ставрић др Божидар, Стевић др Стеван, Трифуновић др Љубомир.
 (Научни текстови се рецензирају)

Стручна редакција

Драгичевић мр Јадранка, Бунијевац Тошо, Јосиповић мр Сандра, Катанић мр Предраг, Лалић мр Срђан, Мацура мр Рајко, Митрашевић мр Мирела, Петровић мр Весна

Штампарија: Графика ГОЛЕ

АДРЕСА РЕДАКЦИЈЕ

ФАКУЛТЕТ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
 БИЈЕЉИНА, Семберских ратара бб
 E-mail: vsst@teol.net

Цијена по издању:

За правна лица 100КМ (11 ком.)

За физичка лица: 10КМ (1 ком.)

ТИРАЖ: 300

Жиро рачун: 5510010000907076

Врста прихода: 722549

Нова Бањалучка Банка

ЈИБ: 4400337770005

Часопис излази полугодишње

КАТАЛОГИЗАЦИЈА

SNN 1840-2313

	УВОДНИК	стр.
1	БОЖИДАР СТАВРИЋ АКТУЕЛНОСТ ИЗУЧАВАЊА ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ	2
	ПОСЛОВНА ЕКОНОМИЈА	
2	ПРОФ. ДР МИЛАДИН ЈОВИЧИЋ, МР АНКИЦА ЈОВИЧИЋ, ЕКОНОМИЧНОСТ КАО ПОКАЗАТЕЉ УСПЈЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА	3
3	МР ДРАГАН МИЛОВАНОВИЋ, ФИНАНСИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА ЕМИСИЈОМ ОБВЕЗНИЦА	8
4	МР ШОЛАЈА ДАВОР, МОДЕЛИРАЊЕ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА МАЛОГ ПРЕДУЗЕЋА	15
	ИНФОРМАТИКА	
5	ПРОФ. ДР РАДЕ СТАНКИЋ, АЛЕКСАНДРА СТАНКИЋ ИНТЕГРИСАНИ ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМИ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА	19
6	МР ПРЕДРАГ КАТАНИЋ ДИПЛ.ИНГ, МАСТЕР БИЉАНА РАДОЈЧИЋ ДИПЛ.ИНГ.ОРГ.НАУКА, МАРИНКОВИЋ ТОМИСЛАВ ДИПЛ.ИНГ, ПЕСТ АНАЛИЗА ТРЖИШТА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЈА У БИХ	24
7	ПРОФ ДР. СТАНИСЛАВ Р. ПОЛИЋ, МР ИВАН РАОНИЋ, ФОРЕНЗИЧКА РЕВИЗИЈА У ОКРУЖЕЊУ ЕЛЕКТРОНСКОГ РАЧУНОВОДСТВА	28
8	ДР ВЕРИЦА М. ВАСИЉЕВИЋ, ДОЦЕНТ, МИЛОШ М. НОВАКОВИЋ, ДИПЛ. ИНГ. ЕЛ, МИЛОРАД М. ЖИВАНОВИЋ, ДИПЛ. ИНГ. ЕЛ СИГУРНОСНЕ ПОЛИТИКЕ ЗА КОНТРОЛУ КОРИШТЕЊА ИНТЕРНЕТ РЕСУРСА	47
	ОРГАНИЗАЦИЈА	
9	ДР ЗОРАН ЛУКИЋ, ДОЦЕНТ, ДРАГАНА ДОШЕНОВИЋ, ДИПЛ.ЕК., ПРОЈЕКТОВАЊЕ И РЕСТРУКТИРАЊЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ	50
	ФИНАНСИЈЕ	
10	ДОЦ. ДР ВИТОМИР СТАРЧЕВИЋ, СТРУКТУРА КАПИТАЛА И ДЕЈСТВО ЛЕВЕРИЦА	55
11	ДР СЛОБОДАН СУБОТИЋ, МР МИРОСЛАВ МИЈАТОВИЋ, ФОРФЕТИНГ КАО САВРЕМЕНИ ОБЛИК ФИНАНСИРАЊА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА	62
	БАНКАРСТВО	
12	МР ИВАН МИРОВИЋ, МР СРЂАН ЛАЛИЋ, УЛОГА И ЗНАЧАЈ ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ У БАНКАРСКОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ	65
	МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВНО ПРАВО	
13	ДИПЛ. ПРАВНИК ЈЕЛЕНА ДАМЈАНОВИЋ, ЗНАЧАЈ УГОВОРА О МЕЂУНАРОДНОЈ ПРОДАЈИ РОБЕ ЗА РАЗВОЈ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВНОГ ПРАВА	70
	РАЧУНОВОДСТВО	
14	ПРОФ. ДР НИКОЛА ВУКМИРОВИЋ, РАЧУНОВОДСТВО У ФУНКЦИЈИ ЕФИКАСНОГ РАЗВОЈА МАЛОГ БИЗНИСА У ТРГОВИНИ	73
	СТАТИСТИКА	
15	ДАНКА В. МАТИЋ, ОДРЕЂИВАЊЕ РЕГРЕСИОНЕ ЛИНИЈЕ – МАТРИЧНИ ПРИСТУП	77
	ГЛОБАЛИЗАЦИЈА	
16	МР КУРТЕШ СИНИША, ПРОФ. ДР ГОРАН ПОПОВИЋ, УТИЦАЈ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА НА КОНКУРЕНТНОСТ ЗЕМАЉА У РАЗВОЈУ	80
17	ДР СЛАВИША КОВАЧЕВИЋ, ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ПРОГНОЗЕ ПРОМЈЕНА ГЛОБАЛНЕ МОЋИ У МЕЂУНАРОДНИМ ОДНОСИМА ДО СРЕДИНЕ XXI ВИЈЕКА	85
	ИНВЕСТИЦИЈЕ	
18	ПРОФ. ДР ПАЈО ПАНИЋ, МЛАДЕН ПАНИЋ, ДИПЛ. ЕЦЦ., ПОЈАМ И СВРХА ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА	100
19	МР ВЕСНА ПЕТРОВИЋ, СТРАНА ДИРЕКТНА УЛАГАЊА У БИХ/РС	104
20	ДИПЛ. ЕЦЦ САЊА МАРКОВИЋ, ОЦЈЕНА КРЕДИТНОГ БОНИТЕТА ПРЕДУЗЕЋА У ТРАНЗИЦИЈИ	109
	СПИСАК ДИПЛОМИРАНИХ СТУДЕНАТА 4. ГЕНЕРАЦИЈЕ ФПЕ	

АКТУЕЛНОСТ ИЗУЧАВАЊА ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ

Полазећи од чињенице да укупни привредни живот започиње у *предузећима* као пословним системима иманентним тржишном начину привређивања, изучавање функционисања и развоја ових основних економских субјеката представља друштвену неминовност. Наиме, под појмом *пословни систем*, у најширем смислу, подразумева се сваки организациони систем у сфери производње, размене и финансирања, чије се функционисање базира на улагању капитала у прибављање потребних *input*-а, као и исказивање *output*-а у новцу, чиме су обухваћена и пољопривредна домаћинства и занатске радионице, мале трговинске фирме, али и индустријски гиганти, трговински ланци, кластери малих предузетника, пословне банке и други субјекти економског живота.

Изучавање проблематике оснивања, текућег пословања и развоја ових организационих система нужно је повезивати са функционисањем *глобалних* економских и укупних друштвених токова. Отуда теоријски приступ пословној економији подразумева изучавање базичних економских дисциплина, као што су макроекономија, микроэкономија, јавне финансије, привредно право, али и информационих технологија, управљачког рачуноводства и математике као неопходне подршке функционисању и развоју пословних система у свим областима привредног живота.

На овако схваћеном приступу пословној економији као подсистему економских наука, развијала се и наша високошколска институција - Факултет пословне економије Бијељина, у оквиру Универзитета у Источном Сарајеву, са својим наставним планом и програмима наставно-научних

дисциплина чије изучавање омогућује оспособљавање стручних кадрова за непосредно укључивање у рад у пословним системима, како у малим и средњим предузећима тако и у великим корпорацијама, банкама и другим субјектима привредног и друштвеног живота. Овако конципирани наставни програми и извођење наставног процеса у модерно опремљеним просторијама, на сва три степена едукације - првом, другом и трећем.

У привредно и друштвено развијеним земљама света одавно су схватили да се сваки пфениг или цент уложен у образовање десетоструко оплоди у будућности. То је најисплативија инвестиција. Отуда и пракса да се радо примају готови стручњаци из мање развијених земаља чија привреда није оспособљена да их ангажује, а томе доприноси и концепт *Болоњске декларације* са компатибилношћу образовних програма и проходношћу између високошколских институција различитих европских земаља.

Божидар Ставрић

ЕКОНОМИЧНОСТ КАО ПОКАЗАТЕЉ УСПЈЕШНОСТИ ПОСЛОВАЊА

ECONOMY AS AN INDICATOR OF BUSINESS SUCCESS

Проф. др Миладин Јовичић,
Факултет пословне економије, Бијељина
Економски факултет Брчко
Мр Анкица Јовичић,
Докторант на "Vienna University of
Economics and Business" у Бечу

Резиме: Економичност је један од најбитнијих показатеља успјешности пословања привредног субјекта. То је комплексан показатељ јер у себе укључује и реализацију и трошкове. Због тога и говоримо о томе да економичност показује ниво рационалности код остварења одређених резултата. Економичност изражена односом укупног прихода и трошкова јасно показује да ли предузеће има економске моћи да обезбједи проширену репродукцију. Без проширене репродукције нема развоја, а без развоја нема ни опстанка. Због тога је битно да менаџмент предузећа адекватно управља свим елементима, који утичу на ниво економичности. Посебно се то односи на управљање трошковима. Управљање трошковима није само смањивање. Смањивати трошкове можете само до нивоа док не угрозите квалитет и квантитет готовог производа. Преко тог нивоа доводите предузеће у опасност.

Кључне ријечи: економичност, укупан приход, трошкови, рационалност, управљање, проширена репродукција.

Abstract: Economy is one of the most important indicators of company's business success. It is a very complex indicator since it includes both implementation and expenditure. That is why we want to stress that economy actually shows the level of rationality while achieving certain results. Economy expressed in the relation between total income and expenditure clearly shows if a company has economic power to ensure the expanded business. Without the expanded business there is no development and without development there is no existence. So, it is of great importance that the company's management properly manages all the elements that can influence the level of economy. This particularly refers to the expenditure management, which does not include only a reduction in expenditure. One can reduce expenditure to the level at which the quality and quantity of the products are not threatened.

Keywords: economy, total income, expenditure, rationality, management, expanded reproduction.

1. УВОД

Циљ рада је да укаже на значај економичности као парцијаног показатеља успјешности пословања неког производног субјекта. Посматрајући економичност као однос укупног прихода и остварених трошкова, јавила се потреба да се у кратким цртама „обрати“ сваки од елемената који у мањој или већој мјери утиче на достигнути ниво економичности. Због тога ће код укупног прихода бити обрађен и ниво остварене производње и ниво продајне цијене. То су врло битни фактори који значајно утичу на ниво економичности. Указаће се на, не само објективне факторе, него и на оне субјективне који су директна посљедица рада или нерада оних који управљају предузећем.

Трошкови су такође незаобилазан елемент економичности. У посљедње вријеме, код неких теоретичара који се баве овом проблематиком превладава став да су трошкови готово једино подручје гдје се може дјеловати у циљу постизања траженог пословног резултата. Због тога они који управљају трошковима дају посебан значај. И код анализе трошкова хтјело се указати на подручја могућег дјеловања оних који управљају предузећем. Посматрани су трошкови преко висине утрошака и преко висине набавне цијене елемената производње. Због карактера рада указано је само на објективне и субјективне елементе који утичу на ниво трошкова. На елементе објективне природе менаџмент предузећа може веома мало утицати. На елементе субјективне природе менаџмент може пресудно утицати.

Логично је да се онда предмет интересовања менаџмента предузећа усмјери на она подручја гдје се може утицати, а то су фактори субјективне, односно организационе природе. На подручје гдје дјелују фактори објективне природе, менаџмент предузећа не треба превише да троши енергију. То подручје треба стално пратити и контролисати како се не би десила нека ситуација за коју предузеће није било у довољној мјери припремљено.

2. ПОЈАМ ЕКОНОМИЧНОСТИ

Економичношћу се изражава реална снага предузећа. Она је израз интерне економије предузећа. У крајњем случају она представља однос између остварених прихода и остварених трошкова.

Економичност представља ниво рационалности у остваривању одређених учинака. У исто вријеме она одражава успјешност пословања, која се изражава односом између остварених резултата и трошкова насталих у процесу остварења тих резултата.

Ниво економичности јасно показује у којој се мјери постижу унапријед дефинисани циљеви и у којој се мјери рационално користе потребни ресурси за њихово остварење. Економичност показује рационалност пословног процеса.

„Принцип економичности је захтјев или тежња да се одређена производња оствари са што мањим

трошењем елемената производње“¹ Економичност је показатељ рационалности пословања и изражава се односом између остварених учинака (Q) и за њих утрошених елемената производње (У).

Ако економичност посматрамо као однос укупног прихода и остварених трошкова, јасно је да морамо узети у обзир и још један елемент, а то је цијена и то како продајна цијена готовог производа, тако и набавна цијена инпута. Онда то већ добија вриједносни карактер исказивања економичности.

$$E = \frac{Q \cdot C_p}{U \cdot C_n}$$

- C_p - продајна цијена готових производа
- C_n - набавна цијена инпута

Економичност нам у принципу говори о томе, колико једна јединица трошкова оствари јединица прихода. Нормално је да тај показатељ буде већи од 1.

Економичност можемо посматрати и као однос остварених трошкова и укупне реализоване вриједности. Тај податак нам говори о томе са колико јединица трошка смо остварили јединицу прихода. Тада говоримо о реципрочној вриједности и тај показатељ треба да буде мањи од 1.

Зависно о величини коефицијента пословање може бити:

- економично
- некономично
- на прагу економичности.

Ако економичност посматрамо као однос укупног прихода и трошкова онда имамо сљедећу ситуацију:

- $E > 1$ = пословање је економично
- $E < 1$ = пословање је некономично
- $E = 1$ = пословање је на прагу економичности

Ако економичност посматрамо као однос трошкова и укупног прихода тада имамо сљедећу ситуацију:

- $E > 1$ = пословање је некономично
- $E < 1$ = пословање је економично
- $E = 1$ = пословање је на прагу економичности

Како можемо утицати на повећање економичности? То повећање се може постићи на сљедећи начин:

- повећањем укупног прихода уз непромијењене трошкове,
- смањењем утрошака уз исти ниво реализације,
- остварењем већих продајних цијена производа и услуга уз исте трошкове елемената производње,
- обезбјеђењем нижих набавних цијена елемената производње и
- растом и укупног прихода и трошкова с тим да раст прихода буде већи од раста трошкова.

Постоји јако много елемената који могу да утичу на ниво економичности. Задатак менаџмента предузећа је да све учини да ниво прихода буде већи од нивоа трошкова и то као трајни задатак. Само тако предузеће може обезбиједити услове за стицање конкурентске предности у односу на друге.

¹ Др Божидар Ставрић, Др Марко Шарчевић, Основи теорије микроекономије-экономика предузећа, Источно Сарајево, Завод за уџбенике и наставна средства Сарајево, 2004. год.

3. ЕЛЕМЕНТИ ЕКОНОМИЧНОСТИ

Већ је истакнуто да се економичност може исказати било натурално, било вриједносно. Оно што нас посебно интересује је, како елементи економичности могу да утичу на ниво остварења. Ако економичност посматрамо као однос оствареног укупног прихода и остварених трошкова, онда на достигнути ниво економичности утичу сви они елементи, који одређују и ниво прихода и ниво трошкова.

Укупан приход представља производ продатих количина производа и постигнуте продајне цијене.² Број продатих јединица производа зависи од броја произведених јединица производа, које се нуде на тржишту и зависи од исказане спремности купаца да купују наше производе. Ниво наше понуде на тржишту зависи од степена продуктивности са којом остварујемо одређену производњу, а она опет у највећој мјери зависи од квалитета средстава за рад са којим обављамо производњу.³ Оно на шта ми можемо утицати код формирања укупног прихода је, да произведемо што већи број јединица производа и да за ту производњу нађемо купца. Због тога је веома битно да стално дижемо ниво продуктивности, јер је то нешто на шта предузеће може најдиректније да утиче. Други моменат је потреба да се прода то што је произведено. Како то обезбиједити?

Прво и основно је имати квалитетан производ. То подразумијева производ, који ће имати адекватну употребну вриједност и тржишно прихватљиву цијену. О употребној вриједности одлучују купци тиме што ће куповати или не понуђени производ, јер својим карактеристикама задовољава или не задовољава њихове потребе. Употребна вриједност је основни предуслов, који одређује некога да издвоји одређена новчана средства за куповину.

Када смо се увјерили да производ поседује тражене карактеристике, морамо посветити посебну пажњу осталим елементима маркетинг микса, а то су прије свега: промоција, дистрибуција и цијена. Морамо купца упознати са тим да постоји производ тражених карактеристика и морамо производ изнијети на тржиште, односно мора постати предметом размјене. Каналима дистрибуције требамо обезбиједити да производ на вријеме, што безбједније и што јефтиније дође до крајње дестинације. На крају морамо обезбиједити да његова цијена буде адекватна задовољству које пружа купцу и да буде конкурентна цијенама сличних или истих производа.

Када говоримо о продајној цијени као другом битном фактору у остварењу укупног прихода (поред броја јединица које се реализују на тржишту) морамо поћи од основне теоријске претпоставке у економији, а она је да цијену на тржишту формира однос између понуде и тражње. Према томе, онај ко продаје робу или услугу, не може много утицати на висину продајне цијене.

² Овдје користимо принцип фактурисане реализације, а не наплаћене.

³ Сигурно је да на ниво продуктивности утичу и утрошени часови рада запослених као и квалитет репроматеријала са којим се ради. Међутим, превладавајући фактор који утиче на ниво продуктивности је квалитет средстава за рад.

Међутим, ако би пошли од ове претпоставке, дошли бисмо до закључка да на висину укупног прихода, као елемента економичности, једино утичемо преко обима производње, односно реализације. Да ли је то баш у потуности тако? Сигурно је да је продајна цијена углавном посљедица објективних фактора диктираних условима који владају на тржишту. Међутим, сигурно је и то да понекад висина продајне цијене зависи и од субјективних способности оних који продају. Под претпоставком истог квалитета производа, дио купаца ће бити спреман да плати тренутно и већу цијену ако му се понуди дужи рок плаћања, плаћања у ратама, дужи гарантни рок и слично, односно ако се узме у обзир временска димензија новца. У таквој ситуацији већа јединична продајна цијена ће утицати на раст укупног прихода што би требало позитивно да се одрази на ниво економичности под осталим непромијењеним условима.

Други дио елемената или фактора који утичу на ниво економичности везан је за ниво остварења трошкова, односно утрошака. Трошкове можемо дефинисати као новчане изразе остварених утрошака елемената производње.

Када говоримо о трошковима, онда мислимо, прије свега, на трошкове елемената производње. То су трошкови средстава за рад, трошкови предмета рада и трошкови радне снаге, односно исплаћене или обрачунате зараде. Што је већи ниво трошкова при истом обиму реализације односно истом нивоу укупног прихода, то је ниво остварене економичности нижи. Прена томе, ниво ових трошкова је у директној зависности од степена кориштења капацитета.

Ако трошкове посматрамо јединствено и то као фактор од кога директно зависи остварени ниво економичности, онда висина тих трошкова је у директној вези са обимом утрошака елемената производње као и цијеном сваког тог инпута.

Када говоримо о трошковима предмета рада морамо да истакнемо чињеницу да је њихово кретање директно пропорционално кретању обима производње. Наиме, за колико се повећа обим производње, за толико се исто повећавају и трошкови предмета рада.⁴ У овом случају трошкови предмета рада по јединици производа остају непромијењени и ниво достигнуте економичности остаје непромијењен. Овдје се практично ради о томе да је однос између обима остварене производње и нивоа утрошака предмета рада непромијењен.

Шта се може десити са трошковима предмета рада, који могу имати негативне импликације по остварење економичности? То су двије ситуације. Прва је да раст утрошака буде већи него што је раст обима производње. Ако претпоставимо да су цијене константа, долазимо у ситуацију да нам брже расту трошкови од раста укупног прихода, а самим тим долази и до пада економичности. То се дешава када имамо неодговарајући квалитет предмета рада, када имамо неадекватан приступ запослених према извршењу радног задатка па се појављује повећани шкарт или растур. Исто тако, то може бити

⁴ Претпоставка је да су цијене у читавом посматраном периоду непромијењене или да је непромијењен релативни однос цијена готових производа и цијена предмета рада.

посљедица неадекватних средстава за рад који могу да проузрокују веће трошкове од утврђених стандарда. Према томе, у овом дијелу задатак менаџмента предузећа је да „држи“ утрошке у границама са којима се „ушло“ у калкулацију цијене коштања и на основу које је прављена пројекција економичности. Ништа не спречава оне који управљају предузећем да трошкове предмета рада „оборе“ испод пројектованих. То ће засигурно повећати исказани ниво економичност, а самим тим и резултате пословања. Повећање економичности пословања би морало да има позитивне реперкусије и на ниво примања, односно ниво зарада запослених, а преко нивоа зарада и на вољни моменат запослених.

Други моменат, који може да утиче на ниво трошкова предмета рада је цијена тих истих предмета рада. Предмети рада су за њиховог произвођача финални производ који своју валоризацију у потпуности доживљава на тржишту, у процесу размјене. И овдје морамо напоменути улогу тржишта у дефинисању продајне цијене. Тржиште је објективна категорија које функционише по одређеним правилима. Међутим, и код цијене која се плаћа за предмете рада може да буде присутна и субјективна категорија. Та субјективност се огледа у способности онога ко купује да набави предмет рада по нижој или повољнијој цијени, него што је она објективно могућа. И овдје је то могуће, ако сте у позицији да платите за преузету робу раније него што је уобичајено, односно повољније него што то тржиште дефинише. Повољнија цијана се може добити и због количина које се набављају, уредности у преузимању понуђених количина и низа других разлога који могу да одредиле продавца да вам прода робу по нижој цијени него што тренутно тржиште одређује. Сигурно је једно, да продавац неће ићи на продају гдје има мањи профит од просјечног који се остварује на тржишту тих роба. Он може пристати да у једном тренутку профит буде нижи, и то на краћи рок. Дугорочно гледано, губитак дијела профита, због ниже продајне цијене, мора бити надокнађен у неком будућем периоду. И овдје значајну улогу игра временска димензија новца.

Не смијемо занемарити и преговарачке способности онога ко купује. Овдје морамо водити рачуна о основном циљу преговарања, а то је споразум. У процесу преговарања ни једна страна се не смије осјетити губитником. Обје стране требају да буду подједнако задовољне или подједнако незадовољне.

Што се тиче трошкова средстава за рад, исказаних у виду амортизације, морамо констатовати да су то фиксни трошкови који остају непромијењени у укупном износу без обзира на степен кориштења инсталисаног капацитета. Основна карактеристика трошкова средстава за рад је да током процеса репродукције постепено преносе своју вриједност на нови производ и за тај износ пренесене вриједности смањује се вриједност средства за рад.

Већ смо констатовали да је укупан износ фиксних трошкова сталан, односно непромијењен без обзира на остварени обим производње.⁵ Поставља се логично

⁵ Када говоримо о непромијењивости укупних фиксних трошкова у односу на обим производње мислимо на временски метод обрачуна амортизације. Код

питање, како онда висина амортизације, које је стална и непромијењена, утиче на остварени ниво економичности?

Висину фиксног трошка, амортизације, одређује инсталисани капацитет. Што је вриједност инсталисаног капацитета већа, то је и износ амортизације већи. Према томе износ амортизације је сталан, непромијењен без обзира на степен кориштења капацитета.

Кад смо говорили о укупном приходу као фактору, који утиче на ниво економичности, нагласили смо значај оствареног обима производње. Што је већи обим производње, при осталим непромијењеним условима, већи је и ниво економичности и пословање је успјешније. Ниво остварене производње зависи и од степена кориштења капацитета. Што је већи степен кориштења капацитета, већи је ниво производње, а самим тим и ниво оствареног прихода. Како је ниво укупних фиксних трошкова независан од степена кориштења капацитета то повећање обима продаје доводи до повећања нивоа економичности. Степен остварења нивоа економичности морамо посматрати преко фиксних трошкова по јединици производа. Фиксни трошкови по јединици производа показују обрнуту сразмјеру у односу на степен кориштења капацитета. Према томе, повећањем степена искориштења капацитета повећавамо број јединица производа, које реализујемо на тржишту. Уз исте укупне фиксне трошкове и остале непромијењене услове, повећаним бројем реализованих производа смањујемо трошкове по јединици производа. Самим тим долази до повећања економичности пословања и до повећања ефикасности пословања.

Ниво фиксних трошкова зависи од набавне вриједности основног средства, као и стопе амортизације. Стопа амортизације је опет дефинисана предвиђеним вијеком трајања основног средства. Живимо у времену гдје је техничко-технолошки прогрес веома изражен. Средства за рад се „преко ноћи“ морално рабате. У таквој ситуацији, економски је једино логично да се стално врши обнављање средстава за рад, новим, савременијим, а самим тим и продуктивнијим средствима. Да бисмо то радили у континуитету неопходно је обезбиједити изворе финансирања. Један од најсигурнијих извора је дио средстава садржаних у цијени коштања, а односи се на пренесени дио вриједности основних средстава. Како се скрађује економски вијек средстава за рад неопходно је повећати стопу амортизације. Повећањем стопе амортизације повећавамо и сам износ амортизације. Тај износ морамо укалкулисати у цијену коштања производа. Још битније је да ту нашу цијену прихвати потрошач. Шта ако неће да је прихвати? У том случају окренуће се другим понуђачима. Ми остајемо без дијела укупног прихода, односно „обарамо“ пословни резултат. Повећањем цијене коштања уз исту продајну цијену, смањујемо разлику између продајне цијене и цијене коштања. Смањујемо пословни резултат. У таквој ситуацији да би побољшали или бар одржали достигнути ниво економичности неопходно је подићи ниво

функционалног метода износ амортизације зависи од степена кориштења средства за рад.

продуктивности. Повећаним бројем произведених и продатих јединица производа надокнађујемо смањење добити по основу повећања цијене коштања услјед повећања износа амортизације. Због тога и потенцирамо сталну потребу за повећањем продуктивности како би повећаном производњом могли надомјестити стално смањење разлике између продајне цијене и цијене коштања.

Према томе, управљање трошковима средстава за рад постаје кључно питање постизања одговарајућег нивоа ефикасности. Ти трошкови у укупном износу из године у годину расту. Разлог лежи у чињеници да долази до повећања вриједности средстава за рад као и скраћења времена експлоатације тих истих средстава. Повећањем трошкова смањујемо добит, а то није циљ. Циљ је да однос укупног прихода и трошкова има сталну тенденцију раста. То можемо постићи само, ако направимо оптималан однос између улагања у одговарајући капацитет и степена кориштења тог капацитета.

Што се тиче трошкова радне снаге, они се исказују у виду зарада за извршени рад. Радна снага је специфична врста робе. Она је онај стваралачки елемент процеса рада. Дјеловањем радне снаге преко средстава за рад на предмете рада добијамо нови производ. Каквог интензитета и каквог квалитета ће бити то дјеловање зависи од много фактора.

Висина награда утиче на ниво економичности и то двојачко. Преко висине исплаћених зарада директно утиче на ниво укупних трошкова. Како укупни трошкови обрнуто пропорционално утичу на ниво економичности то је јасно да што су они већи то је економичност мања, под осталим непромијењеним условима.

Међутим, морамо још једном нагласити специфичност улоге радне снаге. Од њеног ангажовања у великој мјери зависи остварени ниво продуктивности. Који ниво ангажовања радне снаге и ког квалитета ће оно бити, зависи од много фактора. Један од најбитнијих је висина зарада. Долазимо до специфичне ситуације. Са једне стране имамо зараду као трошак, а са друге стране имамо зараду као веома битан мотивациони фактор. У првом случају директно утиче на ниво остварене економичности. Са друге стране висина зараде утиче на ниво мотивисаности запослених, а мотивација опет директно утиче на ниво продуктивности. Задатак менаџмента сваке фирме је да нађе оптималан однос између висине зарада и нивоа тражене економичности. Због тога се у теорији менаџмента као један од најкомплекснијих задатака менаџера сматра способност „помирења“ личних и организационих циљева. Ако превладају лични циљевии запослених, имаћемо најчешће ситуацију неодговарајуће продуктивности у односу на висину исплаћених зарада. То мора имати одраза на достигнути ниво економичности, а самим тим и на коначне резултате пословања.

Са друге пак стране, ако имамо ниске зараде, по правилу имаћемо и ниску продуктивност. Самим тим имаћемо и мањи број произведених и продатих јединица производа што ће резултирати и мањим укупним приходом. Најчешће, ниска зарада не може да компензира губитак настао смањеном

продуктивношћу због пада вољног момента код запослених. Због тога је веома битно наћи оптималан однос између висине зарада и нивоа мотивисаности запослених.⁶

4. ЗАКЉУЧАК

Економичност је веома битан показатељ успјешности пословања предузећа. Из њега се може веома јасно сагледати рационалност пословања. Самим тим може се говорити и о томе колико је менаџмент успјешан у вођењу предузећа. Неопходно је нагласити да су продуктивност као и трошкови пословања кључни фактор преко којих се може утицати на ниво економичности.

Кад се говори о продуктивности, мисли се прије свега на продуктивност средстава за рад. Квалитет средстава за рад у највећој мјери одређује ниво продукције у једном предузећу. Због тога је веома битно да степен кориштења капацитета буде на оптималном нивоу. Како су фиксни трошкови непромијењени, односно стални, у укупном износу, без обзира на степен кориштења капацитета, то преко „обарања“ цијене коштања по јединици производа значајно утичемо на ниво економичности.

Други битан фактор су трошкови. Управљање трошковима постаје једно од кључних подручја дјеловања менаџмента предузећа. У раду смо користили класичну класификацију трошкова гдје смо посматрали фиксне трошкове и то само преко трошкова средстава за рад. Исто тако трошкове предмета рада смо посматрали искључиво као пропорционалне трошкове. Трошкове радне снаге смо посматрали у свјетлу исплате зарада и утицаја нивоа зарада на ниво мотивисаности људи. Мотивисани људи су значајан чинилац постигнуте продуктивности у предузећу.

Цијене смо посматрали као споредни фактор у утицају на ниво економичности. И поред тога што висина цијене, било набавне било продајне, може бити последица субјективних околности, она ипак у највећој мјери је последица тржишних односа на које појединачни привредни субјект може веома мало утицати.

Веома је битно, односно неопходно је, да ниво економичности буде изнад један, јер само тада можемо говорити о успјешности пословања. Само тада можемо говорити о могућности обављања производног процеса у увећаном, проширеном обиму у односу на дотадашњи ниво.

ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Пауновић, Б., Економика предузећа, Економски факултет Београд, 2009.
- [2] *Croby, P.*, Вјечно усрјешна организација, Привредни вјесник, Загреб, 1990.
- [3] Ставрић, Б., Шарчевић, М., Основи теорије микроекономије – економика предузећа, Српско Сарајево, Завод за уџбенике и наставна средства, 2004.
- [4] Кеничи, О., Како размишља стратег, Привредни преглед Београд, 1995.
- [5] Јаковљевић, К., Управљање трошковима, Економски факултет Суботица, 2008.
- [6] Миодраг, М., Детерминанте мезоекономског система, Универзитет Трстеник, 1995.
- [7] *Drucker, P.*, Иновације и предузетништво, „Грмеч“, Београд, 1995.
- [8] Ненад, П., Економика предузећа, ФТН Издаваштво Нови Сад, 2005.
- [9] Намел, Г., Будућност менаџмента, Asee, Нови Сад, 2007.

⁶ Што је нижи степен развијености једног друштва, а самим тим и нижи ниво животног стандарда, то је висина и уредност исплате зарада главни мотивирациони фактор код запослених. У развијеним земљама типа Шведска, Норвешка, Финска главни мотивирациони фактор често нису зараде, него адекватно успостављени међуљудски односи у фирмама. Земље у транзицији су још увијек далеко од тога.

ФИНАНСИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА ЕМИСИЈОМ ОБВЕЗНИЦА

FINANCING OF INVESTMENT PROJECTS ISSUING OF BONDS

Мр Драган Миловановић,

Економски факултет, Универзитет у Бањој Луци

Резиме: *Микроекономски аспект анализе и оцјене исплативости инвестиција и уопште проблематика планирања и реализације инвестиција у условима повећаног системског и несистемског ризика инвестирања све више добија на значају. Развојем тржишта обвезница у Републици Српској, првенствено државних и муниципалних, у посљедњих пар година финансирање инвестиционих пројеката емисијом обвезница са аспекта обима емисије и броја емитената биљежи константан раст. Повећан степен опрезности инвеститора и недостатак финансијских средстава за финансирање инвестиционих пројеката неминован је тренд који прати стање слабије развијених привреда у условима глобалних финансијских криза. Емисија обвезница представља један од начина финансирања инвестиционих пројеката. У раду је извршена квантитативна анализа исплативости финансирања инвестиционих пројеката емисијом обвезница. Анализа је базирана на методу интерне стопе приноса оцјене исплативости инвестиционих пројеката и дефинисаном плану отплате обвезница. Као резултат квантитативна анализа треба да понуди границу исплативости финансирања инвестиционих пројеката емисијом обвезница.*

Кључне ријечи: *финансирање, обвезнице, инвестициони пројекат, интерна стопа приноса, ефективна стопа приноса*

Abstract: *Microeconomic aspects of analysis and evaluation of the profitability of investments and the general problems of planning and realization of investments in terms of increased systemic and no systemic investment risk is becoming increasingly important. Bond market development in the Republic of Serbian, primarily government and municipal, in the last few years the financing of investment projects by issuing bonds in terms of issuance volume and number of issuers a significant increase. The increased vigilance of investors and lack of funds to finance investment projects is an inevitable trend that monitors the status of less developed economies in terms of*

global financial crisis. Issuing bonds is a way of financing investment projects. The paper is a survey of cost of financing investment projects by issuing bonds. The analysis is based on the method of internal rate of return assessment profitability of investment projects and a defined plan of repayment of bonds. As a result of quantitative analysis to offer the border cost of financing investment projects by issuing bonds.

Key words: *financing, bonds, investment project, the internal rate of return, the effective rate of return.*

1. УВОД

Емисија обвезница представља врло ефикасан начин финансирања инвестиционих пројеката у земљама високог степена развијености тржишта капитала. Процес инвестирања обухвата скуп свих активности у цијелокупном периоду планирања, припреме и реализације једног инвестиционог пројекта, тј. цијелокупан процес реализације, од стварања идеје за инвестирањем, до коначног завршетка инвестиционог подухвата. Сам поступак реализације инвестиције представља веома сложен процес који обухвата велики број потпроцеса, фаза и појединачних активности, чија укупност у ефикасној припреми и реализацији, доводи до реализације планираног инвестиционог пројекта. Метода интерне стопе приноса као и нето садашње вриједности, убраја се у динамичке методе оцјене рентабилности инвестиционог пројекта, јер трошкове и користи од пројекта изражава у новчаним токовима, а такође респектује и временску вриједност новца. Интерну стопу приноса, можемо дефинисати и као дисконтну стопу која изједначава садашњу вриједност нето новчаног тока од експлоатације пројекта са садашњом вриједношћу иницијалне инвестиције. Када се говори о аспекту финансирања инвестиционог пројекта емисијом обвезница, једно од основних питања које се поставља, тиче се оцјене исплативости тако финансиране инвестиције. У одговору на то питање, у раду ћемо извршити анализу ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница. Уколико инвестициони пројекат у цјелости финансирамо емисијом обвезница, тада износ финансијских средстава прикупљених емисијом обвезница у тренутку инвестиције, представља иницијалну инвестицију у инвестициони пројекат. Међутим, финансијска средства прикупљена емисијом обвезница имају своју цијену оличену у виду камате као апсолутном износу цијене капитала прикупљеног емисијом обвезница. Трошкови финансирања инвестиционог пројекта ће обухватати иницијалну инвестицију, тј. новчана средства прикупљена емисијом обвезница и износ камата на емитоване обвезнице.

Циљ рада је да се кроз квантитативну анализу ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница укаже на исплативост инвестиције финансиране емисијом обвезница. Рад има за циљ такође да инвеститорима да квантитативну анализу границе исплативости инвестиције финансиране емисијом обвезница.

2. ФИНАНСИРАЊЕ ИНВЕСТИЦИОНИХ ПРОЈЕКТА ЕМИСИЈОМ ОБВЕЗНИЦА НА ТРЖИШТУ КАПИТАЛА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Инвестициона политика представља скуп активности избора улагања у сврху оптималног достигнућа инвестиционих циљева предузећа. С тим у вези сам циљ креирања инвестиционе политике је ефикасно и оптимално улагање финансијских средстава на дужи временски период. У условима глобалне финансијске кризе и повећаног ризика инвестирања на тржишту капитала Републике Српске, инвестициони субјекти су изложени великим потешкоћама у прикупљању финансијских средстава за финансирање инвестиционих пројеката. Такође, прибављање финансијских средстава у условима повећаног укупног ризика постало је изузетно скупо и захтијева темељите анализе прије доношења коначне одлуке о коришћењу одређених извора финансирања. Повећан ризик на тржишту капитала Републике Српске у условима глобалне финансијске кризе усмјерио је инвеститоре с мањим степеном толеранције према ризику на мање ризичне финансијске инструменте као што су обвезнице. Емисија обвезница представља врло погодан начин финансирања инвестиционих пројеката у развијеним земљама, а према званичним подацима Бањалучке берзе о обиму, вриједности емисија и промета обвезницама, тржиште обвезница Републике Српске пружа велике могућности за сакупљање финансијских средстава.

Према важећем Закону о тржишту ХОВ Републике Српске, обвезнице се дефинишу као дужничке хартије од вриједности које власнику дају право на наплату главнице и камате, односно других прихода у складу са законом и одлуком о емисији.⁷ Обвезница (*енгл. Bond*) је инструмент којим се емитент као дужник (зајмопрималац) обавезује да ће вратити зајмопримаоцу (инвеститору) позајмљени новац и платити камату за одређени временски период.⁸ Можемо рећи и да обвезница представља исправу која садржи признање постојања неке обавезе, а служи купцу као доказ да је дужник обавезу преузео. Дакле, ријеч је о

хартији од вриједности која одражава дужничко-повјерљачки, то јест кредитни однос. Типологију обвезница тржишта капитала Републике Српске карактерише мали број врста обвезница. Гледано с позиције емитента обвезница, на тржишту капитала Републике Српске тргује се државним обвезницама (*енгл. Government bonds*), муниципалним обвезницама (*Municipal bonds, Local authority bonds*) и обвезницама привредних друштава. Већина емитованих муниципалних обвезница и обвезница привредних друштава кориштене су за финансирање инвестиционих пројеката. У табели 1., дат је приказ номиналне вриједности емитованих серија обвезница, које чине портфолио обвезница тржишта капитала Републике Српске.

Табела 1. Приказ номиналне вриједности емитованих серија обвезница на тржишту капитала Републике Српске

Ознака ХОВ / Сумбол	Номинална вриједност	Број емитованих обвезница	Номинална вриједност емитоване серије обвезница
Државне обвезнице			
RSDS-O-A	1.00	209,742,717.00	209,742,717.00
RSDS-O-B	1.00	6,621,416.00	6,621,416.00
RSDS-O-C	1.00	81,721,367.00	81,721,367.00
RSIO-O-A	1.00	2,908,047.00	2,908,047.00
RSOD-O-A	1.00	1,735,962.00	1,735,962.00
RSOD-O-B	1.00	542,293.00	542,293.00
RSRS-O-A	1.00	40,764,772.00	40,764,772.00
RSRS-O-B	1.00	27,868,713.00	27,868,713.00
RSRS-O-C	1.00	80,545,470.00	80,545,470.00
RSRS-O-D	1.00	35,996,199.00	35,996,199.00
BDDS-O-C	1.00	2,623,642.00	2,623,642.00
BDDS-O-D	1.00	2,938,460.00	2,938,460.00
BDDS-O-E	1.00	3,463,599.00	3,463,599.00
BDDS-O-F	1.00	3,673,320.00	3,673,320.00
BDDS-O-G	1.00	3,886,398.00	3,886,398.00
BDDS-O-I	1.00	344,668.00	344,668.00
BDDS-O-J	1.00	374,474.00	374,474.00
BDDS-O-K	1.00	419,550.00	419,550.00
BDDS-O-L	1.00	494,447.00	494,447.00
BDDS-O-M	1.00	524,433.00	524,433.00
BDDS-O-N	1.00	554,654.00	554,654.00
Муниципалне обвезнице			
BLMI-O-A	100.00	70,000.00	7,000,000.00
BNIF-O-A	100.00	110,000.00	11,000,000.00
GRDS-O-A	100.00	27,000.00	2,700,000.00
GRRZ-O-A	100.00	70,000.00	7,000,000.00
ISKP-O-A	100.00	5,150.00	515,000.00
LKSD-O-A	100.00	100,000.00	10,000,000.00
NGRD-O-A	100.00	20,000.00	2,000,000.00
OBDI-O-A	100.00	40,000.00	4,000,000.00
OKFO-O-A	100.00	56,000.00	5,600,000.00
OKVI-O-A	100.00	45,000.00	4,500,000.00
OLKI-O-A	100.00	4,225.00	422,500.00
OLKI-O-B	100.00	2,775.00	277,500.00
OSFO-O-A	100.00	10,000.00	1,000,000.00
OSRM-O-A	100.00	15,000.00	1,500,000.00
SMFO-O-A	100.00	45,800.00	4,580,000.00
Обвезнице привредних друштава			
SNPO-O-A	100.00	21,070.00	2,107,000.00
ATLT-PO1	100.00	15,000.00	1,500,000.00
PLFP-O-A	100.00	10,000.00	1,000,000.00
CERP-O-B	1,000.00	450.00	450,000.00
GOVF-O-A	100.00	25,000.00	2,500,000.00
BLKB-O-B	100.00	50,000.00	5,000,000.00

Извор: Бањалучка берза,
[http:// www.blberza.com/](http://www.blberza.com/)

Државне обвезнице (*енгл. government bonds*) су дужничке хартије од вриједности којима се држава (њени органи или институције) као емитент обавезује да ће у одређеном року исплатити одређена средства која дугује уз договорену

⁷ Закон о тржишту ХОВ Републике Српске, члан 4.

⁸ Fabozzi, F., J., Fabozzi, T., D., Bond Markets, Analysis and Strategies, Prentice-Hall International Inc. 1989, стр. 1.

камату. Са аспекта инвеститора, државна обвезница ствара услове који омогућавају релативно високу ефективну годишњу стопу приноса, тј. рентабилност и низак ризик. Државне обвезнице спадају у један од најсигурнијих вриједносних папира, јер за њихову исплату гарантује држава па није риједак случај продаје и препродаје државних обвезница на секундарном тржишту. Овај метод финансирања најчешће користе владе земаља тржишта у развоју, јер то погодује приливу веома потребног капитала економији у развоју и, у исто вријеме, обезбјеђује знатан профит инвеститорима са најмањим могућим ризиком који би могао бити повезан са том земљом.

Међутим, индиректни ефекти на економију у развоју могу бити и још значајнији. За разлику од државних обвезница, муниципалне обвезнице или обвезнице локалних органа власти (*Municipal bonds, Local authority bonds*) су дужнички инструменти емитовани од стране локалних власти, односно градова, општина и других локалних заједница. Помоћу њих локалне власти прикупљају неопходна средства за реализацију одређених пројеката, или за покривање текућег буџетског дефицита. Обвезнице привредних друштава су дужнички вриједносни папири којима се привредно друштво као емитент обавезује да ће у одређеном року вратити позајмљена средства уз одређену фиксну или промјењиву камату.

Обвезнице привредних друштава су одличан првенствено кредитни инструмент, јер стварају мање трошкове за предузеће него нпр. класични кредити. Позитиван примјер финансирања инвестиционог пројеката емисијом обвезница реализовао је град Бања Лука. Емисијом муниципалних обвезница Града Бања Лука финансирана је изградња инфраструктурног пројекта друског моста са пјешачко-бициклическом стазом за прелаз преко ријеке Врбас дужине 56,50 метара, као и прилазних саобраћајница. У ту сврху, град Бања Лука је емитовао 70 000 обвезница номиналне вриједности 100 КМ. Општина Бијељина је у сврху финансирања инвестиционих пројеката уређења индустријске зоне 2 и 3, изградње топловодне мреже и монтирање котла, уређења локације Кнез Иво од Семберије и изградње Центра за културу, емитовала укупно 110 000 обвезница номиналне вриједности 100 КМ. У сврху финансирања изградње спортске дворане, општина Лакташи, емитовала је 100 000 обвезница номиналне вриједности 100 КМ. Поред претходно набројаних у Републици Српској, механизам финансирања инвестиционих пројеката емисијом обвезница користиле су и друге општине и институције, као и привредна друштва, што се може видјети из табеле 1. У Републици Србији се емисија обвезница као механизам финансирања инвестиционих пројеката изузетно мало користи. Влада Републике Србије је емитовала одређени број обвезница искључиво у

сврху покрића дуга по основу старе девизне штедње.

3. АНАЛИЗА ИСПЛАТИВОСТИ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ИНВЕСТИЦИОНИ ПРОЈЕКАТ ФИНАНСИРАН ЕМИСИЈОМ ОБВЕЗНИЦА

Финансијско управљање инвестицијама представља важан сегмент финансијског управљања предузећем. С тим у вези, инвестиције и инвестициона улагања представљају дио глобалне проблематике развоја као континуелног процеса којим привредно друштво осигурава своје будуће ефикасно пословање. Менаџер задужен за доношење стратешких инвестиционих одлука има велику одговорност у избору алтернатива за улагање капитала. Његов задатак је да изабере она улагања код којих су очекиване користи релативно веће у односу на суму капиталних издатака. Када је позната цијена сопственог и цијена позајмљеног капитала, нужно је анализирати и цијену капитала који ће бити уложен у инвестициони пројекат⁹.

Финансијска оцјена инвестиција треба да укаже на њихову прихватљивост и исплативост. У сврху анализе исплативости инвестиције у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезнице, комбиноваћемо план отплате емитованих обвезница у сврху финансирања инвестиционог пројекта и методу интерне стопе приноса (динамичку методу оцјене и рангирања инвестиционих пројеката). На бази креираног модела, израчунаћемо ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница. Уколико је добијена ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница већа од нуле, финансијску конструкцију креирану на овај начин треба прихватити. Уколико је добијена ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница мања од нуле, финансијску конструкцију креирану на овај начин не треба прихватити.

Према методу интерне стопе приноса, интерна стопа приноса представља дисконтну стопу којом се изједначава садашња вриједност очекиваног нето новчаног тока са инвестицијом, односно при којој је нето садашња вриједност једнака нули¹⁰. Математичка релација за израчунавање интерне стопе приноса, представљена је релацијом 1.

⁹ Микеревић, Д., Финансијски менаџмент, Економски факултет Бања Лука, Бања Лука, 2009. стр. 349.

¹⁰ Прилагођено према: Иванишевић, М. Пословне финансије, Економски факултет, Београд, 2008. стр 183.

Релација 1¹¹.

$$CF_0 = \frac{CF_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+Isp)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+Isp)^t}$$

Гдје је:

CF_0 = иницијална инвестиција (садашња вриједност издатака у инвестициони пројекат);

CF_t = нето новчани ток који доноси инвестициони пројекат у вијеку трајања пројекта;

Isp = интерна стопа приноса;

n – временски период трајања пројекта;

С обзиром да су према начину плаћања камате, на тржишту капитала Републике Српске присутна два типа обвезница, тј. обвезнице које се амортизују ануитетски и купонске обвезнице, неопходно је паралелно разрадити два модела за израчунавање ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница. За обвезнице које се амортизују ануитетски, садашња вриједност свих будућих плаћања (ануитета) по основу обавеза проистеклих емисијом обвезница, представљена је релацијом 2.

Релација 2¹².

$$SV = \frac{An_1}{(1+Isp)} + \frac{An_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{An_n}{(1+Isp)^n}$$

Гдје је:

SV - Садашња вриједност свих будућих плаћања (ануитета) по основу обавеза проистеклих емисијом обвезница, дисконтованих по дисконтној стопи;

An_1, An_2, \dots, An_n - износ ануитета у датој години (периоду), по основу свих емитованих обвезница;

Isp - дисконтна стопа,

n - број година (периода) до доспијећа;

Пођимо од претпоставке да је износ иницијалне инвестиције у инвестициони пројекат, тј. садашње вриједности издатака у инвестициони пројекат једнака садашњој вриједности свих будућих плаћања по основу обавеза проистеклих емисијом обвезница, дисконтованих по ефективној стопи приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница.

$$CF_0 = SV$$

Изједначавањем релације 1. са релацијом 2., добијамо математичку релацију из које можемо израчунати ефективну стопу приноса инвеститора

у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница. Општа релација за израчунавање ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница које се амортизују ануитетски, представљена је релацијом 3.

Релација 3.

$$\begin{aligned} \frac{CF_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+Isp)^n} &= \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+Isp)^t} = \\ \frac{An_1}{(1+Isp)} + \frac{An_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{An_n}{(1+Isp)^n} & \\ 0 &= \left(\frac{CF_1}{(1+Isp)^1} - \frac{An_1}{(1+Isp)^1} \right) + \left(\frac{CF_2}{(1+Isp)^2} - \frac{An_2}{(1+Isp)^2} \right) + \dots \\ &+ \left(\frac{CF_n}{(1+Isp)^n} - \frac{An_n}{(1+Isp)^n} \right) \\ 0 &= \frac{CF_1 - An_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2 - An_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n - An_n}{(1+Isp)^n} \end{aligned}$$

Гдје је:

Isp - ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница које се амортизују ануитетски;

Из добијене релације, потребно је израчунати ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница (Isp). Пошто се изврше неопходне операције, ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница је некада могуће директно прочитати у финансијским таблицама а када то није могуће, користи се метода интерполације. Када рјешење није могуће наћи ни на овај начин, користи се метода пробе. У новије вријеме имамо и компјутерске програме и калкулаторе, у чије су алгоритме уграђени одређени дијелови претходно наведених формула, и као такви умногоме олакшавају сложена математичка израчунавања.

Уколико се временски периоди доспијећа нето новчаних токова које доноси инвестициони пројекат разликују у односу на временске периоде плаћања износа ануитета, по основу обвезница, потребно је ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница прилагодити помоћу конформног метода. У случају да се обвезнице амортизују купонски, математичку релацију за израчунавање ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница изводимо на бази истих релација, осим што се умјесто релације 2. уврштава релација 4.

¹¹ Прилагођено према: Иванишевић, М. Пословне финансије, Економски факултет, Београд, 2008. стр 183.

¹² Прилагођено према: Шошкић, Д., Живковић, Б., Финансијска тржишта и институције, ЦИД Економски факултет Београд, 2006, стр. 152.

Релација 4.¹³

$$SV = \frac{Ku_1}{(1+Isp)} + \frac{Ku_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{Ku_n}{(1+Isp)^n} + \frac{NV}{(1+Isp)^n}$$

Гдје је:

Ku_1, Ku_2, \dots, Ku_n - годишња (периодична) купонска исплата по основу свих емитованих обвезница;

NV - номинална вриједност свих емитованих обвезница;

Isp - дисконтна стопа,

Општа релација за израчунавање ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница које се амортизују купонски, представљена је релацијом 5.

Релација 5.

$$\frac{CF_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+Isp)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+Isp)^t} =$$

$$\frac{Ku_1}{(1+Isp)} + \frac{Ku_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{Ku_n}{(1+Isp)^n} + \frac{NV}{(1+Isp)^n}$$

$$0 = \left(\frac{CF_1}{(1+Isp)^1} - \frac{Ku_1}{(1+Isp)^1} \right) + \left(\frac{CF_2}{(1+Isp)^2} - \frac{Ku_2}{(1+Isp)^2} \right) + \dots$$

$$+ \left(\frac{CF_n}{(1+Isp)^n} - \frac{Ku_n}{(1+Isp)^n} - \frac{NV}{(1+Isp)^n} \right)$$

$$0 = \frac{CF_1 - Ku_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2 - Ku_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n - Ku_n - NV}{(1+Isp)^n}$$

Гдје је:

Isp - ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница које се амортизују купонски;

Оцјена исплативости финансијске конструкције финансирања инвестиционог пројекта емисијом обвезница се сматра прихватљивом уколико је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница већа од нуле, тј. ($Isp > 0$). Уколико је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница мања од нуле, тј. ($Isp < 0$), финансијску конструкцију креирану на овај начин треба одбацити.

4. АНАЛИЗА ИСПЛАТИВОСТИ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ИНВЕСТИЦИОНИ ПРОЈЕКАТ ДЈЕЛИМИЧНО ФИНАНСИРАН ЕМИСИЈОМ ОБВЕЗНИЦА

У пракси развијених земаља, а у последње вријеме и на нашем домаћем тржишту капитала, није риједак случај да се емисија обвезница користи као извор за дјелимично прикупљање недостајућег дијела финансијских средстава неопходних за иницијалну инвестицију у инвестициони пројекат. У домаћој али и страном пракси се за овакав начин финансирања инвестиционог пројекта усталио термин дјелимично финансирање инвестиционог пројекта емисијом обвезница. Стога ћемо у овом поглављу рада дати квантитативну анализу ове опције финансирања инвестиционог пројекта. У случају да се инвестициони пројекат дјелимично финансира емисијом обвезница које се амортизују ануитетски, ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом обвезница, израчунава се методом интерполације на бази релације 6.

Релација 6.

$$C + \frac{CF_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+Isp)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+Isp)^t} =$$

$$\frac{An_1}{(1+Isp)} + \frac{An_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{An_n}{(1+Isp)^n}$$

$$0 = C + \frac{CF_1 - An_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2 - An_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n - An_n}{(1+Isp)^n}$$

Гдје је:

C - износ дијела иницијалне инвестиције који инвеститор финансира из сопствених финансијских средстава (готовински);

An_1, An_2, \dots, An_n - износ ануитета у датој години (периоду), по основу свих емитованих обвезница за финансирање дијела иницијалне инвестиције;

Isp - ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом обвезница које се амортизују ануитетски; У случају да се инвестициони пројекат дјелимично финансира емисијом обвезница које се амортизују купонски, ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом обвезница, израчунава се методом интерполације на бази релације 7.

Релација 7.

$$C + \frac{CF_1}{(1+Isp)^1} + \frac{CF_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+Isp)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+Isp)^t} =$$

$$\frac{Ku_1}{(1+Isp)} + \frac{Ku_2}{(1+Isp)^2} + \dots + \frac{Ku_n}{(1+Isp)^n} + \frac{NV}{(1+Isp)^n}$$

¹³ Прилагођено према: Шошкић, Д., Живковић, Б., Финансијска тржишта и институције, ЦИД Економски факултет Београд, 2006, стр. 152.

$$0 = C + \frac{CF_1 - Ku_1}{(1 + Isp)^1} + \frac{CF_2 - Ku_2}{(1 + Isp)^2} + \dots + \frac{CF_n - Ku_n - NV}{(1 + Isp)^n}$$

Гдје је:

C – износ дијела иницијалне инвестиције који инвеститор финансира из сопствених финансијских средстава (готовински);

Ku_1, Ku_2, \dots, Ku_n – годишња (периодична) купонска исплата по основу свих емитованих облигација за финансирање дијела иницијалне инвестиције;

NV – номинална вриједност свих емитованих облигација за финансирање дијела иницијалне инвестиције;

Isp – ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом облигација које се амортизују купонски;

Уколико је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом облигација већа од нуле, тј. ($Isp > 0$), финансијску конструкцију треба прихватити. Уколико је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом облигација мања од нуле, тј. ($Isp < 0$), финансијску конструкцију креирану на овај начин треба одбацити.

Такође, као и у случају потпуног финансирања инвестиционог пројекта емисијом облигација, и у случају дјелимичног финансирања инвестиционог пројекта емисијом облигација, уколико се временски периоди доспећа нето новчаних токова које доноси инвестициони пројекат разликују у односу на временске периоде плаћања износа анuitета или купона, по основу емитованих облигација, потребно је ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат дјелимично финансиран емисијом облигација, тј. дисконтну стопу, прилагодити помоћу конформног метода.

5. МЈЕРЕЊЕ ГРАНИЦЕ ИСПЛАТИВОСТИ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ИНВЕСТИЦИОНИ ПРОЈЕКАТ ФИНАНСИРАН ЕМИСИЈОМ ОБЛИГАЦИЈА

Математичку интерпретацију израчунавања ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом облигација практично ћемо приказати кроз израчунавање на бази једног инвестиционог пројекта. У практичној анализи, користићемо општу релацију за израчунавање ефективне стопе приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом облигација које се амортизују анuitетски. Износ финансијских средстава за иницијалну инвестицију, прикупљених емисијом облигација износи 300,000.00 КМ. Облигације се амортизују анuitетски, уз годишњу каматну стопу од 5,5%, период отплате 5 година, а обавезе по

основу анuitета се измирују на крају сваке године. Износ новчаних средстава који ће се исплатити по основу свих обавеза по основу номиналне вриједности облигација на годишњем нивоу износи 60,000.00 КМ. План амортизације облигација, представљен је у табели 2.

Табела 2. План амортизације облигација

Период	Номинална вриједност	Камата	Анuitет
			300,000.00
1	60,000.00	16,500.00	76,500.00
2	60,000.00	13,543.59	73,543.59
3	60,000.00	10,424.57	70,424.57
4	60,000.00	7,134.02	67,134.02
5	60,000.00	3,662.48	63,662.48
Σ	300,000.00	51,264.65	351,264.65

Инвестициони пројекат ће доносити *cash flow* у периоду од пет година, сваке године, износе од 65,000.00, 68,000.00, 71,000.00, 72,000.00, 76,000.00, респективно по годинама. Ефективну стопу приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом облигација које се амортизују анuitетски, анализираћемо на бази следеће математичке релације:

$$0 = \frac{65000 - 76500}{(1 + Isp)^1} + \frac{68000 - 73543,59}{(1 + Isp)^2} + \frac{71000 - 70424,57}{(1 + Isp)^3} + \frac{72000 - 67134,02}{(1 + Isp)^4} + \frac{76000 - 63662,48}{(1 + Isp)^5}$$

$$Isp = 1,27\%$$

На бази претходне анализе, можемо констатовати да финансијску конструкцију у којој се инвестициони пројекат финансира емисијом облигација које се амортизују анuitетски треба прихватити, јер је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом облигација већа од нуле ($Isp > 0$), и износи 1,27%.

ЗАКЉУЧАК

Утврђивање и оцена оправданости реализације једног инвестиционог пројекта је веома сложен поступак који треба да обухвати сагледавање и разматрање свих релевантних фактора, прије свега, утврђивање ефеката који се добијају реализацијом одређене инвестиције. Значајан облик дугорочног финансирања предузећа које нуди тржиште капитала Републике Српске јесте помоћу облигација. Облигације представљају дужничко повјерљачке хартије од вриједности. У већини земаља директно кредитирање није популаран метод дугорочног финансирања па се веома често врши дугорочно финансирање помоћу облигација. Банкарски кредити су постали изузетно скупи, каматне стопе варијабилне на штету корисника кредита, колатерали, фиксан континуитет у

измиривању обавеза, као и компликоване процедуре добијања кредита, представљају само неке од негативних карактеристика које прате прибављања потребних финансијских средстава задуживањем код банака. С друге стране, отвара се алтернатива коју привредна друштва у развијеним земљама свијета редовно користе, а то је прикупљање финансијских средстава кроз емисију обвезница. Тежња за обезбјеђењем недостајућих финансијских средстава за финансирање инвестиционог пројекта, један је од стандардних проблема који прати фазу финансирања инвестиционог пројекта на тржиштима капитала у развоју, што је карактеристика и нашег тржишта капитала. Тржиште обвезница Републике Српске налази се у фази развоја, гледано са аспекта врсте обвезница којима се тргује на Бањалучкој берзи. На тржишту капитала Републике Српске, постоје, државне, муниципалне и корпоративне обвезнице. Међутим, на тржишту капитала Републике Српске недостаје већи број квалитетних корпоративних обвезница, на бази чије емисије би емитенти били у могућности да прикупе значајнија финансијска средства за финансирање инвестиционих пројеката.

Гледано са аспекта инвестиционих пројеката, било да се ради о прединвестиционој студији или о инвестиционом програму, анализе морају да садрже, у свом завршном дијелу, оцену оправданости реализације разматране инвестиције, на основу које се доноси претходна или коначна одлука о реализацији конкретног инвестиционог пројекта финансираног емисијом обвезница.

Оцјена исплативости финансијске конструкције финансирања инвестиционог пројекта емисијом обвезница се сматра прихватљивом уколико је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница већа од нуле, тј. ($Isp > 0$). Уколико је ефективна стопа приноса инвеститора у инвестициони пројекат финансиран емисијом обвезница мања од нуле, тј. ($Isp < 0$), финансијску конструкцију креирану на овај начин треба одбацити.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Bodie, Z., Kane i A., J., Mareus, Основни инвестиција, Београд, Датастатус, 2009.
- [2] Bradfield, James., Introduction to the Economics of Financial Markets, Oxford University Press, 2007.
- [3] Van Horne, J., Wachowicz, J., Основе финансијског менаџмента, Мате, Загреб, 2002.
- [4] Ерић, Д., Финансијска тржишта и инструменти, Чигоја, Београд, 2003.
- [5] Закон о тржишту хартија од вриједности, Службени гласник РС бр. 92/06
- [6] Иванишевић, М. Пословне финансије, Економски факултет, Београд, 2008.
- [7] Микеревић, Д., Финансијски менаџмент, Економски факултет Баља Лука, Бања Лука, 2009.
- [8] Пауновић, Б., Зиповски, Д., Пословни план, Економски факултет, Београд, 2008.
- [9] Scott A. Hoover, Stock valuation An Essential Guide to Wall Street's Most Popular Valuation Models, The McGraw-Hill Companies, 2006.
- [10] Fabozzi, F., J., Fabozzi, T., D., Bond Markets, Analysis and Strategies, Prentice-Hall International Inc. 1989.
- [11] Frederic, S. Mishkin, Stanley, G., Eakins, 2006., Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта, Београд, Датастатус.
- [12] Шошкић, Д., Живковић, Б., Финансијска тржишта и институције, ЦИД Економски факултет Београд, 2006.
- [13] Шошкић, Д., Хартије од вриједности-Управљање портфолиом и инвестициони фондови, ЦИД Економски факултет Београд, 2006.
- [14] URL:<http://www.blberza.com>
- [15] URL:<http://www.bondmarket.com>

МОДЕЛИРАЊЕ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА МАЛОГ ПРЕДУЗЕЋА

THE MODELLING OF BUSINESS PLAN AS A FUNCTION OF SMALL DEVELOPMENT

*Мр Давор Шолаја, дипл.еци,
Pavlović International Bank a.d.*

Резиме: Мала предузећа у нашем окружењу утичу на глобалну економску снагу, која доприноси запошљавању, стварању и повећању добитка, флексибилности економије, прилагођавању брзим технолошким и тржишним промјенама, као и повећању ефикасности економског развоја. У том смислу, пословни план представља својеврсну „путну мапу“ која омогућава да се што успјешније пређе пут од почетне фазе у којој се креира бизнис и/или одговара на захтјев ситуације, до њене коначне реализације.

Кључне речи: мала предузећа, бизнис план, бизнис.

Abstract: These businesses are globally important economic force that contributes employment, creation and increase of profit, flexibility of economy and adjustment to fast technologic and market-oriented changes on both domestic and world market, as well as efficiency increase of economic development. This text underlines business plan with its objective and purpose to assist entrepreneur / enterprise to transform defined goals of business activity with the least possible surprises and unplanned activities. In that sense, business plan represents “road map” that enables successful path from initial phase of business creation and/or response to situation demands, to phase of final realization.

Keywords: : small enterprises, business plan, business.

1. УВОД

Предузетници у развијеним тржишним привредама пословном планирању придају значај кључног чиниоца успјешности и развојног понашања предузећа. Када се наглашава значај пословног плана, онда, у методолошком смислу, он мора бити јасно писан, реалан, пословно логичан, довољно детаљан, као и квалитативно и квантитативно обрађен¹⁴. Иако приватно предузетништво полази од малог обима пословне активности и у првој, оснивачкој фази задржава се на организацији која

¹⁴ Пенезић, Н.: Управљање развојем малих предузећа, Задужбина Андрејевић, Београд 1998.

има сва обиљежја малог предузећа, то не значи да садржају пословног плана не треба придавати одговарајући значај. Пословни план малог предузећа мора имати све оне садржајне елементе и фазе као и пословни план средњег и великог предузећа.

2. КОМЕ ЈЕ НАМИЈЕЋЕН ПОСЛОВНИ ПЛАН?

У бизнис се не улази само на основу постојећих потенцијала, већ су потребне нове информације, односно ново знање. Сваки предузетник који приступа изради бизнис плана, показује своју озбиљну ријешеност за улазак у одређени пословни подухват. Израдом бизнис плана смањује се ризик улагања, јер „боље је правити грешке на папиру него на тржишту“¹⁵.

Један реномирани предузетник је рекао: „Ко не планира, тај планира да пропадне.“

Планирање пословања представља једну од кључних активности на којој се заснива успјех посла. Оснивање малог бизниса и управљање малим бизнисом подразумева различите активности ради постизања крајњег циља. Први корак у реализацији предузетничке идеје и стварање профита представља израда бизнис плана. Бизнис план помаже предузетнику да искристализује на који начин може доћи до жељеног циља и да између много путева, одабере онај, који је са становишта могућности, било да је ријеч о средствима са којима располаже, било да се ради о условима у окружењу. Пажљиво планирање пословања мора бити структурирано тако да обухвати све најбитније аспекте предузетничког подухвата. Бизнис план је сличан карти путева који казују куда треба ићи да се не би залутало¹⁶. Велики је интерес и мотив за предузетника да планира и бројне су користи из тог процеса за успјешан старт, управљање и развој пословног подухвата. Припрема и писање пословног подухвата помажу предузетнику да:

- пажљиво и у мирној атмосфери још једном размисли и процијени будућност посла, што увијек укључује могућност одустајања;
- проигра и провјери све алтернативе, и могућа рјешења за кључна питања и дилеме и да се без притиска ситуације определили за оно што је реално, рационално и ефективно са становишта услова и жељеног исхода;
- благовремено и потпуно овлада пословном идејом, разумије сву њену комплексност и

¹⁵ Пауновић, С.: Предузетништво, Факултет за Менаџмент Браћа Карић, Београд 1998.

¹⁶ Brus, R., Barringer, R., Duane, Ireland., Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, New Jersey 2010.

сагледа активности и акције које будући посао захтијева;

- прихвати и правовремено се навикне на изненађења и промјене како би с мање нервозе и страха ушао у свијет бизниса и у њему се успјешно оријентисао и кретао;
- да се оспособи за ефикасно коришћење најпоузданијих инструмената и алата на основу којих може да с великом дозом извјесности предвиђа могуће догађаје и утиче на њих¹⁷.

3. КОМЕ КОРИСТИ БИЗНИС ПЛАН?

Бизнис план је документ којим се дефинише бизнис, оно што предузетник жели да ради и начин којим то мисли да постигне. Требало би да садржи све што је битно за конкретан посао - структуру посла, опис производа или услуга, потенцијалне кориснике, потенцијале развоја и финансије.

а) Бизнис план је најкориснији самом предузетнику, јер ће помоћу њега сагледати могућности планираног бизниса и избјећи евентуалне грешке и пропусте на тржишту. Ова студија му омогућава да бизнис сагледа из више углова и донесе адекватне одлуке.

Предузетнику ће бизнис план бити и вид контроле, јер ће му дати одговор да ли се планирано остварује. У том случају, он ће имати могућност да усмјерава бизнис у жељеном правцу.

б) За бизнис план су заинтересовани и потенцијални пословни партнери, који ће добити одговор на питање да ли да ступе у пословне аранжмане с предузетником и његовом фирмом, да ли да врше инвестирање или заједничка улагања, да ли да купују његове производе и сл.

в) При подношењу захтјева за кредитирање кредиторима (финансијским институцијама и другим) потребно је приложити и бизнис план, јер ће они на основу њега оцјењивати бонитет предузетника и оправданост кредитирања.

г) Предузетник презентује бизнис план будућем предузетничком тиму, како би они, као сарадници у остваривању идеје, били упознати са идејом, са распоредом активности и својом улогом при реализацији. Веома је важно да предузетник покаже несебичност у консултацијама и спремност на сугестије и евентуалне критике сарадника. У ствари, најбоље је да поменути сарадници од самог почетка учествују у изради бизнис плана заједно с предузетником, како би до изражаја дошла и њихова креативност и позитивна запажања.

д) Бизнис план, као својеврстан вид препоруке служи и државним органима и институцијама, како би предузетникову фирму укључили у евентуалне програме подршке предузетништву или за улажење у заједничке послове.

Бизнис план је значи, основни, писани докуменат предузећа који служи за интерну и екстерну употребу. Интерно, служи предузетнику и запосленима да континуирано прате, коригују и унапређују пословне процесе, проширују производне капацитете, остварују нове пословне подухвате, и генерално, побољшавају успјешност цјелокупног пословања. А екстерно, бизнис план користи потенцијалним зајмодавцима (банкама, фондовима, међународним финансијским институцијама и др.), као кључни докуменат на основу кога се доноси одлука о инвестирању у конкретан пословни подухват. Бизнис план је водич кроз пословање. Он описује пословање предузећа, куда треба ићи и на који начин ће се тамо стићи¹⁸.

4. ЕЛЕМЕНТИ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

Бизнис план је енглески назив, који се може превести као пословни план или, у слободном преводу, предузетнички пројекат. Пословни план треба да представља израз познавања и оданости менаџмента пословној идеји. Од мноштва идеја треба одабрати праву, која ће омогућити да се задовоље неке битне потребе у постојећем систему потрошње. Пословни план је практичан тест, да ли мала, наизглед скромна идеја, може да доведе до појаве новог предузећа, које ће отворити нову грану и створити ново тржиште. Дobar број водећих предузећа у савременој свјетској привреди почео је од малих пословних идеја, које су добрим пословним планом и његовим спровођењем у догледном временском периоду постале велики пословни подухват¹⁹.

Прије започињања новог пословања неопходно је пажљиво испланирати акције које ће то пословање установити. Иако је прављење прогноза и детаљно планирање веома тежак и временски захтјеван посао, неопходно је бити успјешан у томе. Израда доброг пословног плана је неопходна да би се разумјела сложеност и изводљивост пословне идеје и да би се имао приступ екстерним изворима финансирања.

Упркос евидентној корисности израде пословног плана, веома мала пажња се поклања изради пословног плана²⁰. Наиме, 41% пословних подухвата почиње без пословног плана, 26% има само општи план, 5% ради само финансијске пројекције за потенцијалне инвеститоре, а само 5% ради потпуни пословни план.

Израда пословног плана подразумева комплексну анализу и предвиђање великог броја различитих фактора, као и њихово довођење у везу с дефинисаним пословним циљевима и мисијом предузећа. Крилатица „планирање је све, а план

¹⁸ Зборник радова – Предузетнички менаџмент, Институт за развој МСП Београд и Центар за инвестиције Загреб, 2001.

¹⁹ Милисављевић, М.: Стратегијски менаџмент, Пословна школа Мегатренд, Београд 1996.

²⁰ Bhide, Amar: How Entrepreneurs Craft, Harvard business review, 1994.

¹⁷ Јовановић, М., Ланговић, А., Живковић, М., Вељковић, Д.: Предузетништво, Мегатренд Универзитет, Београд 2004.

ништа“ афирмисала је захтјев контингентности планирања, односно нужност да предузеће за сваку ситуацију има план, тј. да увијек послује по плану. У том смислу, план малог предузећа мора садржати како релевантне полазне претпоставке успјешности пројектованог пословног подухвата, тако и одређење пословних циљева, стратегија и програма активности за конкретну ситуацију, односно пословни период. Сваки пословни план треба да садржи основне елементе. Основни елементи бизнис плана су:

1. Резиме;
2. Подаци о предузећу;
3. Производи и услуге;
4. Маркетинг плана;
5. Стратегија уласка на тржиште;
6. План производње;
7. Менаџмент и организација;
8. План и истраживања раста и развоја;
9. Финансијски план.

Резиме се састоји од кратких информација о инвеститору; описа производа, робе или услуге; основних тржишних података; података о потребним улагањима и изворима средстава; података о потребним радницима; као и главне оцјене ефикасности пројекта.

Подаци о предузећу нам пружају информације као што су: пословно сједиште, врста власништва, облик организовања, расположива средства и обавезе и сл.

Под производом подразумевамо све материјалне карактеристике (квалитет, технички садржај и сл.) и нематеријалне карактеристике (марка, дизајн, поузданост, гаранција) које предузеће нуди својим клијентима

Маркетинг план је поред финансијског плана најважнији дио пословног плана. У њему се потенцијални или постојећи предузетник потпуно упознаје с тржиштем на којем намјерава да послује. Дијелови маркетинг плана су:

1. истраживање маркетинга;
2. анализа конкуренције и гране;
3. маркетинг програм.

Стратегија уласка нам детаљно описује начин постизања циљева, односно жељеног стања. Уједињују се информације о пословном окружењу и расположивим ресурсима и према томе се поставља стратегија напретка. Овдје се такође укључује SWOT анализа, те начини на које ће се избјећи грешке и искористити компаративне предности.

План производње треба да обухвати, анализу основног производног програма, као и њихове главне карактеристике, избор технологије и потребне опреме, идентификовање главних произвођача и испоручиоца опреме, анализу могућих начина рјешавања техничких захтјева (енергија, вода, канализација и др.) везаних за изабрану технологију, процјену потребе кориштења постојећих или изградње нових објеката на постојећој или новој локацији,

идентификовање потребних репроматеријала и могућих добављача за реализацију предвиђеног програма производње, као и исказивање нивоа потребних инвестиционих улагања.

У плану менаџмента и организације је потребно навести и карактеристике менаџмент тима. Квалитет менаџмент тима је веома често важнији за будући пословни успјех од самог производа или услуге која се нуди. Зато је овај дио веома важан са аспекта потенцијалног инвеститора. Потребно је дефинисати менаџмент тим, са свим подацима релевантним за њега. Поред навођења радних биографија менаџмента, исто је потребно урадити и за све запослене у свим дијеловима организационе структуре.

Поред раста предузећа (обим производње, број запослених, нова зграда) предузетник мора у пословном плану да представи, макар оквирно, своју идеју даљег развоја предузећа. Само предузетници с визијом могу да обезбиједу дугорочно пословање свог предузећа, зато што је постојање визије предуслов за развој предузећа.

Финансијски план је најзначајнији и најсложенији дио бизнис плана. Он показује финансијску оправданост уласка у бизнис. Обухвата анализу: (почетног) биланса стања, (почетног) биланса успјеха, извора финансирања инвестиција, потребних ресурса за реализацију бизнис плана, финансијске пројекције прихода и расхода, биланса готовинског тока (cash flow), пројекције биланса стања и успјеха и финансијске индикаторе.

5. ЗАМКЕ У ПОСЛОВНОМ ПЛАНИРАЊУ

Предузетник мора да буде свјестан чињенице да је он носилац идеје и свих пословних активности, па је на њему и задатак израде бизнис плана. Делегирање, односно стављање у надлежност некоме да изради бизнис план без присуства и учешћа предузетника, па макар то био еминентни стручњак, нема никаквог пословног смисла. Нико сем предузетника нема визију и јасну представу о циљевима планираног бизниса. Ако лично учествује у изради плана, биће му омогућен сусрет са свим детаљима.

Ако се пита ко да напише бизнис план, одговор ће добити када стане пред огледало. Тако неће пропустити прилику да сазна све појединости и трендове у пословању за које се заинтересовао.

Такође неке од предузетничких замки могу бити:

1. замка проналазача или проналаска – све што је технички изведиво истовремено не мора бити и економски – тржишно,
2. замка добре прилике или понуде – опасно је прихватити сваку понуду, без обзира колико она на први поглед изгледа примамљиво, већ треба размислити, хоће ли на вријеме бити произведено то што је договорено и хоће ли се на томе зарадити,
3. замка експанзије – раста и развоја – претјерано тржишно и неутемељено ширење експанзија

предузетника може довести до губита контроле на трошковима,

4. замка сарадника и запосленика – треба знати одабрати сараднике и распоредити их на одговарајућа мјеста,

5. замка делегирања послова – предузетник почетник већину послова жели учинити сам, а да би успио треба дио својих послова препустити другима, јер не може самостално обављати више послова уколико се почне развијати и ширити,

6. замка почетног успјеха – упозорава предузетника почетника на опасност самозадовољства првим и почетним успјесима те на потребу сталног размишљања о будућем расту и развоју, јер ће их у противноме конкуренција брзо уништити и прогутати,

7. замка прилива новца подучава предузетнике почетнике, да се нови млади и мали предузетник обавезно мора смишљено и рационално бринути о новцу, без обзира на количину његова прилива. Понестане ли новца, појављује се тзв. домино ефект (све се ланчано руши).

6. ЗАКЉУЧАК

Моделирањем структуре пословног плана показали смо да он представља цјеловит идејни пројекат и врло ефективну комуникациону алатку у односима са осталим релевантним факторима из пословног окружења. Нико не може са сигурношћу да очекује да ће се оно што је предвиђено у бизнис плану реално и остварити, али суштина пословног плана (планирања) је у припремању бизниса на промјене са којима се потенцијално може суочити, као и на његово брзо реаговање.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Пенезић, Н.: *Управљање развојем малих предузећа*, Задужбина Андрејевић, Београд 1998.
- [2] Пауновић, С.: *Предузетништво*, Факултет за Менаџмент Браћа Карић, Београд 1998.
- [3] Brus, R, Barringer, Duane, Ireland., *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*, New Jersey 2010.
- [4] Јовановић, М., Ланговић, А., Живковић, М., Вељковић, Д.: *Предузетништво*, Мегатренд, Универзитет Београд 2004.
- [5] Милисављевић, М.: *Стратегијски менаџмент*, Пословна школа Мегатренд, Београд 1996.
- [6] Bhide, Amar: *How Entrepreneurs Craft*, Harvard business review, 1994.

ИНТЕГРИСАНИ ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМИ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА

INTEGRATED INFORMATION SYSTEMS OF FINANCIAL INSTITUTIONS

*Др Раде Станкић, Економски факултет, Београд
Александра Станкић, Banca Intesa, Београд*

Резиме: Предмет овог рада је примена интегрисаних информационих система (познатих као ERP - Enterprise Resource Planning) у финансијским институцијама. У данашњем конкурентном и нестабилном пословном окружењу основни захтев који се поставља пред финансијску институцију јесте брзо реаговање на унутрашње и спољашње промене којима је институција изложена. Велика конкурентска борба на финансијском тржишту приморава финансијске институције да траже софистицирана софтверска решења.

Кључне речи: Интегрисани информациони системи, финансијске институције.

Abstract: Subject of this paper is the appliance of integrated information systems (known as Enterprise Resource Planing – ERP) in financial institutions. In today's competitive and volatile business environment, the basic requirement to the financial institution is a quick response to internal and external changes to which the institution is faced with. Strong competition on the financial markets forcing the financials institutions to seek sophisticated software solutions.

Keywords: Integrated information systems, Financial institutions.

1. УВОД

Динамичност и турбулентност услова у којима се одвија функционисање компаније, намећу потребу сталног унапређивања способности предузећа за постизање конкурентности на глобалном нивоу. Зато је важно идентификовати захтеве корисника и одговорити на њих квалитетним производима и услугама у што краћем временском року, при чему треба тежити минимизацији трошкова. Услов за то је интеграција свих пословних процеса у предузећу и оптимизација свих расположивих ресурса.

Окружење у којем послују финансијске институције је услед појаве разних изазова постало све динамичније. У таквим условима финансијске

институције су приморане да усклађују пословање са новим захтевима тржишта, не би ли задржале, ако је могуће, и побољшале тржишну позицију. Индустрија финансијских услуга суочава се са бројним променама. Због тога је за финансијске институције изузетно важно да могу да се ослоне на флексибилан и ефикасан информациони систем. Информационе технологије и њихова стална иновација (појава нових апликација, савремени рачунари, дигитални комуникациони системи) помажу да се повећа ефикасност пословања и квалитет услуга финансијских институција.

Изазови са којима се суочавају финансијске институције су:

- Глобализација;
- Дерегулација (повлачење или смањивање државне контроле);
- Развој информационе технологије.

Глобализација је покретачка снага стварања међународних предузећа, односно финансијског тржишта са високим степеном међузависности. Она укида баријере и границе у протоку добара, људи и капитала. Нове технологије су средство глобализације. Оне смањују трошкове, повећавају ефикасност пословних активности, омогућавају брже и јефтиније трансакције добара и капитала помоћу разних информационо-комуникационих мрежа. Модел глобалне организације и јаке конкуренције захтева нову концепцију приступа финансијских институција у њиховом пословању, о чему сведоче све већа улагања у специјализовану и према клијенту оријентисану технологију. Процес глобализације довео је до значајног ширења пословања ван националних граница и до стварања мултинационалних компанија, па је тако утицај глобализације на финансијско тржиште, довео је до развоја мултинационалних финансијских институција, које су своје пословање у друге земље проширивале путем:

- изграђивања мрежа филијала у другим земљама;
- аквизиције;
- мерџера са другим финансијским институцијама.

Глобализација је покренула и тренд консолидације, односно укрупњавања финансијских институција. Углавном је пракса да веће финансијске институције купују мање, мада нису ретки и примери да се спајају финансијске институције идентичних величина. Наведени процеси доводе до стварања јединственог финансијског тржишта. Та тенденција је посебно изражена у Европској унији. Све финансијске институције, које имају дозволу за рад у једној држави, аутоматски могу да проширују посао и у другим земљама. Концепт универзалне банке постао је окосница оваквог пословања, јер се банкама дозвољава да саме

одлуче у ком степену ће диверсификовати своје финансијске услуге.

Дерегулација (повлачење или смањивање државне контроле) финансијског тржишта је довела до формирања каматних стопа на бази тржишта. Укинута је уска специјализација финансијских институција, што доводи до повећања конкуренције и то пре свега ценовне и производне. Ценовна конкуренција је повећана због дерегулације каматних стопа, што доводи до смањења разлике између активних и пасивних камата и до смањења профитабилности, док је повећање производне конкуренције омогућено проширивањем финансијских услуга, које пружају финансијске институције. Деререгулација утиче на стварање нових типова финансијских производа, тако да до изражаја долазе више преференције и потребе клијената.

Развој информационе технологије, заједно са свим осталим променама у окружењу, утиче на процес потпуне трансформације пословања финансијских институција. Информациона технологија омогућава: бржи трансфер података и новца између организационих делова, као и између финансијских институција и њихових комитената, адекватан одговор на захтеве клијената, успостављање бољих пословних односа са њима, снижавање трошкова пословања, приступ правовременим информацијама, бољи процес одлучивања, ефикасније пословање и слично.

Због све сложенијег процеса пословања финансијским институцијама су потребна што софистициранија информатичка решења. Формирање мултинационалних финансијских институција захтева развој таквих информационих система, који ће омогућити њихово несметано пословање. Код мултинационалних компанија поставља се питање контроле великог броја филијала.

Од великог значаја за финансијске институције је информациона база којом располаже и која омогућаје брз приступ обрађеним информацијама, а самим тим и брже доношење одлука и боље пословање. Колики је значај информационе технологије, односно, колики је значај каквим информационим системом располаже једна финансијска организација, говори и чињеница да се данас вредност једне финансијске институције не мери само величином капитала и профита, већ и вредношћу информационог система.

2. ПОЈАМ ИНТЕГРИСАНИХ ИНФОРМАЦИОНИХ СИСТЕМА

Enterprise Resource Planning (ERP) је усвојени назив за софтверско решење које обједињује све процесе једне организације у јединствен систем. Основна идеја је да се кроз његову примену обезбеди планирање свих активности и ресурса предузећа и ефикасно функционисање, како појединачних функционалних подручја, тако и

целине пословног система. Тешко да можемо рећи, да се овде ради само о планирању, како ће ресурси бити потрошени. ERP се односи на свеобухватни поглед на пословање, односно глобални поглед на компанију и све њене делове, које су међусобно повезани, а не као изоловане силосе активности. ERP представља софтверску инфраструктуру која, са једне стране, повезује све интерне делове компаније, а са друге стране пружа подршку екстерним пословним процесима предузећа.

Формална дефиниција ERP-а према професионалној организацији APICS (American Production and Inventory Control Society) гласи: “Рачуноводствено оријентисан информациони систем за идентификовање и планирање корпорацијских ресурса усмерених на набавку, производњу и дистрибуцију, како би се задовољили захтеви потрошача” [1].

Кључни задатак ERP софтвера је интеграција података свих аспеката организације. Права амбиција ERP-а јесте да уједини све делове, функције и процесе предузећа у јединствену целину, која ће моћи информацијски добро опслуживати све те делове и функције у потпуности задовољавајући њихове информацијске потребе. Како би ово остварио ERP систем се обично састоји из више софтверских модула који опслужују различите функције предузећа користећи заједничку базу података. ERP је могуће дефинисати кроз интеграцију информационе технологије са пословним процесима који представљају срж пословне активности предузећа ради остварења циља пословања.

3. ИНТЕГРИСАНИ ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМИ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА

Функционисање финансијске институције у условима веома јаке конкуренције и турбулентног окружења зависи од поузданих, правовремених и тачних информација. Због тога веома је битно да финансијска институција располаже са таквим информационим системом, који ће јој омогућити да сагледа своје окружење и своје место у том окружењу. Финансијске институције су традиционално структурно организоване по функцијама. Свака функционална целина је, у циљу побољшања њене ефикасности и ефикасности, имала посебан информациони подсистем. По правилу информациони подсистеми су развијани независно један од другог, што је онемогућавало њихову међусобну комуникацију. Оправдање за развијање засебних функционалних информационих система се може наћи у чињеници да је свака пословна функција специфична и захтева посебно софтверско решење за себе. Међутим, колико се год међусобно функције разликовале постоји потреба за заједничким информацијама. Неповезаност информационих подсистема одражава се на лошу комуникацију

између функционалних целина. Посматрајући широк аспект пословних процеса, финансијске институције треба да обезбеде да од пословних процеса добијају максимум корисности. Главна сврха њиховог унапређења захтева постизање три циља, која се односе на [2]:

- Ефективније пословне процесе, у смислу постизања жељених резултата;
- Ефикасније пословне процесе, у смислу минималног коришћења ресурса; и
- Прилагодљивије пословне процесе, у смислу способности да се препознају потребе клијената и компаније.

Да би се постигли ови циљеви, дошло се на идеју да се уместо неколико софтверских решења, уз помоћ само једне апликације контролишу најважнији процеси организације. На тој идеји су се развили интегрисани информациони системи. Интегрисани информациони систем се не односи само на повезивање података већ и на способност контроле процеса. Интегрисани информациони системи треба да обухватају све апликације и информациона решења за поједине пословне процесе и функције, који деле заједно једну базу података, омогућавајући стандардизацију и аутоматизацију пословних процеса. Најважнија сврха примене интегрисаног информационог система је да обезбеди конзистентну информациону подршку, која ће омогућити одговор компаније на динамичке изазове и промене на тржишту. Интегрисани информациони системи подразумевају интеграцију података и интеграцију комуникационих мрежа.

Интеграција података

Свака функција има своје софтверско решење, које обрађује њене трансакције независно од трансакција других функција. То практично значи да засебни информациони подсистеми чувају, обрађују и презентирају информације у форми и на начин који одговара захтеву одређене пословне функције, без могућности интегрисања тих информација са информацијама других пословних функција.

С тога, да би се постигла повећана ефективност у коришћењу података, компанија мора да донесе општу политику управљања подацима. Политиком би се, на основу дефинисања широког спектра исхода, омогућила стандардизација облика података широм финансијске институције (чак целе индустрије), као и начин њихове обраде. Овим се олакшава управљање и упоређивање перформанси сличних функционалних делова, али и коришћење информација у форми која одговара сваком организационом делу, без обзира у ком организационом делу је настала.

Извори података су пословни процеси, односно пословне трансакције. Пословни процеси су састављени од низа трансакција. Трансакције су догађаји, који се јављају, као део пословања или

део једне пословне активности. Свака трансакција повлачи са собом низ података, које треба обрадити и складиштити.

Због великог броја података од велике је важности систем обраде података, који мора да обезбеди ажурност базе података. Разликују се два начина обраде:

- периодична обрада, и
- обрада у реалном времену.

Периодична обрада подразумева да се подаци акумулирају и складиште, а затим се након одређеног периода обрађују по дефинисаним критеријумима и користе. Овакав начин обраде се најчешће користи код оних пословних трансакција, којима није поребно ажурирање базе истог тренутка, када настане трансакција. Са становишта финансијских институција и динамичког окружења у којима послују, овај тип обраде података је мање привлачан и ефикасан.

Обрада података у реалном времену подразумева обраду података оног тренутка када су настали. Тако обрађени подаци су увек ажурни, што кориснику омогућава брз и лак приступ информацијама. Услови савременог пословања и природа посла приморавају финансијске институције да врше обраду података у реалном времену. Овакав начин обраде трансакција омогућава стварање интегрисане базе података, која је основ интегрисаних информационог система.

Интеграција комуникационих мрежа

Непостојање комуникационих веза између софтверских апликација различитих пословних функција је основни проблем немогућности добијања интегрисаних информација. Пословање у условима променљивог окружења врши притисак на компаније да успоставе ефикасне и чврсте везе унутар пословних јединица. Интеграција комуникационих веза између два и више организациона дела, односно две и више компанија, доводи до повећане координације и кооперације између тих делова, чинећи пословање ефикаснијим и ефективнијим. Приликом развоја интегрисаног информационог система мора се поћи од три окоснице које чине [2]:

- Тип индустрије;
- Информациона интензивност;
- Време које протекне од иницијативе за увођење па до примене интегрисаног информационог система у пословању.

Приликом развоја интегрисаног информационог система прва окосница која ће одредити подручје његове примене је тип индустрије, у смислу да ли се ради о услужној или производној индустрији. Код производне индустрије једноставније је путем сегментације клијената дефинисати и разумети њихове потребе, што омогућава лакшу стандардизацију производног процеса. Код

услугне индустрије, стандардизација услуга је отежана, из разлога што се потребе клијената теже групишу, односно, сваки клијент долази са сопственим очекивањима и жељама. Управо због наведене чињенице развој интегрисаних информационих система је и управо започео у производном, а не услужном окружењу.

Информациона интензивност се може посматрати као мера, колико је пословање компаније зависно од информација. Компаније које су више информационо интензивне, спремније су да знатније инвестирају у инфраструктуру информационог система. Софистициранији информациони системи им пружају могућност брзе промене у пословним процесима, јер је трајање животног циклуса информационо интензивних производа и услуга доста кратак. Информациона интензивност се не односи само на доступност велике количине информација, које су везане за пословне процесе, већ и на пружање аналитичких информација за унапређивање пословања. Поред тога, неопходност улагања у информационе системе је потреба информационо интензивних компанија, како би биле у могућности да задовоље своје клијенте, који захтевају сталан приступ информацијама.

С обзиром да се имплементација информационог система одвија у неколико фаза, под временом се подразумева временски интервал који протекне од прве до последње фазе, односно од иницијативе за увођењем интегрисаног информационог решења, па до његове примене у пословању. Овај временски интервал креће се између годину и пет година. С тога се сугерише да је потребно у дефинисаном временском периоду завршити цео пројекат, јер је потребно време како би се појавиле прве користи од његове примене.

Како је интегрисани информациони систем креиран тако да може да се користи у разним индустријама, а због различитих потреба компанија које послују у тим индустријама, он садржи велики број модула који се могу комбиновати на основу захтева компанија. Интегрисани информациони системи, углавном, садрже модуле за људске ресурсе, производњу, логистику, финансије и рачуноводство, маркетинг и продају. Како су први интегрисани информациони системи настали у области производње, наведени модули су у тој области и нашли најширу примену. С тога, су они махом прилагођени тој врсти привредне делатности, док се за потребе компанија услужне индустрије, као што су банке, фондови и слично, модификују. Дакле, финансијске институције имају модуле који су прилагођени њиховом пословању. Што значи да се од свих наведених модула за потребе финансијских институција највише користе модули за финансије и рачуноводство, модули за људске ресурсе, маркетинг и продају. Типичан систем интеграције свих функција дозвољава модулима да деле и трансферишу информације, централизоване у

јединственој бази података, која им је доступна. Информације које се добијају из такве базе су поуздан ресурс, који је битан за доношење одлука на свим нивоима и који доводи до раста конкурентских предности сваке компаније, па и финансијске институције.

4. НИВО ПРИМЕНЕ ИНТЕГРИСАНИХ ИНФОРМАЦИОНИХ СИСТЕМА У ФИНАНСИЈСКИМ ИНСТИТУЦИЈАМА

Финансијске институције су веома информационо интензивне, односно комплетно њихово пословање је зависно од квалитета информационог система. На висок степен информационе интензивности финансијских институција упућују и резултати спроведених истраживања [3], по којима 8% просечних прихода банке отпада на улагања у информационе технологије. Односно улагање у информационе технологије чини једну трећину просечних оперативних трошкова банке, што је далеко више у поређењу и са улагањем у информационе технологије у другим индустријама, која износе 2-3% њихових просечних прихода. Упркос тако високом улагању у информационе технологије, инвестирање финансијских институција у *ERP* системе је далеко испод очекиваног. Резултат тог истраживања је показао да су инвестиције банака у *ERP* системе доста ниже у поређењу са укупним инвестицијама у *ERP* тржиште, које подразумева лиценцирање, одржавање система и консалтинг. Оправдање ових резултата лежи у чињеници да је *ERP* природно настао у производном окружењу и да његова примена у финансијским институцијама није једноставна и не представља пуко копирање постојећих производних *ERP* решења. Може се поставити питање у чему се онда огледа висок степен улагања у информационе технологије.

Током свог пословања финансијске институције су се традиционално ослањале на интерно развијене информационе системе, који су данас окарактерисани као „застарели“ информациони системи. Недостатак застарелих информационих система се огледа у немогућности пружања интегрисаних информација. Другим речима, њихова способност пружања унакрсно функционалних информација је ограничена. Последица примене таквих софтверских решења је често приморавала банке да, чак, своје стандардне пословне активности, као што је, на пример, обрада кредитног захтева или орочавање средстава, обављају спорије због немогућности добијања интегрисаних информација. Недостатак старих информационих система се не односи само на обраду података, већ и на високе трошкове њиховог одржавања и надограђивања за потребе пословања.

Застарели информациони системи представљају препреку ефикаснијем и продуктивнијем пословању финансијских институција. Да би

решиле тај проблем, финансијске институције су почеле да примењују интегрисане информационе системе и поред тога што су они настали у производном окружењу. Примена *ERP* система им је омогућила смањење трошкова информационе технологије, свеобухватну интеграцију пословних процеса, правремену доступност релевантним информацијама, што је скратило време обављања пословних активности и одлучивања, подижући целокупно пословање на ефикаснији и продуктивнији ниво.

Прелазак са старог на нови интегрисани информациони систем, не захтевају само интерне потребе финансијских институција, као што су интеграција организационих делова и функција, већ то захтевају и изазови окружења, са којима се оне суочавају. Наиме, процес дерегулације имао је за последицу повећање конкуренције банака, у виду небанкарских финансијских институција, утичући на пад њихове профитабилности. У том случају било да се банке одлуче на ценовно вођену пословну стратегију, у смислу препуштања неких небанкарских активности специјализованим компанијама, која у кратком року доводи до повећања профитабилности, или да се ослоне на стратегију иновативне диференцијације, која у дужем року повећава тржишно учешће и приход, примена *ERP* система ће бити неопходна. Заправо, *ERP* систем омогућава да финансијске институције унапреде своје пословање, примењујући „најбољу праксу“, која доводи до реинжињеринга пословних процеса, чиме се подржава ценовно вођена стратегија, а због његове флексибилне производне конфигурације, подржана је и тржишна диференцијација.

Висока тржишна конкуренција и процес глобализације покренули су тренд консолидације финансијских институција. Екстерним растом финансијских институција примена интегрисаних информационих решења постаје све значајнија, поготово у фази после спајања. На пример, након спајања две банке, јавља се проблем усклађивања њихових различитих застарелих система. Овакав проблем се превазилази употребом *ERP* система, захваљујући његовој интегрисаности, модуларности и способности надоградње. Он олакшава интеграцију не само информационе технологије, већ и самих пословних процеса, скраћујући време (по неким проценама за годину до годину и по дана) и смањујући трошкове процеса спајања финансијских институција. Примена *ERP* система није значајна само у контексту тренда консолидације, већ и у смислу функционисања формираног конгломерата, који применом унакрсне продаје жели да оствари конкурентску тржишну предност. Стицање пословне предности од оваквог начина пословања омогућено је само правременим и тачним подацима које пружа *ERP* систем, интегришући информације из различитих пословних области помоћу различитих модула које, захваљујући

способности надоградње, *ERP* може да садржи. На пример, примена *CRM* (управљање односима са клијентима) модула, омогућује компанији да стекне праву слику о сваком клијенту, у смислу које производе и услуге већ има, које му се могу понудити и слично, што олакшава управљање продајом.

5. ЗАКЉУЧАК

Примена интегрисаних информационих система пружа двоструку предност финансијским институцијама. Прво, организује прикупљене податке у моменту њиховог настајања, које затим обрађује и чува у базама података. Интеграција организационих делова и могућност добијања интегралних информација омогућава креирање разних експертских и менаџерских извештаја. С тога, примена интегрисаног информационог система омогућава побољшање стратегијског управљања финансијском институцијом. Друго, пословни информациони систем не повезује само пословне функције једне финансијске институције, већ је повезује и са окружењем у коме послује. На тај начин се постиже боља комуникација и пружају се квалитетније услуге, што омогућава финансијској институцији да се диференцира од конкуренције, стичући на тај начин компаративне предности.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] "Introduction to Enterprise Resources Planning", The Association for Operations Management, <http://www.apics.org/>.
- [2] Ganesh D. Bhatt, "An empirical examination of the effects of information systems intergaration on business process improvement", International Journal of Operations & Production Management, No. 11. 2002.
- [3] Carolin Fuss, Ralf Gmeiner, Dirck Schiereck, Susanne Strahinger, "ERP Usage in Banking: An Exploratory Survey of the World's Largest Banks", Journal of Information Systems Management, 2007.

PEST АНАЛИЗА ТРЖИШТА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЈА У БИХ

PEST ANALYSIS OF B-H TELECOMMUNICATION MARKETS

мр. Предраг Катанић дипл.инг,
Факултет пословне економије Бијељина
мастер Биљана Радојичић дипл.инг.орг.наука,
Факултет пословне економије Бијељина
Маринковић Томислав дипл.инг,
ЗП „Електрокрајина“ а.д. Бања Лука

Резиме: *PEST анализом тржишта телекомуникација у БиХ приказали смо стање и могућности оправдане инвестиције у нове технологије приликом изградње регионалних мрежа за пренос података.*

Кључне ријечи: *технологија, анализа, фактори, политички, економски, социјални, технолошки.*

Abstract: *In this paper we demonstrated situation and opportunities of the justified investment for new technologies in correlation with construction regional network for data transfer. This case is described with Pest analysis of telecommunication market in Bosnia and Herzegovina.*

Keywords: *technology, analysis, factors, political, economical, social, technological.*

1. УВОД

Модел 3Ц је пословни модел, који приликом формирања стратегије захтијева да се сагледају фактори потребни за успјешно пословање. За формирање такве стратегије, потребно је узети у обзир утицај следећих фактора:

1. *Customer* (купци)
2. *Competitors* (конкуренција)
3. *Corporation* (компанија).

Сваки од ових фактора може се анализирати на више начина, те је за :

1. Анализу тржишта карактеристична PEST анализа окружења и ситуациона анализа,
2. Конкуренцију - анализа конкуренције и
3. Компанију - интерна анализа (4P – производ (*product*), цијена (*price*), промоција (*promotion*) и дистрибуција (*placement*),
4. SWOT анализа – снаге (*strength*), слабости (*weaknesses*), шансе (*opportunities*) и пријетње (*threats*).

У овом раду акценат је стављен на PEST анализу, која је неопходна да би се утврдила могућност имплементације FTTH (*Fiber To The Home*)

технологије у пројектовању регионалне мреже за пренос података.

PEST (*Political, Economical, Social, Technological*) је акроним који обједињује све екстерне утицаје којих морамо бити свјесни приликом планирања стратешких активности, сагледавања ситуације за развој производа или планирања маркетиншких активности. PEST анализа се користи за анализирање екстерног макро окружења. Цјелокупно окружење посматра се кроз четири групе фактора:

1. Политички – дефинишу формална и неформална правила по којима компанија мора пословати,
2. Економски – утичу на куповну моћ потенцијалних купаца и цијену капитала за компанију,
3. Социјални – утичу на потребе купаца и величину потенцијалног тржишта,
4. Технолошки – повећавају ефикасност производње и могућност екстерног ангажовања.

Најчешћи извори података који се користе у овој анализи су заводи за статистику, стручни часописи, публикације јавних установа и други. Ова анализа може да се спроведе и оцјењивањем анализираних елемената на одређеној скали, што је управо и био начин рада у нашем случају. Овај начин смо изабрали, како бисмо показали исплативост имплементације једне технологије у односу на другу.

2. ПРЕДМЕТ АНАЛИЗЕ

У анализи тржишта телекомуникација на простору Босне и Херцеговине, са циљем доношења одлуке о будућим инвестицијама у области изградње инфраструктуре за пренос података, одлучили смо се за PEST анализу. Овај тип анализе даје могућност сагледавања комплетне ситуације на тржишту са аспекта утицаја политичких, економских, друштвених и технолошких фактора, појединачно или у њиховој спрези. Анализа треба да да одговор на питања: “Да ли је исплатива и одржива инвестиција у изградњу приступне мреже са пренос података и дистрибуцију *TriplePlay* сервиса у БиХ?”.

Предмет анализе је тржиште телекомуникација у БиХ са посебним акцентом на специфичност локалног тржишта у регији Семберија.

У анализи се посматра 4 категорије и то: Политичко окружење и уређеност друштва, Економска ситуација, Социолошко-друштвена кретања и Технолошка изграђеност. У оквиру сваке категорије дефинисао сам по 5 кључних фактора, који презентују стање у тој категорији. Сваки фактор може представљати афирмацију или пријетњу. Уколико је фактор афирмативан за посматрану категорију, означен је са предзнаком

плус (+), у супротном означен је са знаком минус (-). Такође, сваки фактор има своју оцјену која презентује стање тог фактора, у посматраном окружењу. Оцјене су у распону од 1 до 5, гдје оцјена један (1) представља веома лоше стање посматраног фактора у категорији, а оцјена пет (5) представља веома добро стање посматраног фактора. Пошто сваки појединачан фактор не утичу истом тежином на посматрану категорију или комплетну анализу, дефинисан је и тежински утицај за сваки фактор, који је изражен у бодовима од 0 до 10. Минималан број бодова се додјељује фактору који је безначајан за посматрану категорију, а максималних 10 бодова за веома значајне факторе.

У самој анализи дефинисане су додатна ограничења од 25 бодова на суму бодова по категоријама. Овим ограничењем смо постигли уједначен утицај свих категорија на укупну анализу. Промјеном овог ограничења, могуће је максимизирати утицаје појединих категорија. За сваки фактор смо дефинисали шифру, описали фактор и приказали његово стање у посматраном окружењу.

3. ФАКТОРИ И ЊИХОВ УТИЦАЈ

Политичко окружење и уређеност друштва:

Код избора фактора које репрезентују политичко окружење и уређеност друштва, узели смо само оне факторе који утичу на ставрање позитивне тржишне климе, као и факторе који својом нестабилношћу могу да негативно утичу на будуће инвестиције.

(1П-Прописи) – Овај фактор описује тренутно стање о области законске регулативе и донешених прописа у области телекомуникација. Утицај овог фактора је значајан на развој телекомуникација, и у посматраној анализи је додјељено 7 бодова. У области законске регулативе је на простору БиХ урађено веома много, али је остало још области које су слабо регулисане, као и само спровођење законских аката је доста отежано и често пролонгирано. Оцјена фактора је 4. Свакако фактор је афирмативан.

(2П-Хармонизација са ЕУ) – Фактор описује ниво усклађености законских аката у области телекомуникација са актима ЕУ и међународним актима. Утицај овог фактора у односу на претходни је доста мањи, тако да му је додјељено 4 бода. Чињеница, да је процес хармонизације прописа и БиХ са прописима у ЕУ последњих година у стагнацији, овај фактор није афирмативан и његова оцјена је 4.

(3П-Регулаторн тијела) – Фактор описује постојање регулаторних тијела, њихов рад и непристрасност, као и њихов поступке и одлуке у циљу стварања позитивне пословне климе. Утицају овог фактора

је додјељено 6 бодова, али је досадашњи рад регулаторне агенције углавном подржавао доминантне оператере и представљао слику политичких прилика у друштву. Оцјена за овај фактор је 4 са негативним утицајем.

(4П-ЕУ интеграције) – Фактор описује степен интеграције и хармонизације свих законских прописа са прописима ЕУ. Фактор има умањен значај у односу на остале и додјељено му је 3 бода. Оцјена испуњености овог фактора је 2 са негативним утицајем.

(4П-Рад Владе) – Фактор представља укупно функционисање друштва и правне државе, однос власти и опозиције и специфичност простора БиХ са аспекта међунационалних односа. Фактор има значајну улогу и додјељено му је 5 бодова. Оцјена овог фактора је 4, са негативним утицајем.

Економска ситуација:

За избор економских фактора фокус је стављен на тренутно стање БиХ економије, као и утицај глобалне економије и глобалне економске кризе на будуће инвестиције у БиХ.

(1Е-Стање економије) – Стање комплетне економије у БиХ је фактор са великим значајем на будућу инвестицију, додјељено му је 7 бодова. Тренутна економска ситуација је веома лоша по свим мјерилима, од велике незапослености, ниског БДП и велика задужености. Оцјена овог фактора је 4, са негативним утицајем.

(2Е-Пореска политика) – У области пореске политике је урађено веома много. Закон од ПДВ, закон о фискализацији и други акти, али је потпуно изостављено ослобађање инвестиција од плаћања пореза, као и обавеза плаћања пореза на реинвестирану добит. Овај фактор је додјељена средњи значај и 4 бода. Оцјена стања у овој области је 3 са негативним утицајем.

(3Е-Куповна моћ) - Фактор куповне моћи домаћег становништва осликава тренутну ситуацију на тржишту, као и могућност понуде напредних и скупљих сервиса. Фактору је додјељен средњи значај и 4 бода. Тренутна куповна моћ становништва је оцјењена са оцјеном 4 у негативном значењу.

(4Е-Процес приватизације) – На тржишту БиХ од три доминантна оператера, два су приватизована. На простору Републике Српске извршена је приватизација доминантног оператера, што свакако дјелује позитивно на укупно стање на телекомуникационом тржишту. Утицај овог фактора је значајан и додјељено му је 6 бодова. Оцјена је 4 у афирмативном смислу.

(5E-Аквизиција тржишта) – на простору БиХ послује већи број мањих оператера и тренутно је процес аквизиције тржишта од стране већи мултинационалних компанија. Процес је дјелимично отежан економском кризом, али је његов значај изражен. Недостатак овог процеса се огледа у чињеници да аквизицијом тржишта обухвата се само база корисника, док је инфраструктура изостављена. Утицај овога фактора сам вредновао са 4 бода, а оцјена је 2 у афирмативном смислу.

Социолошко-друштвена кретања:

У овире ове категорије су приказани сви значани друштвени фактори који позитивно утичу на развој и прихватање нових технологија, а такође и стварању потребе за новим инвестицијама у овој области.

(1C-Животни стил) – Фактор који описује животни стил и утицај нових технологија на локално становништво. Веома је значаја и описује природу самог друштва и прихватање нових трендова. Овом фактору је додјељено 5 бодова, а оцјена је 3 у афирмативном смислу.

(2C-Демографија) – Фактор, који описује демографску структуру у БиХ дефинисан је као фактор са високим значајем и 7 бодова. Демографска карактеристика је веома лоша и полако постајемо друштво старих, што негативно утиче на будуће инвестиције. Оцјена овог фактора је 4 у негативном смислу.

(3C-Утицај медија) – Овај фактор представља стање и утицај медија на промовисање нових технологија. Средње је вреднован са 3 бода. Оцјена овог фактора је 2 у афирмативном смислу. Чињеница је да се у овој области може јако много урадити, али оптерећеност друштва економским и политичким стањем орјентише медије у том смјеру.

(4C-Потребе корисника) – Овај фактор описује потребе становништва за новим технологијама и сервисима исказано кроз разне анкете и форума. Фактору је додијељен средњи значај и 4 бода, а оцијењен је оцјеном 4 у афирмативном смислу.

(5C-Социалне мреже) – Фактор представља феномен позитивног ефекта интернета и социјалних мрежа на кориснике. Један је од одлучујућих фактора код избора нових сервиса. Фактору је додијељен висок ниво утицаја и 6 бодова. Оцијењен је оцјеном 5 у афирмативном смислу.

Технолошка развијеност:

Ова категорија описује тренутно стање технолошке развијености, као и орјентације и потребе друштва за новим технологијама у циљу подизања квалитета живота и економске моћи.

(1T-Потребе за инфраструктуром) – Овај фактор приказује стање инфраструктура по питању изграђености, функционалности и власништва, као и доступности изграђене инфраструктуре другим оператерима. Фактор показује потребу за изградњом нове инфраструктуре. Вреднован је веома високо са 7 бодова, а оцијењен је оцјеном 4 у афирмативном смислу што изражава потребу за изградњом нове инфраструктуре.

(2T-Потреба за новим технологијама) – Фактор који описује потребу за увођењем нових технологија и нових сервиса. Изражен је са средњим утицајем и 4 бода. Индиректно на њега утиче куповна моћ корисника. Оцијењен је оцјеном 3 у афирмативном смислу.

(3T-Доступност широкопојасног интернет) – Фактор који описује тренутну доступност широкопојасног интернета у домаћинствима. Вреднован је са 5 бодова, а оцијењен оцјеном 4 у афирмативном смислу, што представља изражену потребу за широкопојасним интернетом.

(4T-Утицај на економију) – Фактор који представља утицај широкопојасног интернета на комплетну економију у БиХ вреднован је са 4 бода, а оцијењен је оцјеном 3 у афирмативном смислу. У лошем економском окружењу утицај овог фактора је свакако умањен.

(5T-Утицај на е-трговину) – Фактор који је изведен из претходног фактора са акцентом на развој е-трговина. Вреднован је високо са 5 бодова имајући у виду његов позитиван утицај. Оцијењен је са оцјеном 2 у афирмативном смислу због недостатка правних регулатива и недостатка позитивних уступака од стране Владе.

ЗАКЉУЧАК

У табели приказани су резултати ПЕСТ анализе. Укупни збир бодова је 59, што представља позитиван резултат и указује да је анализа показала потребу за инвестирањем у развој инфраструктуре. Негативне вриједности међузбирова политика и економија осликавају тренутно стање у друштву и представљају пролазне категорије. Параметар друштво и технологија су индикатори потреба за развојем и трајне су категорије. У анализи бих истакао негативне факторе исказане кроз лош рад регулаторних тијела, лош рад владе и владиних институција, веома лоше стање у комплетној економији као и веома лошом демографском сликом друштва. Ови фактори могу да буду и пријетње самој инвестицији и потребно је уложити додатни напор на њиховом превазилажењу, а посебно у сфери фактора рада регулаторног тијела и владиних институција. Позитивни фактори исказани кроз позитивне прописе, завршене процесе приватизације, велики утицај социјалних мрежа као и исказаних потреба за изградњом нове

инфраструктуре, представљају јасне сигнале који иду у прилог инвестирања у нове технологије и развој нових приступних мрежа.

Табела бр. 1 – PEST Анализа

Категорија	Фактор	Афирмација	Оцјена	Утицај	Укупно
Политика	1П-Прописи	+	4	7	28
	2П-Хармонизација са ЕУ	-	4	4	-16
	3П-Регулатори тијела	-	4	6	-24
	4П-ЕУ интеграције	-	2	3	-6
	4П-Рад Владе	-	4	5	-20
<i>Међузбир категорије Политика:</i>				25	-38
Економија	1Е-Стање економије	-	4	7	-28
	2Е-Пореска политика	-	3	4	-12
	3Е-Куповна моћ	-	4	4	-16
	4Е-Процес приватизације	+	4	6	24
	5Е-Аквизиција тржишта	+	2	4	8
<i>Међузбир категорије Економија:</i>				25	-24
Друштво	1С-Животни стил	+	3	5	15
	2С-Демографија	-	4	7	-28
	3С-Утицај медија	+	2	3	6
	4С-Потребе корисника	+	4	4	16
	5С-Социалне мреже	+	5	6	30
<i>Међузбир категорије Друштво:</i>				25	29
Технологија	1Т-Потребе за инфраструктуром	+	4	7	28
	2Т-Потреба за новим технологијама	+	3	4	12
	3Т-Доступност широкопојасног интернет	+	4	5	20
	4Т-Утицај на економију	+	3	4	12
	5Т-Утицај на е-трговину	+	2	5	10
<i>Међузбир категорије Технологија:</i>				25	82
				Укупан збир:	59

ЛИТЕРАТУРА

- [1] PEST Analysis; Web site <http://www.businessballs.com/pestanalysisfreetemplate.htm>; 10.01.2011]
- [2] Годишњи извјештај Регулаторне агенције за 2009. и 2010. годину
- [3] CARDS, Пројекат сарадње – Преглед сектора комуникација у БиХ, 2006. година
- [4] Одлука о политици сектора телекомуникација БиХ за период 2008-2012, Службени гласник БиХ 8/09
- [5] Стратегија Инвестиционо-развијане банке Републике Српске; август 2007. године

ФОРЕНЗИЧКА РЕВИЗИЈА У ОКРУЖЕЊУ ЕЛЕКТРОНСКОГ РАЧУНОВОДСТВА

FORENSIC AUDIT IN ELECTRONIC ACCOUNTING SURROUNDING

Проф др. Станислав Р. Полић,
Висока школа за рачуноводство и
берзанско пословање, Београд

Мр Иван Раонић,
Висока школа за рачуноводство и
берзанско пословање, Београд

Резиме: Напореда са развојем и применом нових информационих технологија, које омогућавају продуктивније и боље пословање, стварају се повећане могућности за софистициране преваре, фалсификате и друге криминалне радње, јер се у овом спиралном напредовању знања и технологија, криминални појединци благовремено усмеравају да, управо, нове технологије искористе за своје нечасно деловање. Такво криминогено деловање, познато као деловање “белих оковратника” поставља пред рачуноводствену професију посебан изазов у виду потребе развоја форензичног рачуноводства у дигиталном окружењу, како би се благовремено и софистицирано спречиле нечасне радње кроз превентивно деловање. Присуство бројних рачуноводствених скандала у предходним декадама је условило да је форензично рачуноводство постало најактивнија и најприсутнија тема која директно утиче на пословне наставне планове разних универзитета. У том смислу се на факултетима широм света осмишљавају наставни планови и програми – силабуси који омогућавају едукацију рачуновођа са потребним знањима. Поред тога, сталне рачуноводствене преваре које су се догађале у свету су значајно промениле рачуноводствену праксу коришћену у идентификовању непоштених активности. Потенцијални ефекти практичне примене “форензичке ревизије” (forensic audits) су очигледни и презентирани су кроз бројне извештаје о понашењу глобалног тржишта капитала и глобалне економије. У том смислу је посебно интересантно деловање које су реализовале “четри велике” ревизорске организације - big four²¹ у свом редовном раду.

Кључне ријечи: ревизија, информационе технологије, електронско рачуноводство.

Abstract: Along with the development and application of new information technologies, which enable better and more productive business, there are increasing possibilities for sophisticated frauds, forgery and other criminal actions, since some individuals tend to take advantage of new technologies for achieving their dishonest goals. Such criminal actions challenge the accounting profession to develop forensic accounting in the digital surrounding in order to prevent criminal actions in due course and in a sophisticated way. Numerous accounting scandals have happened in recent decades which has influenced syllabus of various universities to be transformed. The universities around the world pay much attention to making syllabus which will give the accountants the opportunity to gain proper education in this particular field. In addition, the constant accounting frauds that happened in the world have transformed the accounting practice used in identifying dishonest activities. The potential impacts of practical application of forensic audit are obvious and presented through a number of reports about the behaviour of global capital markets and global economy. In this sense, the actions taken by the four big audit organizations are considered to be extremely significant

Keywords: : audit, electronic accounting, information technologies

1. УВОД

У светској терминологији, термин дигитални се најчешће односи на цифре, односно, бројеве. Међутим, у речнику компјутерске науке овај термин се односи на представљање података (информација) посредством бројева 0 и 1, тако да меморисане информације могу да буду писане, читане и меморисане коришћењем рачунара. У том контексту се појавио префикс “е” (електронски), на пример (e-accounting) који се односи на електронику, значење коришћено за електронске уређаје, на пример, рачунаре. Дигитално рачуноводство или електронско рачуноводство, као коресподентна аналогија, се односи на представљање рачуноводствених информација у дигиталном формату, које тако постављене могу да буду прихваћене у електронском меморисању, обради и преношењу. Битно је уочити да дигитално рачуноводство нема стандардну дефиницију већ се само односи на промене у рачуноводству, које су настале услед коришћења рачунара и мрежне технологије. Рачуноводство, које представља, условно речено, својеврсну “уметност и науку” мерења перформанси пословања се развијало паралелно са пословањем, а посебно са појавом савремених информационих технологија.

²¹ Big Four – Под називом “четири велике” ревизорске куће су обухватене: PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG и Deloitte Touche Tomatsu. Извор wikipedia

Меморијске картице, mainframes²² рачунари, базе података и складишта података - DW²³, персонални рачунари – PC²⁴ и повећана продуктивност пословног софтвера, специјално рачуноводственог софтвера и ERP²⁵ решења, локалне мреже - LAN²⁶ између многих других ствари су оставиле свој знак у рачуноводственој теорији и пракси. На пример, механизми уноса података, меморисања података и механизми обраде, извештавање, интерних контрола, ревизорских претрага као и скуп потребних вештина за рачуновође су у континуираном непрекидном спиралном напредовању у протеклих неколико декада²⁷. Садашњи савремени интегрисани рачуноводствени информациони системи су настали као резултат развоја и примене интегрисаних информационих ERP система. Реч је о интегрисаним пословним апликацијама које интегришу све или већину одељења и функција пословне организације у један информациони систем, који може да опслужи специфичне потребе различитих корисника. У том процесу долази до промене парадигме рачуноводствених процеса рада.

2. КОРЕН ДИГИТАЛНОГ РАЧУНОВОДСТВА

Рачуноводство се све до недавно, често повезивало са појмом “успоравање науке и прогреса”, са значењем да рачуноводство даје директан отпор и

²² Термин који се оригинално односи на кабинет који садржи централни процесор или "mainframe" у посебној просторији. После појаве мањих рачунара почетком седамдесетих година прошлог века, традиционални "big iron" машине су описиване као "mainframe" компјутери или скраћено маинфреаме. Термин се односи претежно на рачунаре који су дизајнирани за batch – пакетну обраду а мање за интерактивно коришћење. Извор: речник Foldoc

²³ Data Warehouse - Складиште података представља посебно организоване базе података које представљају интеграцију релационих база података великих капацитета погодних за различите врсте упита у пословном обавештавању (BI), приближавајући корисника систему за подршку одлучивању (eng. Decision Support System-DSS) - (систем за подршку одлучивању). Извор речник: Foldoc.

²⁴ Personal Computer – персонални рачунар

²⁵ ERP - Enterprise Resource Planning; Планирање ресурса предузећа. Под овим се подразумева било који софтвер пројектован да аутоматизује пословне процесе средњих или великих предузећа. У тај процес планирања може да буде укључена производња, дистрибуција, кадрови, управљање пројектима, зараде и финансије. ERP систем је рачуноводствено оријентисан информациони систем за идентификовање и планирање широких ресурса предузећа који су потребни за набавку, производњу, дистрибуцију, рачуноводство и процеса наручивања од стране потрошача. ERP систем је оригинално проширење Планирања производним ресурсима (eng. Manufacturer Resource Planning - MRP II) система пошто у себе инкорпорира широке обиме укупних потреба. Један ERP систем се такође разликује од типичног MRP II система у техничким захтевима, таквим као што су релационе базе података, коришћење објектно оријентисаних програмских језика и софтверских инжењерских алата потпомогнутим компјутерским техникама за развој софтверских решења, клијент / сервер архитектуром и отвореној системској портабилности. Извор: речник Foldoc

²⁶ LAN - Local Area Network – локална мрежа

²⁷ Извор: <http://books.google.com>

да представља оно што се опире развоју у пословању и примени нових савремених технологија. Исто тако је занимљиво уочити да је иницијално рачуноводство увек на самој оштрици сечива (cutting edge) револуције информационих технологија. Корени дигиталног рачуноводства могу да буду истраживани почев од економске депресије у Америци током другог светског рата. Пореска регулација је у то време постала изузетно комплексна, а други светски рат је увео различите логистичке проблеме и проблеме управљања подацима. Детаљи финансијских трансакција и локације пословних добара нису поуздано обрађиване, чак уз присутну велику армију референата. Сам овај рад је био досадан, лоше плаћен, а захтевао је висок степен тачности. У том тренутку су изузетно добро дошле нове механичке машине за аутоматско табелирање. Током протеклих декада машине за табелирање су се развиле у нове технологије које производе све новије и све шире апликације, неслућених размера чак и за њихове најватреније поборнике. Потпуно идентично, као и дигитално рачуноводство, електронско рачуноводство (e-accounting) нема стандардну дефиницију, него се само односи на промене у рачуноводству услед компјутеризације и бољег коришћења мрежне технологије. Истовремено је електронско рачуноводство (e-accounting) описано као једна online апликација заснована на Интернет технологији која се користи за пословну рачуноводствену функцију. На исти начин као и електронска пошта - (e-mail), која представља једну електронску верзију традиционалне поште, електронско рачуноводство (e-accounting) представља “електронски омогућено” законито вођење рачуноводства и рачуноводствених процеса, који се могу претраживати а који су до сада били традиционално ручни и засновани на папиру, или класичној аутоматизацији пословања.

Онлине рачуноводство кроз web апликације је типично засновано на једноставној свакодневној одговорности, нултим административним приступом, да би се помогло пословном усредсређивању, односно концентracији само на основне активности рачуноводства и избегли невидљиви припадајући трошкови са традиционалним рачуноводственим софтверима, таквим као што су инсталација, надопуњавање, односно побољшање (upgrade), размена фајлова података, преписи и обнављање у случају катастрофе и друго. У традиционалним системима концепт документа, слога и пословних књига нас подесћају на папир, зато што је то медијум, који се боље уочава од стране људског мозга. Са друге стране, постоје јасно меморисани сирови подаци у електронским ситемима. Ако је потребно, информационе технологије презентирају те меморисане податке у захтеваном формату. Подаци узимају форму књиге, ако неко жели да их

види у том формату. Они узимају форму слога ако рачуновођа жели да их види у формату слога.

3. ПРИЛАГОЂАВАЊЕ НА E-ACCOUNTING

Прилагођавање на електронско рачуноводство може да се обави унутар пословне организације, али исто тако и ван ње, односно посредством рачуноводствених агенција, кроз такозвани рад поверен трећим лицима за вођење пословних књига, “outsourcing bookkeeping“. Књиговодствене услуге поверене трећем лицу (outsourcing) су услуге, које се пружају за вођење пословних књига, књиговодства, рачуноводства, финансијских услуга, али је то један outsourcing бизнис, који је могућ само када није повезан на Интернет?

Да ли је outsourcing пословање могуће без електронске комуникација? За процес одвијања књиговодствених услуге кроз outsource рад потребно је да се објасне неке ствари о услугама електронског рачуноводства. Данас свако детаљно зна о улози самог рачуноводства, али оно шта је електронско рачуноводства и даље ствара доста конфузије код људи и стручњака рачуноводствене професије.

Давно је прошло време, када је рачуноводство било додатни рад вођења пословних књига у огромним књигама и када је било у надлежности малог броја изабраних људи. То није више тако. Рачуноводство је постало много интензивније за конвенционалне пословне сврхе, тако да сада, практично скоро сви пословни људи, траже у појединостима рачуноводствене информације о пословним организацијама са којим су они повезани. Такође је сада у раду потребно много више проицљивости. Вођење пословних књига у складу са развојем информационих и других технологија, доводи до тога да је рачуноводство сада засновано на Интернету и предузело је широке кораке на том плану у области информисања. Рачуноводствене услуге, које су постале онлине, су се појавиле као нов начин рада тек од пре неколико година, али сада многи ласкају себи да извршавају свој посао ван куће. Као таква, рачуноводствена “обрада“ је увек мало успоравала да усвоји нова технологија и није у потпуности напустила своју љубав за оловку и рад оловком. Сервис вођења пословних књига поверен трећим лицима (outsourcing bookkeeping services) је дошао до новог тренда, па је outsourcing рад сада постала парадигма рачуноводственог начина рада. Сви рачуноводствени сервиси сада имају обавезу да усвоје обраду посредством онлине рачуноводства. Интернет као и друге савремене технологије се сада користе за изградњу ефикаснијег књиговодственог система. Интернет постаје све више исплативији за веће пословне организације, омогућавајући им да раде у оутсоурце режиму рада. Сам outsourcing рад је постао много лакши, јер омогућава online рад. То је трошковно много ефикасније и брже. Практично,

долазимо у фазу рада “cloud computing”²⁸. Појава “cloud computing“ је направила нову револуцију у свету рачунара, какав смо до сада познавали. Више ништа није потребно чувати на диску корисника већ се користимо разним онлине апликацијама за меморисање и рад са важним подацима. Највећа предност коју пружа “cloud computing“ је приступ документима и информацијама где год се налазили (наравно, уз приступ Интернету), уз повећану сигурност од вируса и других разних болести модерног доба. Прелазак са рада где пословна организација као корисник плаћа рачуноводственој агенцији по наплативим утрошеним сатима рада, да би поставиле основу шеме за накнаду, приморава рачуноводствене агенције да добро организују свој рад на трошковно ефикасан начин. То значи да рачуноводствене агенције не могу више да покривају свој неефикасан рада само стављањем много више времена за свој рад у пројектима. Зато је много већа наклоност (preferential²⁹) за онлине рачуноводствену праксу. Вредност рачуна, односно трошак је приморао рачуноводствене професионалце да постану добро организовани.

4. EDI УТИЦАЈ

Потребно је у пракси разматрати утицај EDI³⁰ технологије на рачуноводствене системе, рачуноводства и процесе ревизије. Показује се да су досадашњи најчешћи корисници EDI технологије углавном моћне пословне организације које покрећу EDI процесе кроз тачку која понекад превиђа тврдње које су везане за EDI. Констатује се да се веза информационе технологије и пословне стратегије није појавила са циљем да се изврши интеграција у овим пословним организацијама, иако су способне да прошире свој распон контроле кроз интер-организацијске

²⁸ **cloud computing** - се односи на обезбеђивање рачунарских ресурса на захтев корисника, преко рачунарске мреже. Под тим се подразумевају разне апликације (укључујући и рачуноводствене), коришћење база података, фајл сервиса, e-mail и слично. У традиционалном моделу информационих технологија, на рачунару корисника се налазе и подаци и софтвер, у **cloud computing**, рачунари корисника могу да готово не садрже софтвер или податке (вероватно само минималне елементе оперативног система и web претраживача). Такав рачунар код корисника служи као нешто више од терминала за процесе који се дешавају далеко на мрежи рачунара. Заједничка скраћеница за пружене услуге **cloud** рачунарства (или чак и прикупљање свих постојећих **cloud** услуге) је “**cloud - облак**“. Извор: wikipedia

²⁹ **preferential** - У економији и другим друштвеним наукама, **preference** се односи на скуп претпоставки које се односе на стварне или замишљене “изборе“ између алтернатива и могућност наручивања ових рангова алтернатива на основу степена среће, задовољства, уживања или корисности. **Преференција** је наклоност према некоме или нечему, давање првенства, а често и повластице. То је процес избора једне или више могућности при чему је несумњив утицај сложених психолошких процеса са преовлађујућим емоционалним ставовима. Преференција може да буде под утицајем других социјално релевантних или пожељних особина. Извор: wikipedia

³⁰ **Electronic Data Interchange** – електронска размена података

системе изван граница саме пословне организације у подручја где пословне организације немају потребу да буду и пружаоци капитала. Заузврат, примена EDI технологије представља пословним организацијама додатну контролу ризика, који се мора решавати кроз јаче менаџерске функције или функције интерне ревизије.

Већ је указано да је у светском пословању дошло до константног раста у коришћењу информационих и комуникационих технологија са циљем да се подржи размена података и информација унутар и између пословних организација. Нове технологије, попут Интернета и мобилних решења, су дале нове постицајне могућности за пословне операције. Према костатацији федерације IFAC³¹ из 2002. године верује се да примена е-пословања (e-businesse) поседује значајан утицај и на рачуноводствене системе, кроз промену пословних процеса и доказа који су на располагању за подршку пословању, што је довело до промене у вођењу рачуноводствених евиденција и рачуноводственим процедурама које их прате. Аутоматски пренос информације и податке из оперативних активности директно у аутоматизовани рачуноводствени систем, кроз коришћење интегрисаних софтверских решења, може постати јако добар резултат (IFAC, 2002:8)³². Усвајање EDI технологије, захтева координацију између најмање две пословне организације, односа између организације и њених потенцијалних трговинских партнера. Подразумева се да ће слична сарадња да буде потребна и у интерорганизацијском електронском рачуноводственом систему (e-accounting system) између рачуноводствене агенције и њених клијената. Електронско рачуноводство је, као такво, пример технологије са мрежним ефектима. Према томе, акције једне пословне организације ће да зависи од друге пословне организације. Ове врсте колективних активности и технологија су испитиване у оквиру бројних дисциплина, са циљем да се испита “теорија о критичној маси” примене. Позитивне користи “критичне масе” пословних организација које су усвојиле исту технологију је, међутим, само један аспект. Други значајан фактор доноси специфичну “моћ”, на пример, када једна пословна организација “подстиче” другу да усвоји електронско рачуноводство. Иако је дефинисани модел врло значајан за усвајање EDI технологије, овај модел је касније нешто проширен са четвртим фактором, а то је “поверење”, за који се верује да је изузетно релевантан у овом контексту. Вођени претходним истраживањима Харт и Саундерс (1997), су проширили модел са фактором поверења, пре свега мотивисани чињеницом да подстичу пословне организације да учине неопходне инвестиције и да обесхрабре опортунистичко понашање.

³¹ IFAC - International Federation of Accountants

³² Isvop: Benita Gullkvist Lic. Sc.(Econ.), Principal Lecturer, Vaasa Polytechnic Adoption and impact of e-ACC

Истраживачи су пронашли различите димензије поверења, као што су компетентност, отвореност, брига и поузданост. У том контексту поверење се углавном посматра кроз отвореност и поузданост.

- Отвореност може, на пример, да значи спремност да се деле информације, а не да се ускраћују и да се на тај начин побољша ефикасност пословања пословних партнера.
- Поузданост се може односити на пренос тачних података и информација између пословних партнера. Према истраживањима Hart & Sonders, неки менаџери, нарочито они у мањим пословним организацијама, изгледа да се одупиру усвајању EDI технологије чак и ако су проценили да постоје потенцијалне користи од примене EDI технологије. Сходно томе, поверење може да буде значајан фактор који би такође менаџмент пословних организација требало да узимамо у обзир приликом проучавања фактора који утичу на усвајање електронског рачуноводства.

У светској пракси су пројектоване и предложене неке стандардне поруке које би требало да буду приложене у компјутеризовани рачуноводствени систем:

Унутар стандардне синтаксе UN/EDIFACT³³ стандарда постоје следеће поруке:

- ENTREC – (рачуноводствени улаз) који се односи на сакупљање улаза у дневник пословне организације,
- LEDGER – који је употребљив да обезбеди серију конта - рачуна таквих као што је главна књига, трошковно рачуноводство, главна књига буџета,
- BALANC – који се реферише, односно односи на било који тип пробног биланса,
- CHACCO – (контни план) за пренос, односно трансмисију било ког типа контног плана,
- INFENT – (информације предузећа) за генерисање “спремишта” за било коју електронску објављену процедуру (то јест, фискални повратак, пореску (VAT) објаву, декларацију, извештавање, финансијски обрачун и друго).

Под HML синтаксом порука укључујемо следеће поруке:

- “Рачуноводствени унос - Accounting Entry” која се односи на сакупљање уноса у дневник главне књиге,
- “Рачуноводствени дневник - Accounting Journal” описује садржај и пренос и тип дневника”.
- “Контни план – Accounts chart” описује садржај и пренос било ког типа контног плана.
- “Главна књига – Ledger” се користи да обезбеди серију рачуна – конта таквих као што су главна књига, трошковно рачуноводство, буџетска главна књига.

³³ UN/EDIFACT - United Nations/Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport

- “Рачуноводствена порука – Accounting Message“ се користи да омогући пошиљаоцу да информише примаоца око апликације послате поруке,
- “Биланс - Balance” се односи на било коју врсту пробног биланса,
- “Номенклатура - Nomenclature” се користи да опише начин значења “дебит” “кредит” или билансни износ рачуна, односно конта, потребан да буде мапиран према означеној ставци у извештају за израчунавање резултата који је у садржаја тих означених ставки, код дефинисања интерних или екстерних извештаја, статистика, обелодањивања и друго,
- “Извештавање - Reporting“ (информација пословне организације) генерисано спремиште, контејнер за било коју декларисану електронску процедуру у фискалном, социјалном и рачуноводственом домену.

Ове поруке стандардног формата се користе од стране пословних ентитета за електронску архиву рачуноводствених фајли и рачуноводствених информације; оне стварају информације потпуно трајним, и независним од система, који су их креирали. Тако је могућ експорт података или кроз интерни систем (то јест систем миграције, спајање) или екстерни систем кроз електронску архиву фајл сервиса.

5. РАЗМАТРАЊЕ ПРОЦЕСА РЕВИЗИЈЕ У ЕЛЕКТРОНСКИМ УСЛОВИМА

Пре него што у пословној организацији менаџмент приступи развоју ефикасног унутарашњег ревизорског одељења, потребно је прво да разуме његову стварну намену. Зашто постоји унутрашње ревизорско одељење? Шта је крајњи циљ тог одељења, односно ИТ ревизора³⁴ ?

Да ли је сврха интерног ИТ ревизора да издаје извештаје? Да покреће нова питања? Да учини да други људи изгледају лоше? Да покаже колико је паметан ИТ ревизор и колико су остали у пословној организацији нечасни, неспособни и корумпирани? Да набилдује своје мишице да би показали да могу да учине и кажу све, само зато јер извештавају управне одборе или борд директора? Надамо се, да ниједан од ових исказа није прави одговор. Нажалост, ипак, у пракси може да се види да се многи (можда највише њих) унутрашњих ревизорских одељења понашају као да је једно или више од ових постављених питања прави одговор. Многа ревизорска одељења проводе добар део своје егзистенције у супарништву са осталим одељенима у пословној организацији, комфортно држећи себе издвојеним и “независним” од свих других. Нажалост, унутрашња ревизорска одељења која се тако понашају губе свој фокус и нису у стању да реално схвате коју би потенцијалну

³⁴ Chris Davis, Mike Schiller i Kevin Wheeler Ревизија Информационих технологија, CPPC Београд

добробит требала да донесу пословној организацији.

Највећи број одељења интерне ревизије је формирано од стране ревизорског комитета пословне организације (пододбор директорског борда) са циљем да им обезбеди независно уверење да је унутрашња контрола на месту и да ефектно функционише. Другим речима, ревизорски комитет жели групу “специјалаца” којој може да верује да ће да буде довољно објективна да их уперује или им саопшти ако дође до нечега због чега би се ревизорски комитет забринуо. Ревизорски комитет жели да има некога коме може да верује “шта се збиља дешава” у пословној организацији и да ће им предати потенцијалне “кривце” - “eng. evildoers” у пословној организацији, који одбијају да примене захтевану унутрашњу контролу. Унутрашња ревизорска одељења обично извештавају председнику ревизорског комитета о “групи” непоштених менаџера, који су сигурно “инфицирали” пословну организацију. Менаџмент пословне организације не би требало да изгуби из вида ову веома важну функцију. На основу изложеног, апсолутно је битно да ревизорски комитет има “очи и уши” унутар пословне организације које ће им рећи да би требало да се забрину, у случају да се нешто лоше дешава у пословној организацији. Ово је критичан моменат за способност функционисања пословне организације, као и посебан сервис свим акционарима (shareholders) пословне организације. Такође треба назначити да ревизорска одељења у највећем броју пословних организација двоструко извештавају; главном извршном руководиоцу пословне организације (СЕО - chief executive officer) и главном финансијском руководиоцу (ЦФО - chief financial officer). Сигурно да постоје одређене импликације оваквог односа извештавања, али, за сада, би требало да прихватимо да је вођство пословне организације (senior management) заинтересован за стање унутрашње ревизорске контроле пословне организације, као што је заинтересован и унутрашњи ревизорски комитет. На основу изнетог можемо да установимо да је једна од главних функција унутрашњег ревизорског комитета да обезбеди једно објективно тело којем ревизорски комитет и сениор менаџмент могу да се обрате и да пронађу да ли се нешто лоше дешава у пословној организацији из перспективе унутрашње контроле. Из перспективе Информационих технологија, то значи да унутрашњи ревизорски комитет и сениор менаџмент желе да буду у могућности да поставе питања као што су: “Да ли су наши firewalls³⁵ заиста сигурни?” и “Да ли ће наш план да сарађујемо и делимо компјутерску мрежу са нашим највећим ривалом да нас изложи одређеном безбедоносном ризику?” и да буду сигурни да ће на та питања добити поштен прави одговор.

³⁵ firewall– заштитни зид, одређени вид компјутерске заштите о чему ће у даљем тексту бити детаљнијих објашњења

6. РЕВИЗИЈА ИНФОРМАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА

У пракси постоји зачуђујуће велики број ИТ ревизорских група, које, уставари и нису праве ИТ ревизорске групе. Ове групе, уопштено, не садрже “едуковане“ ИТ ревизоре већ су уместо њих састављене од пословних или финансијских службеника који само знају како да користе пословне апликационе системе. Ови тимови ревизора се најчешће фокусирају на контролу апликацијског слоја. Стручност ових ревизорских тимова им омогућава да препознају само посао осигуравања, тако да контролишу да ли је приступ правилно контролисан и да ли постоји или не постоји отворено питање сегрегације дужности. Ови интерни ИТ ревизори ће вероватно обавит добар посао осигуравањем да се не могу десити неауторизоване промене у апликацијама и да су присутне и на свом месту добре контроле које ће осигурати интегритет података унесених у информациони систем. Ипак, за очекивање је да ће оваква структура интерних ИТ ревизора да “промаши” највише или скоро све остале слојеве који су везани за информациони систем, што значи да они виде само један део слике. Ови интерни ИТ ревизори не подвргавају ревизији темељне контроле на које се ослањају сви информациони системи, као што је сигурност мреже, окружења, оперативног система. Ако ове области нису правилно контролисане то изгледа као да се закључавају врата а прозори остваљају широм отворени. Постоје вишеструки начини да се експлоатишу слабости осталих слојева и да се наруши интегритет, поузданост и сигурност апликационих система. ИТ ревизорске групе обично узимају такав приступ кад не запошљавају људе са одговарајућим техничким знањем које им омогућава да разумеју и подвргну ревизији остале слојеве у скупу могућих контрола. Они се фокусирају на апликационом слоју јер је то једино што знају и разумеју да раде. Досад је највећи део излагања примењив на било коју врсту ревизије. Иако је ово тачно, концепти које су досад разматрани су базични за изградњу ефективног унутрашњег ревизорског тима, без обзира да ли је фокусиран на ИТ ревизију или неку другу врсту ревизије. У наставку излагања се приступа ближе одређивању појма ИТ ревизије. Шта је заправо ИТ ревизија? Очигледан одговор је да је то ревизија информационе технологије, компутерских система, база података и слично. Може се предпоставити да ће потенцијални корисник, док разматра ову врсту проблема, да лако разуме основну разлику између ИТ ревизора и финансијског или оперативног ревизора, па се зато неће превише обрађивати ова поента, изналазећи техничке дефиниције ИТ ревизије. У сваком случају, постоје бројне варијације и интерпретације о улози ИТ ревизорске групе у глобалној ревизорској функцији.

7. ДЕФИНИЦИЈЕ КОЈЕ СЕ ОДНОСЕ НА ПРЕВАРУ

Неколико врста “преваре” је дефинисано законом, док су остале ствар општег разумевања. У шеми: “Извори и основи превара” приказани су неки услови, органи и видови активности, који могу да резултирају финансијским преварама. Као што је већ указано раније у тексту, збирно су ти видови преваре познати као “злочини белог оковратника”, односно “белих крагни” – недела почињена од стране људи који на послу носе кравате и “краду оловком” или путем компјутерског терминала. Фигуративно речено, “злочин белог оковратника” оставља мрље од мастила уместо од крви. Превара се састоји у осмишљеном и намерном припремању докумената, чињеница, информација и ситуација да би се створили предуслови, да се неко на бази погрешног представљања чињеница у осмишљеним ситуацијама и околностима, подстакне да поверује у неистину и у складу са њом да се понаша и према томе, претрпи губитак или штету. Дефиниција обухвата све начине на које људи могу да лажу, варају, краду и “насамаре” друге људе.

- Проневера - је врста преваре која подразумева неосновано узимање новца или имовине запослених или незапослених, која им је поверена на бригу, старање и контролу, често праћена лажним рачуноводственим уносима и другим облицима лагања и заташкавања.
- Поткрадање - је једноставна крађа - на пример, запослени узима новац свог послодавца или имовину који му је била поверена на старање.
- Проневера - је друго име за превару, проневеру, као и крађу од стране запослених.
- Превара менаџмента - је намерна превара почињена од стране менаџмента која погађа инвеститоре и повериоце кроз материјално обмањујуће финансијске извештаје.
- Обмањујуће финансијско извештавање - се може дефинисати као намерно или несмотрено понашање, било као чин или пропуст, што резултира у материјалном обмањивању финансијским извештајима.
- Грешке - су ненамерне нетачне тврдње или пропусти износа или обелодањивање у финансијским извештајима.

Карактеристике превараната

“Криминалци белог оковратника нису као типични пљачкаши банака, који су често описани као “млади и глупи”. Пљачкаши банака и други силедијски “уметници” често праве смешне грешке у свом раду и просечно узимају до једне просечне месечне зараде за сваку пљачку. Преваре запослених су просечно од једне до више годишњих зарада. Ипак, преваре запослених обично нису компликоване, нису добро уговорене смицалице које се читају у романима о шпијунажи. Ко су ти лопови који носе кравате? Како изгледају?

На жалост, изгледају као већина људи, најчешће неупадљиво. Према криминалистичкој евиденцији у Сједињеним Америчким Државама, најчешће имају следеће карактеристике:

- Вероватно су ожењени.
- Највероватније нису тетовирани.
- Имају више од средње школе.
- По годинама су у радном добу.
- Имају стално запослење од 1 до 20 или више година.
- Мала је вероватноћа да су разведени.
- Често су чланови цркве.
- Нема их у евиденцијама о хапшењима.
- Друштвено прилагодљиви.
- Најчешће раде сами (70% случајева).

Криминалци “беле крагне” нису очигледни, иако могу да постоје знаци који их одају. На жалост, највеће преваре су учињене од стране људи који имају високе извршне позиције, дуго времена раде у организацији и радници су од поверења.

Услови који доводе до тога да превара буде могућа

Када се може догодити превара? Замислите могућности да је превара функција три фактора – мотива, могућности и недостатка интегритета. Када један или два од ова три фактора отежавају откривање преваре, вероватноћа расте. Када се сва три ослањају на откривање преваре, она ће се највероватније и догодити. Неки људи су поштени све време, неки људи су непоштени све време, већина људи је поштена све време а неки људи су поштени у већини времена.

- Мотив – Мотив је нека врста притиска коју особа искуси и не дели са присним пријатељима. Психотична мотивација је релативно ретка; али је карактерисе “криминал из навике”, неко ко краде чисто ради саме крађе. Егоцентрична мотивација нагони људе да краду како би достигли већи лични престиж. Идеолошка мотивација постоји код људи који мисле да је њихов циљ морално супериорнији и да их то оправдава уколико неког другог направе жртвом. Ипак економски мотиви су далеко више уобичајени у пословним преварама него остала три.
- Прилике – Могућност су отворена врата за решавање недељивих проблема у тајности на основу нарушавања поверења. Нарушавање може бити обмана интерне контроле или једноставна шанса да се искористи пад контроле. Свако има неки степен напора за одређен посао. Што је виша позиција у организацији, већи је степен поверења и према томе, већа могућност за велике преваре.
- Недостатак интегритета – Неоптужив интегритет је способност поступања у складу са највишим моралним и етичким вредностима све време. Према томе, грешке и повремени недостатк интегритета дозвољавају мотив и прилику да преузму облик преваре. Људи

обично не доносе намерне одлуке да “недостаје ми интегритет данас док крадем нешто новца”. Они налазе да опишу чин речима које су прихватљиве за њихову сопствену слику.

8. ШТА ЈЕ ИТ ПРЕВАРА

Превара је увек присутна у пословном свету, а посебно сада. Многи аутори указују да је у последњих неколико година, превара премештена из периферије корпоративног света у сам његов центар, од малих, непрофитних, маргиналних пословних организација да највећих “blue chips”³⁶. Насловни у штампи који се појављују везано за проневере у Enron³⁷, WorldCom³⁸ и Global Crossing сугеришу да су аутори у праву. Растући изазови захтевају и препоручују де се приступи заштити пословних организација од могућих превара. Циљ је да се искористи прилика и да се делује превентивно и да се избегне да се икада на састанку одбора директора појави питање “ко је то урадио?”

Пракса показује да се финансијске преваре дешавају сваки дан, с тим да се сада многе преваре дешавају директним коришћењем информационих технологија. Оно за шта су многи власници пословних процеса и потрошачи заинтересовани је сазнање да су починиоци финансијске преваре ухваћени и изведени пред лице правде. У својој пословној пракси многе рачуновође до сада нису имале потребу да раде и припремају електронске доказе и евиденције за суд. У пракси је присутан такозван криминал “белих крагни” који користи повећано ослањање на електронску размену података – EDI, у циљу превара и злоупотреба. Многи се ослањају на “лажни” осечај сигурности. Да би се санкционисале преваре, ако се догоде, потребно је да буде присутан правни елемент преваре, да би служио као подлога за задовољавање правде кроз правосудни систем. У том смислу је се развила посебна грана рачуноводства, форензичко рачуноводство.

³⁶ **blue chip** – представља национално признату, добро успостављену и финансијски здраву пословну организацију. **Blue chips** углавном продаје високо квалитетне, широко прихваћена производа и услуга. **Blue chip** пословна организација је позната по томе да не реагује на временске падове и послује профитабилно суочена са неповољним економским условима, што доприноси њеном стабилном и поузданом расту кроз дугу историју пословања.

³⁷ **Enron** – велики амерички енергетски гигант формиран 1985 године пре свега за послове са гасом а касније и са електричном енергијом, запошљавајући половином 2001 године око 21.000 људи, када је банкротирао са преко 20 милијарди US \$ губитка. Извор: wikipedia

³⁸ **WorldCom** – друга највећа телефонска компанија у Америци, отишла у банкрот 2002 године. Интерна ревизија у компанији је открила 3.8 милијарди долара грешака у рачунима. У августу 2002 је објављен проблем додатних 3.3 милијарди долара у нечистим рачунима почев од 1990 године. Крајем 2003 године је процењено да су компанијска средства “надувана” за приближно 12 милијарди долара. Извор: wikipedia

Форензичко рачуноводство посебно добија на значају после појава финансијских скандала Enron и WorldCom са циљем избегавања појава Понзи шема³⁹.

У борби за превентивно деловање против потенцијалних превара, знање постаје доминантан ресурс. У том смислу се наводи пример да је током зимских термина 2007 године, центар за електронску обуку специјалиста понудио свог инструктора за серију мини-online радионице на теме као што су на пример: учионице за снимање PowerPoint Camtasia⁴⁰ и коришћење одговарајуће библиотеке са ресурсима. Са друге стране, на пример; почевши од пролећа 2008 године, полазници курсева McGill универзитета⁴¹ којима не одговара распоред инструктора, или су спречени због својих других обавеза да присуствују радионици могу да приступе следећој серији online радионица која је присутна на мрежи у облику distance learning курса. Нова серија мини-тренинга на различитим технологијама наставе се нуди као део пилот пројекта, као и да се процени виртуелни софтвер нове учионице која омогућава illuminate⁴² уживо. Да би студент учествовали у обуци, све што је потребно је рачунар са приступом Интернету и слушалица са микрофоном. Web камера је опционална. Детаљи информација о одржавање предавања, односно сесије ће да буде послата на уобичајени начин дистрибуцијом електронске поште према списку полазника.

“Етика је изузетно важна за професионалне рачуновође и потребно је да заузме битно место у тренутној менаџмент настави”, упозорава један од предавача курсева McGill универзитета, Marko Hollingvorth.

Да би испунили тај захтев одељење за стицање нове каријере и студије менаџмента при McGill Универзитету је приступило развијању рачуноводствог курса посвећеног судским потребама. Курс је водио Gari La Rocca, овлашћени рачуновођа који је такође члан канадског савета

³⁹ **Ponzi schemes** представљају тип **илегалне** пирамидалне шеме назване по Charles Ponzi, који је преварио хиљаде резидената из Нове Енглеске (eng. New England) инвестирајући у шпекулације и превару са поштанским маркама 1920 године.

⁴⁰ **Camtasia Studio** и **Camtasia za Mac** са екраном Video Capture Software издању TechSmith корпорације. **Корисник дефинише** област екрана или прозора (window) који треба да су “**заробљени**” или уместо тога може да буде снимљен цео екран. То је скуп пре него што почне снимање. Могуће је снимање аудио записа са микрофона или звучника. **Camtasia Studio** вам омогућава да поставите снимак видео са веб камере на екрану. Извор: wikipedia

⁴¹ **McGill University** је један од најпознатијих институција високог образовања Канаде и једна од водећих у земљи. Основан је 1821 године са преко 300 програма студија и 36.000 студената.

⁴² **illuminate** – је **online систем** који омогућава студентима, професорима и асистентима (Teaching Assistant – TA) да одржавају “живим” синхронизоване сесије класе полазника. Чланови, односно полазници класе могу да користе простор за ћаскање (chat space) да типкају текстуалне поруке и да добијају одговоре од других. Они такође могу да користе микрофон и да усмено говоре једни са другима.

Института интерних ревизора (CIA⁴³) и Удружења овлашћених истраживача превара (ACFE⁴⁴).

Оно што је битно да се уочи је да се све заиста своди на етику и етичко понашање, напомиње консултант за менаџмент при McGill Универзитету Marko Hollingvorth, који предаје две теме; стратешко вођство (strategic leadership) и стратешко планирање. “Етика је изузетно важна за тренутни менаџмент у настави”.

Нове вештине за рачуновође

Имајући све ово у виду, данашњи рачуновођа има потребу за скуп нових вештина као што су: боље технолошке вештине, боље аналитичке вештине, боље вештине комуницирања, вештине бољег тимског рада, као и боље разумевање преваре. - све то, полазници добијају на курсевима овог типа при McGill Универзитету. Дограђен са прецизним погледом на детаље и чврстим рачуноводственим и ревизорским истражним вештинама полазници ће да створе поуздан рецепт за своју, даљу узбудљиву каријеру. Потребно је да учимо, да се тако ствара форензички рачуновођа, који је коначно ухватио и самог AI Carone-а... Све ово наравно долази као одговор на недавно законодавство, које се бави софистицираним облицима данашњих превара: Sarbanes-Oxly Act of 2002 (познат као SoX), у Сједињеним Државама и Bill C-198 у Канади. Оба закона су базирани на пет јасних принципа као што су:

1. Најшири корпоративни колаборативни приступ;
2. Избегавање сукоба, односно конфликта интереса;
3. Процеса идентификација позитивних елемената и контрола репозиторијума⁴⁵;
4. Документа и управљање слојевима, односно записима и
5. Тестирање и обука.

Сагласност, односно усаглашавање је назив нове “игре”, каже Gari La Rocca, овлашћени рачуновођа. “Без контроле, људи ће изгубити веру у систем. Зато би било потребно да поново успоставимо поверења јавности и опште поверења”. Времена су се променила. “Ми нисмо више у систему просте размене (barter system)” каже Gari La Rocca, овлашћени рачуновођа и истиче. “У ери електронске трговине (e-commerce), преваре расту. Можете да се сакријете иза екрана рачунара и да почините превару. Можете приступити трансферу

⁴³ **CIA** - Canadian Institute of **Auditors** – Канадски институт ревизора

⁴⁴ **ACFE** - Association of Certified **Fraud Examiners** - Удружење Овлашћених испитивача превара

⁴⁵ **repository** - (eng. data dictionary, database). Репозиторијум, речник података, база података - структура података која меморише мета податке (**meta data**), на пример, податке око података. Податак “речник података” има неколико значења и коришћења. Најопштији од њих је скуп описа података који може бити дељен од неколико апликација. То најчешће означава табелу у бази података која меморише називе, тип поља, дужину и друге карактеристике поља у табелама база података.

путем проводника. Починиоци су данас невидљиви⁴⁶.

9. ШТА ЈЕ А ШТА НИЈЕ ИНФОРМАЦИОНА ФОРЕНЗИКА

Информациона форензика обухвата форензику информационих система и компјутерску форензику. Информациона форензика ради са системским процесима (обрадама), људским фактором и примењује методологију и стандарде. Спорна брига информационе форензике је коришћење технологије, формалних метода и утицајних фактора који су у великој мери људски по својој природи. У фундаменталним истраживањима, информациона форензика оцењује издавања и анализу информација за безбедност апликација IEEE SPS⁴⁷. Основна област интереса укључује моделе напада, криптоанализе, steganalysis⁴⁸, steganography⁴⁹; аудио инжењеринга, аутентикацију, односно идентификовање, људску идентификацију, мерење перформанси, класификацију сигнала, прегледу, претрагу трансакција и друго. Последња верзија дигиталног форензичког упитника “Најчешће постављена питања - FAQ⁵⁰” је недавно публикована и обухвата⁵¹:

1. Шта је компјутерска форензика?

Постоји бројне, незнатно различите дефиниције око тога. Међутим, генерално, компјутерска форензика је разматрање, како користити аналитичке и истраживачке технике да би идентификовали, прикупили, оценили и сачували евиденције/информације које су записане и шифриране магнетним записом.

2. Шта су циљеви компјутерске форензике?

Обично се захтева да се обезбеди дигитална евиденција специфичних или општих активности.

3. Због чега је потребно форензичко истраживање?

Форензичко истраживање може да буде иницирано због различитих разлога. Највиши профили форензичких акција су обично везани за истраживања криминалних радњи или грађанске

⁴⁶Izvor: <http://www.vaniercollege.qc.ca/business-administration/documents/bridge-gerry-larocca.pdf>

⁴⁷ IEEE SPS - Institute of Electrical and Electronics Engineers, Signal Processing Society

⁴⁸ Steganalysis је уметност и наука за детектовање невидљивих (hidden) порука коришћењем steganography. То је аналогно са криптоанализом примењеној у криптографији. Извор: wikipedia

⁴⁹ Steganography - невидљива и поверљива порука унутар једне веће поруке, на начин да други не могу да распознају присуство или садржај. На пример, порука може да буде невидљива унутар једне слике кроз промену последњег значајног бита, који би био бит поруке. Извор речник foldoc.

⁵⁰ FAQ - Frequently Asked Questions – Учестало постављена питања

⁵¹ Извор: <http://www.computerforensicsworld.com/>

легилативе, међутим, дигиталне технике форензике могу да буду корисне за употребу и у великом броју различитих ситуација, укључујући и једноставне кораке поновног тражења и обнављања података, када су меморисани подаци изгубљени или оштечени.

4. Шта је општи сценарио форензике?

Велика је ширина обухвата и различитост форензике! Неки примери форензике укључују:

- Злоупотребе Интернета од стране запослених у пословној организацији,
- Неауторизована изложеност корпоративних информација и података (случајно или намерно),
- Индустијска шпијунажа,
- Процена штете (праћење једног инцидента),
- Криминалне преваре и случајеви обмана,
- Више општих криминалних случајева (многи криминалци једноставно меморишу информације у компјутере, намерно или несвесно и користе их),
- Безброј других ствари.

5. Какав је прилаз компјутерском форензичком истраживању?

ИТ форензика је детаљна и сложена наука. Међутим, по својој природи форензичка наука је веома широког опсега деловања, па су у пракси понекад разматране само неке главне фазе тако да се захтева да се обезбеди: безбедан систем субјекта (почевши од заштите за време форензичких операција); држање копија на hard јединицама - дискетима (ако је то применљиво); идентификација и recovery (обнављање) свих фајлова (укључујући и оне обрисане); приступ/копирању невидљивих (hidden) фајлова; заштитени и привремени (temporary) фајлови; студија специјалних области на јединици (на пример, остатак од претходно обрисаних фајлова); Истраживање начина извршеног подешавања података (data/settings) код инсталираних апликација/програма; приступ систему као целини, укључујући његову структуру; разматрање општих фактора који су у релацији са корисничким активностима; креирање детаљног извештаја. Кроз процес истраживање, важно је нагласити да је потребна пуна ревизија дневника (log) свих корисничких активности који би требало да буду редовно одржавани.

6. Да ли постоји било шта што НЕ БИ ТРЕБАЛО да се ради за време форензичког компјутерског истраживања?

Дефинитивно да постоји. Међутим, то се најчешће дешава у релацији са природом истраживаног компјутерског система. Као најтипичнији пример за то указивање да је, “важно избећи промене “еталона” датума/времена (за фајле на пример) или промене самих података”. Иста примена је за поновно писање преко (overwriting) не лоцираног

простора (који, на пример, може да се догоди у поновном стартовању). "Не мењај податке" је корисна крилатица.

7. Често се поставља питање: "Ја сам заинтересован за каријеру у области компјутерске форензике. Како да је ја остварим"?

То је опште питање, са много могућих одговора. Можда је ипак добра почетна тачка да се читају специфичне секције постојећег форума: "Дигитална форензика: Спремити се за стартовање". То укључује стотину поставки у разним пословним случајевима.

8. Шта око потребног тренинга за компјутерску форензику?

Понова се наглашава да постоји специфична област на Форуму⁵² која је посвећена едукацији и тренингу. Поред тога, у оквиру Форума је изграђен један цео сектор који решава први део разматрања формалних курсева (На крају, иако је едукација широко дизајнирана за практичаре, компјутерски форензички комплет алата "ToolKit" је повећао суштинско коришћење ресурса тренинга).

Политика информационе безбедности

Први корак се односи на садржај и структуре самих безбедносних политика. Да ли су политике безбедности комплетне? Да ли су оне потпуно ажуриране и актуелне? Да ли политике безбедности рефлектују потребе пословне организације? Ова листа питања је врло обимна! Постоје бројне расположиве могућности различитих правца када креирамо безбедносне политике, рангиране од "куповине софтвера са полице" до пажљиво обрађених свих случаја и пресуда. Често је присутан веома скуп, али ефикасан начин да се набаве унапред написане политике и да се тада оне "прекроје", ако је то неопходно, да би задовољили специфичне културне и пословне потребе; зашто понова пронаћи тачку и поступати неуспешно у много комплекснијим правцима него што је то неопходно. Када у оквиру пословне организације извршимо адаптирање безбедносног курса, или заиста, када једноставно понова развијемо постојеће безбедносне политике, мноштво мањих директних фактора би требало такође да буде узето у специјалистички испит – како ће безбедносне политике положити испит везано са захтевима стандарда о информационој безбедности - ISO 17799⁵³? Скуп политика расположивих на порталу

⁵² **Forum** – форум је било која дискусиона група доступна кроз бирање **BBS (BBS - Bulletin Board System)** је компјутерски систем који изводи софтвер који омогућава корисницима да се прикључе на систем коришћењем терминалног програма).

⁵³ Досадашњи постојећи стандард - **ISO 17799**, је замењен са **ISO/IEC 27002**. **ISO/IEC 27002** обезбеђује препоручену најбољу праксу о менаџменту **информационе безбедности** за коришћење од стране оних који су **одговорни** за иницијализацију, имплементацију или одржавање управљања системом информационе безбедности неке пословне

"безбедносних компјутерских политика - CSPP⁵⁴" су нарочито обухватне и оне су такође потпуно усаглашене са међународним стандардом ISO 17799 као и другим важећим стандардима.

Онлине подршка за безбедносне информационе политике - SOS⁵⁵ је вођена на бази опширног искуства водећих консултаната информационе безбедности (Information Security Consultants) који су испоручили пословне системе и безбедносно осетљиве пројекте широм света. Засновани на основама стандарда ISO 17799, они су обухватиле обе ствари, да буду обимни и актуелни и да могу да буду адаптирани од стране пословних организација корисника, да би формирали основу једне свесне културе информационе безбедности.

10. БАЗА ЗНАЊА ФОРЕНЗИЧКОГ РАЧУНОВОДСТВА

Форензичко рачуноводство је метод истраживања финансијских трансакција и пословних ситуација у циљу добијања истине и развијеног стручног мишљење у вези са могућим непоштеним криминалним активностима. Две области експертизе чине области форензичког рачуноводства; подршка парничким процесима и истраживачком рачуноводству или рачуноводству за борбу против превара.

Подршка парничким процесима укључује пословне процене, анализу прихода, сведочење вештака и евалуацију, односно оцену будуће зараде.

Истраживачко рачуноводство је процес прикупљања доказа криминалног понашања, или поткрепљивања оспоравања и дефинисање оштећења (Fillmer, 2003). Форензичко рачуноводство није нова професија. Форензичко рачуноводство је настало током неколико претходних деценија, али недавни талас корпоративних скандала, појава нових рачуноводствених правила и Sarbanes-Oxley Acta (Закон) приморавају пословне организације да тражи агресивнији начин за борбу против превара и криминалних радњи.

Форензички рачуновођа је сада ангажован од стране одбора директора пословне организације, да помогне процесу корпоративног управљања и финансијског извештавања, у напорима да се смање преваре.

Нова технологија

Данас већина криминалаца, приликом преваре, приступа примени употребу софистицираних технологија и рачуноводствених трикова, да би

организације (Information Security Management Systems - ISMS). Информациона безбедност је дефинисана унутар стандарда у контексту тројства **C-I-A**. (Confidentiality – поверљивост, Integrity – интегритет, Availability – расположивост). Извор: wikipedia

⁵⁴ **CSPP** - Computer Security Policy Portal – портал политике компјутерске безбедности

⁵⁵ **SOS** (Security Online Support) on line подршка за Безбедносне информационе политике (Information Security Policies -- **ISP**)

олакшали извршавање што комплексније преваре. То значи да форензички рачуновођа има потребу за достизањем знања врхунске технологије (state of the art⁵⁶) да би њеним коришћењем благовремено открио превару. Ревизорска кућа Deloitte & Touche је на пример, успоставила своју међународну мрежу рачунарских форензичких лабораторија за форензичке рачуновође и техничаре. Евидентно је да су рачунари постали уобичајени алати које користе прекршиоци сакривени иза злочина “белих крагни” (white-collar). Да би пронашли свој “smoking gun⁵⁷”, форензичке рачуновође ће морати да буду у могућности да дубоко “копају” у рачунарски систем пословне организације. Међутим, без одговарајуће опреме (односно софтвера), тај процес се може показати као веома тежак. Да би се олакшало очување, прикупљање, анализа и документовање потребних доказа, форензичке рачуновође могу да користе специјализовани софтвер и хардвер рачунара. Постоје многе нове технологије, које омогућавају да истражитељ обезбеди: опоравак обрисаних датотека, разбијање енкрипције или примену етичких кодекса, као и издвајање и сортирање потребних података.

Ревизорска кућа KPMG је развила посебан софтвер за “судско рачуноводство” који се користи као помоћ у одређивању, ко је починио превару. Софтвер врши припрему претраге (транзакција, праћење тока активе и судских доказа). Посебан модул, TRAG дијаграм пружа концизан компјутерски генерисан графички преглед низа транзакција, догађаја или структура у лако читљивом формату, за мапирање тока новчаних средстава који се обавља путем приватних рачуна починиоца или компанија, идентификује укључене стране и пружа подршку парницама за грађанске и кривичне поступке. Софтверски програм (који се назива Gargoile) може да открије појаву steganograpу, то јест, сакривања (steganograpу представља процес помоћу којег се подаци могу сакрити у друге фајлове). Користећи steganograpу, преварант може да сакрије украдене податке у MP3 формату песме што га чини готово неприметним до појаве софтвера Gargoile. VetStone Технологије је објавила Gargoile софтвер у мају 2003 године.

⁵⁶ state of the art – Врхунска технологија представља највећи степен у развоју, на неки начин највиши ниво стања уметности у развоју, било да се ради о уређајима, техникама, или научним областима, постигнут у одређено време. Такође се односи на степен развијености (уређаја, поступака, процеса, техника, или науке) који је достигнут у било којем одређеном времену, обично као резултат савремених метода рада. Извор: wikipedia.

⁵⁷ smoking gun представља веб сајт који обавештава о правним документима, слоговима, хапшењима, полицијским снимцима плачкања (mugshots), на дневној основи. Намера је да се дође до јавног изношења на светлост дана информација које су оптужујуће, шокантне, нечувене, или невероватне, али и помало нејасне или непријављене у више медија главног тока. (Сврха mugshots је да омогући примену закона и да обезбеди фотографске запис ухапшеног појединца да би омогућили идентификацију од стране жртве и истражитеља). Извор: wikipedia.

Влада је спонзорисала да развијени програм ради са базом података Националне референтне библиотеке софтвера - NSRL⁵⁸. NSRL база података је збирка дигиталне датотеке потписа, познат као hash тотал, развијен од стране хиљаде заједничких софтверских програма. Ови hash тотали омогућавају истражитељима да провере да ли су се догодиле неке измене. Тренутно, Gargoile може да идентификује велику количину програма. Поред програма сценографије, Gargoile обухвата преко 550 комплета алата за детекцију Тројанског коња 94, Бежичних веза софтверских алата, 455 програма за шифровање датотека и на стотине кључних програма за пријављивање на систем и лозинке, као и могуће разлоге пуцања апликација. Компанија са седиштем у Хјустону (тзв. ChurchStreet технологија) је развила веома корисно средство за форензичке рачуновође и друге агенције у борби против криминала. ChurchStreet је развио метод за реконструкцију електронски “исецканих” докумената, нуди бржу алтернативу за напоран задатак претраживања, слагање, “лепљење” траке и друго. Процес користи технике власничке дигитализације за скенирање исецканог папира а затим да их повеже са специјализованим софтвером. Софтвер може да реконструише докумената који су унакрсно исецкана или сечена у два правца на ситне комаде (Satov, 2003).

Законска регулатива

Да би се боље разумели проблем везани за преваре уз помоћ рачунара и да би се омогућила боља форензичка активност на том плану, сматрамо да је корисно да се погледају неки делови законске регулативе развијених земаља. У том смислу, користимо закон који је донет у Сједињеним Америчким Државама, који је надопуњен посебним амандманима 1994 и 1996 године, а 2001 са антитерористичким законодавним одредбама. Између осталог, закон о рачунарским преварама и злоупотребама (18 USC 1030) који обухвата:

Компјутерске преваре

Компјутерске преваре су непоштено и погрешно тумачење чињеница са намером да се допусти другом да уради или се уздржи да раде нешто што изазива губитак. У овом контексту, превара ће довести до добијања могуће користи кроз:

- Мењања уноса у рачунар на неовлашћен начин. Ово захтева мало техничког знања и није неуобичајено облик крађе од стране запослених, да мењања података пре уласка или да обаве сам улазак неистинитих, лажних података, или тако што ће унети неовлашћене инструкције или неовлашћено коришћење аутоматизованог пословног процеса;
- Мењање, уништавање, сузбијање (suppressing) или крађа излаза, односно излазних информација, обично за прикривање

⁵⁸ NSRL – National Software Reference Library

неовлашћеним трансакцијама: Ово је у пракси врло тешко да се открије;

- Мењање или брисање меморисаних података;
- Мењање или злоупотребе постојећих системских алата или софтверских пакета, или мењања или писање посебног програмског кода за лажне сврхе.

Други облици превара могу да буду олакшани коришћењем рачунарских система, укључујући и банкарске преваре, крађе идентитета, изнуде и крађе поверљивих информација. Различити облици Интернет превара директно циљају непосредног потрошача, односно корисника.

11. ИСТРАЖИВАЧКА РЕВИЗИЈА

Истраживачка ревизија у контексту криминалних радњи се бави истраживањем свих видова преваре. Истраживачи преваре су најчешће одговорни за детекцију и истраживање преваре и повратак средстава. Истраживачи такође извршавају битну улогу у превенцији, односно спречавању преваре. Главни менаџмент пословне организације и ревизорски комитет би требало да подрже истраживаче и да дозволе свим учесницима да знају да је пословни ентитет спреман да брзо и подесно одговори на све ризике преваре и криминалних радњи. Устројено решење, односно организационо регулисање јединице истраживања преваре - FIU⁵⁹ може да варира од пословне организације до пословне организације. Ако је јединица истраживања преваре – FIU заснована унутар одељења за безбедност пословне организације, она може да буде делотворна за њих и да тесно ради са њима, или да буде укључена у активност интерне ревизије тако да запослени у јединици истраживања преваре – FIU имају приступ ка интерним и независним налазима, односно закључцима интерних ревизора. Истраживачи преваре често тесно раде са правним консултантом, односно саветником да би добили правну акцију насупрот преваранта. Комуникације између истраживача превара, у оквиру истраживачке ревизије и правног консултанта ће вероватно да буду поверљиво размотрене (на пример, поверљиво, привилеговано) да би омогућили слободан и отворени дијалог. Такође, рад истраживача преваре који је урађен по упутству, односно надору правног саветника може конституисати, односно установити заштитени производ рада адвоката.

Малверзације на компјутерској мрежи

Уочљиво је да су пословне организације све више зависне од рачунарских мрежа које користе у свом пословном окружењу. Самим тим повећава се рањивост рачунарских мрежа од разних облика хакерских напада. То су пре свега вируси,

⁵⁹ FIU - Fraud Investigation Unit –Јединица за истраживање преваре

тројанци⁶⁰, rootkits⁶¹ који могу да уђу у информациони систем, условно речено на "мала врата". Као што је детаљније објашњено у фусноти, један од могућих напада је rootkits, који, обично, делује са циљем да своје присуство у систему учини невидљивим и неразумљивим, а делују кроз субверзивну активност или избегавање извршавања операција стандардних безбедоносних механизма система. Када су у питању електронске платне картице, у свету су забележене бројне злоупотребе картица. Посматрајући напредније привреде света и тренд коришћења електронског банкарства и "картичарства" у њима, за очекивати је повећање броја злоупотреба ових начина обављања трансакција плаћања. Због тога је јако важно водити рачуна при коришћењу истих. У свету се највише злоупотребљавају електронске платне картице.

Поред наведених постоје напади који су директно везани за специфичне облике социјалног имжењерство које укључује Штипалку, Skimming⁶², Phishing⁶³ и Pharming, Сви ови напади могу да доведу до тога да поверљиве информације које су

⁶⁰ Trojan horse: Неологизам, појам развијен од стране Massachusetts Institute of Technology MIT. Хакерско постављање National Security Agency (NSA) авети Dan Edwards. Малициозни безбедносни прекид програма који је прерушен као нешто доброћудно, бенигно, нешто као излистач директорија, архива или игара, или (у једном познатом озлоглашеном примеру из 1990 године на компјутерима MAC) програма који налази и разрушава – уништава вирусе) Тројански коњ је сличан као backdoor.

⁶¹ rootkits (базна опрема) - rootkit је софтверски систем који се састоји од програма или комбинације неких програма пројектован да буде невидљива или неразумљива чињеница да је рад система доведен у питање. Супротно од тога шта његово име може да имплицира, rootkits није одобрен од стране корисника администраторских привилегија, када он захтева првенствени приступ за извршавање и неовлашћено мењање у системским фајлама и процесима. Један нападач може да користи rootkit да замени виталне системске машинске програме, који тада могу да буду коришћени да учине невидљивим процесе и фајле које је нападач инсталирао, заједно са присутним rootkit. Приступ хардверу, на пример, прекидачу за ресетовање се ретко захтева, ако је rootkit намеран да се докопа контроле оперативног система. Типично, rootkits делује да учини нејасним своје присуство у систему кроз субверзију или избегавање стандардних скенирања безбедности оперативног система и механизма присмотре таквих као што су скенирање антивируса и anti-spyware (anti-spyware – било који тип софтвера који трансмитује информације без корисничког знања). Често су то такође Тројанци, са циљем да преваре корисника у уверовању да су безбедни да извршавају свој систем. Технике које се користе да то остваре могу да укључе сакривање (concealing) извршавања процеса надзора или невидљивих фајлова или системски података за оперативни систем. Извор: wikipedia.

⁶² skimming - скимминг представља начин крађе информација са платне картице коришћењем на другојачији начин редовне легитимне процедуре. Крађа може да набави број кредитне картице жртве коришћењем основне методе такве као што је фотокопирањем признанице или напредних метода као што су малих електронских уређаја (skimmer) за крађу и меморисање стотине бројева платних картица жртава. Извор: wikipedia.

⁶³ phishing - врбовање. Etymology: промена (утицај од стране особе која добија илегалан приступ у телефонски систем) у "пецању", се дешава превара у којој је једном добијеном е-mail поруком корисник преварен у обелодањивању персоналних или поверљивих информација које преварант може да незаконито користи.. Извор: merriam webster online

власништву одређене пословне организације (банке) може да буде компромитована, Пошто све ове опасности по правилу захтевају и формирају корпоративну одговорност, укратко ће бити обрађени неки могући типови напада. Термин Pharming је игра речи за pharming и phishing. Phishing се реферише на напад социјалног инжењеринга и добијање акредитивног приступа, као што је корисничко име и лозинка. У задње време, оба појма Pharming и Phishing се користе за идентификацију крађе информација. Укратко ће се дати кратак опис ових малициозних радњи.

- Штипаљка је метод злоупотребе платних картице на банкомату. У улаз за картице на банкомату се поставља мала жица (штипаљка) која заглави картицу и коју након тога може извући само онај ко зна да је штипаљка постављена у банкомат. Најчешће се овде користи и микрокамерица за снимање PIN⁶⁴ кода картице.
- Skimming је начин који подразумева посебно дизајнирану нараву - читач картице. Овај уређај чита магнетни запис са платне картице и у стању је да га накнадно репродукује. Оваква опасност се може појавити у свим објектима у којима се картице примају као платежно средство. Због тога је потребно да корисници платне картице инсистирају да се платна картица провлачи кроз читач искључиво пред корисником исте.
- Phishing - врбовање је нешто савременији метод хакерског напада и представља узимање података о имаоцу платне картице преко лажних онлине форми. Најчешће се манифестује код лажних виртуелних продавница и кроз различите лажне поруке пословне банке да морате унети ваше идентификационе податке онлине, како бисте могли даље да користите картицу. То најчешће представља публикавањем "варљиве" e-mail поруке која се прави као да је направљен од корисничке банке у којој се пита за корисничке детаље банкарског рачуна. Чим се добију ти детаљи они се користе као оперативни подаци за превару на корисничком рачуну.
- Pharming представља хакерски напад са циљем да се преусмери саобраћај на web сајту на други, лажан web сајт. Pharming може да буде прикључен или кроз промену hosts фајла у компјутеру жртве или кроз експлоатацију рањивости у софтверу (DNS – Domain Name System⁶⁵). Као заштита се организују посебне анти pharming мере⁶⁶.

⁶⁴ PIN - Personal Identification Number – лични идентификациони број

⁶⁵ DNS - Domain Name System сервери су компјутери који су одговорни за решавање Интернет имена у њиховим реалним адресама који су "путоказ" на Интернету. Угрожавање DNS сервера се понекад понекад редефинише као "тровање" - (poisoned).

⁶⁶ anti-pharming – представља технике и технологије које се користе за борбу против pharming-a. Традиционалне методе за

У наставку се износе неки појмови који се директно односе на могуће малверзације у оквиру информационог система пословне организације.

- Претња било ком информатичком ресурсу је било која опасност којој може да буде изложен сам информациони систем,
- Изложеност једног информационог система може да буде штета, губитак или опасност која може да резултира ако претња угрози одређени ресурс,
- Рањивост информационог система је могућност да посматрани информациони систем претрпи штету од потенцијалне стране претње,
- Ризик је је вероватноћа да ће се претња догодити,
- Контроле информационог система су процедуре, јединице или софтвер који су намењени спречавању угрожавања система.

Саботаже или Вандализам

Популаран тип online вандализма је активност "hacktivist" или "cyberactivist". Ова лица користе технологију за високу "технолошку непослушност" да би протествовали због политике, или акције појединаца, против неке пословне организације или владиних агенција. Cyberterrorizam је унапред мотивисан политички напад против компјутерског информационог система, компјутерских програма и података који резултира у насиљу против неборбених циљева од стране националних група или тајних организација. Сајебер рат – "cyberwar", представља рат у коме информациони систем може да буде парализован од стране масовних напада од стране деструктивних софтвера.

Идентификација крађа

Крађа је илегално узимање имовине (података) која припада другом појединцу или пословној организацији. Дигитална крађа представља кривично дело у коме неко користи персоналне информације о неком другом. Овај тип крађе се најчешће остварује посредством Интернета. Намена крађе је жеља преступника да формира лажни идентитет и тада, са њим, изврши одређену превару или малверзацију.

Овај вид преступа, као што је већ описано, указује на присутно брзо повећање криминала такозваних белих крагни "write-collar". Овај вид криминала је везан за платне картице и има за последицу велики

борбу против pharming-a укључују: Server side софтвер, DNS заштита, и web browser као што је toolbar. Server side софтвер се типично користи од стране пословних организација да заштити њихове потрошаче и запослене који користе интерне или приватне web засноване системе од постојања "pharmed" и "phished" напада. Са друге стране, browser омогућава појединачном кориснику да заштити сам себе од phishing-a. Механизми DNS заштите помажу у омогућавању да специфични DNS сервер не може да буде нападнут (hacked) од стране хакера и помоћу тога постане олакшавач пхарминг напада. Спам филтер типично не обезбеђује кориснике са заштитом од pharming-a. Извор wikipedia.

допунски проблем да се поврати угрожени кредитни рејтинг преварене жртве.

Заштита информационих ресурса

- Ризик представља очекивану вероватноћу да ће потенцијална претња имати утицај на информационе ресурсе пословне организације. Такође се процењује потенцијални ризик укључен у посао, информациони систем и обезбеђују пословну организацију са вредним информацијама које би требало да помогну менаџменту у доношењу правих одлука пре него што буде сувише касно,
- Управљање ризиком се своди на Идентификацију, контролу и покушај минимализација утицаја свих очекиваних претњи,
- Анализа ризика представља оцену вредности сваког информационог средства које ће бити заштитено, процена вероватноће да оно може да буде угрожено и упоређење вероватног трошка због угрожености са спроведеним трошком његове заштите,
- Ублажавање ризика представља процес када пословна организација предузима конкретне мере наспрам могућем ризику. У том смислу постоје две функције:
 - Имплементација контрола да би се превентивно идентификовале претње које могу да се догоде и
 - Развој начина обновљања (recovery) ако претње постану реалност.

У свему томе непосредна примена форензике има посебну намену. Зато је битно да размотримо и уочимо основне циљеве ревизорске форензичке истраге. Оне се састоје у томе да захтева од ревизора, односно ИТ ревизора да:

- Разоткрије малверзацијске или криминалне субег активности,
- Изолује евиденциони материјал настао криминалом– "залеђена сцена" (freeze scene),
- Документује појаву малверзације,
- Креира ланац мацора пословне евиденцију,
- Анализира дигиталну информацију,
- Пренесе резултате.

12. СТАНДАРДИ

Имајући у виду борбу против технолошког криминала ново светско корпоративно окружење обухвата:

- Sarbanes-Oxley 2002⁶⁷

⁶⁷ SoX - Sarbanes-Oxley Act.-SOx - Sarbanes-Oxley Act, закон из јануара 2002, потписан 30.јула 2002. Овај закон, односно акт је назван са овим именом после конгресног коспонзорства између Демократског Сенатора Paul Sarbanes и Републиканског Конгресмена Michael Oxley. Овим законом државне компаније преуређују рачуноводство и акт о заштити инвеститора. SoX акт је представио високу и значајну законску промену за финансијску праксу и удружено корпоративно управљање. Он уводи нова строга правила у државне циљеве пре свега "заштиту инвеститора кроз побољшање тачности и поузданости

- COSO
- COBIT
- SAS 94⁶⁸
- SAS 99⁶⁹
- ISO 9000⁷⁰
- ISO 17799⁷¹

Стандард ISO 17799 оцртава у главним цртама 133 безбедносних контрола у следећих 11 области:

- Безбедоносна политика,
 - Организација информационе безбедности,
 - Управљање средствима,
 - Безбедност људских ресурса,
 - Физичка безбедност и безбедност окружења,
 - Управљање комуникацијама и операцијама,
 - Приступне контроле,
 - Аквизиција, набавка информационог система, развој и одржавање,
 - Управљање безбедносним инцидентима информационог система,
 - Континуирано управљање пословањем,
 - Придржавање закона.
- Gramm–Leach–Bliley Act (GLB)⁷²
 - Америцки акт о страним корумпираним праксама

... све горе набројано је променило корпоративно окружење и учинило да форензичке технике постану прека потреба !

SAS No. 94 – Смернице ревизије у ИТ окружењу

корпорацијског обелодањивања начињено сходно законима о хартијама од вредности". Како су хартије од вредности јако строга тема у самом Акту, многе организације повезују њихово коришћење са стандардом ISO 17799 и порталом, користећи стандард ISO 17799 за управљање ризиком и адекватном заштитом информација.

⁶⁸ SAS 94 - Пружа ревизорима смернице о утицају Информационих Технологија на унутрашње контроле и на ревизорско разумевање интерних контрола и њихову оцену, процену

⁶⁹ SAS 99 – разматрање превара и ревизорских извештаја

⁷⁰ ISO 9000 – Стандард за квалитет

⁷¹ ISO 17799 - Практични пропис за **управљање информационом безбедношћу**. После свог почетка, односно оснивања, током 1947 године, међународна организација за стандардизацију (International Standard Organization – ISO) је креирала бројне стандарде за мрежу управљања безбедношћу, развој софтвера, контроле квалитета са бројним другим стандардима за различито пословање и управљачке функције. У децембру 2000 године Британски институт за стандарде (**British Standards Institute – BSI**), је формирао Британски стандард (British Standards – BS) за информациону безбедност, у облику **BS 7799** који се претапа у стандард **ISO 17799**. Учешће и уклапање са међународном заједницом за стандарде ажурира се оригинални BS 7799, али срж BS 7799 остаје у великој мери нетакнут упркос чињеници да ће BS 7799 сам по себи бити укинут због пуноважности стандарда ISO 17999. Сам стандард ISO 17999 је мигрирао у стандард ISO 27001.

⁷² GLB - Gramm–Leach–Bliley Act такође познат као закон о модернизацији финансијске услуге из 1999 године. Закон дозвољава комерцијалним банкама, инвестиционим банкама, фирмама за хартије од вредности и осигуравајућим друштвима да се консолидују.

Према досадашњим ревизорским стандардима (SAS No 48, 55 и 78) које су релевантни за рачунарске системе су издати пре SAS број 94, тако да је велики проценат ревизора оценио контроле ризика на максимуму и врше само материјалне тестови салда рачуна и одређене класе трансакција да би прикупили доказе о тврдњи везаној за финансијске извештаје. SAS No 94 признаје да овај приступ можда неће да буде одржив у сложеним ИТ окружењима. Када доказ о покретању фирме, снимању и обради трансакција постоји само у електронској форми, способност ревизора за добијање жељени квалитет само из материјалних тестова је значајно смањена. SAS No 94 не мења захтев да се изврше суштински тестови о значајним износима, али наводи да “то није практично и могуће ограничити ризик детекције на прихватљив ниво, тако што ће се извршити само материјални тестови”.

13. АНАЛИТИЧКЕ ТЕХНИКЕ ЗА ДЕТЕКЦИЈУ ПРЕВАРЕ

Тешко је дефинисати, како менаџмент пословних субјеката спречава могућност превара од стране запослених, могућности да се користи компјутером потпомогнута ревизорска техника у том смислу. У процесу интерне ревизије, стандардно се користе следећих пет аналитичких поступака. Такође, у пословима интерне ревизије користе се софтверске апликације за детекцију преваре кроз поређење.

- Података банке са подацима из банкарског сектора;
- Података банке у датом периоду са сличним подацима из претходног периода;
- Стварних података банке са очекиваним вредностима менаџмента;
- Стварних података банке са очекиваним вредностима ревизора;
- Нефинансијских резултата банке са очекиваним.

У банкарском пословању трансакциони ризик заузима високо место по величини и значају последица на пословање банке. Под трансакционим ризиком подразумевамо текући и будући ризик који утиче на зараде и капитал банке, а настаје под утицајем злоупотреба, превара, грешака и немогућности да се пласирају производи и услуге, одржи конкурентна позиција и заштите подаци. Трансакциони ризик је везан за сваки производ и услугу које нуди банка. Он обухвата све системе и процесе као што су развој производа и њихов пласман, базу информационог система, која се бави примарним процесирањем пословних трансакција, развој система, рачунарске системе и механизме интерне контроле. Високи квантитативни ниво трансакционог ризика за дати обим трансакција, комплексност производа и услуга и стање развоја банкарских система је последица високе изложености ризику од

злоупотреба, превара, грешака или прекида процеса обраде података.

Типични примери типова преваре и неки тестови преваре

Да би избјегли *spyware*⁷³ злонамерни софтвер, корисници рачунара су смислила неколико корисних техника поред инсталирања *anti-spyware* програма.

Spyware инфекција је један од најчешћих разлога зашто корисници траже техничку подршку - било од произвођача рачунара, пружаоца, односно провајдера Интернет услуга или других извора. У великом броју случајева корисник није уопште свестан да има *spyware* и претпоставља да су проблеми са перформансама, стабилношћу и конекцијом везани за *hardware*, инсталацију *Windowsa* или неког вируса. Неки власници инфицираних система су спремни да купе и нови рачунар зато што је стари једноставно "преспор". За системе који су прилично инфицирани некада је једино право решење потпуна реинсталација система - временски врло захтевна операција, чак и за искуснијег корисника.

Ретко само један програм може да учини да рачунар буде потпуно неупотребљив. Врло ретко рачунар има само једну *spyware* инфекцију. Као што је показала студија AOL из 2004 године, ако компјутер има икакав *spyware*, онда је то углавном неколико различитих програма. Кумулативни ефекат и интеракција међу спуњаре компонентама, узорокује типичне симптоме које корисници пријављују, а то је да поседују рачунар који ради споро као да се “вуче”, претрпан паразитним процесима који се извршавају на њему. Надаље, у неким случајевима *spyware* може да искључује *firewall* софтвер и анти-вирус програм, те спушта сигурносне поставке претраживача, отварајући систем за даље инфекције, слично као болест слабљења имуног система. Други типови *spyware* програма (на пример, *Targetsoft*) мењају системске датотеке отежавајући тако властито уклањање. За разлику од већине других оперативних система, типично *Windows* корисник има администраторске привилегије на целом компјутерском систему, углавном због једноставности. Било који програм који покрене корисник, хтео он да покрене тај програм или не, има комплетан неусловљен приступ читавом систему.

Многи корисници инсталирају неки други *web* претраживач (*web browser*) уместо *Microsoft Internet Explorer-a* (IE), као што су *Opera* или *Mozilla Firefox* и други претраживачи такођер имају сигурносне пропусте, али је *Internet Explorer* потпомогао ширење *spyware-a* на два начина: прво, многи *spyware* програми се инсталирају као додатни “плагини” на самом претраживачу (као

⁷³ *Spyware* је компјутерски софтвер који добија информације са рачунара корисника, без знања или сагласности корисника. Извор: wikipedia

Browser Helper Object или toolbar); друго, злонамјерни web оглашивачи су често користили пропусте у Internet Explorer-у да на силу инсталирају spyware кориснику. Многи корисници других web претраживач говоре да су више не користе Internet Explorer управо због сигурносних разлога и spyware програма⁷⁴. Смернице ревизора, односно “одговорност ревизора код откривања преваре и извештавања о превари и другим незаконитим поступцима” прави разлику између следећих категорија:

Омашка: ненамерни нетачно приказани извештаји у рачуноводственим евиденцијама или рачуноводственим извештајима,

Неправилност: немарно приказивање нетачних извештаја И проневера / утаја средстава одређеног тела

- Превара: неправилност где има и кривичних превара да би се неправедно или незаконски стекла нека корист,
- Незаконити поступци: почињена дела, или трансакције које су предузете, од стране или у име ревизорског клијента или у корист предузећа од стране запослених, који су у супротности са законом. Незаконити поступци могу да буду намерни или ненамерни / почињени из несмотрености, док неки незаконити поступци могу да буду директне неправилности у раду.
- Рад процеса ревизије би требало да буде такав да ревизор може да са великом вероватноћом, у разумним границама очекује откривање нетачно приказаног материјалног извештаја насталог због преваре или откривања других незаконитих поступака где ови поступци имају директан материјални утицај на облик и садржај рачуноводственог извештаја.
- Ревизори би требало да знају довољно о превари како би уочили знаке и сигнале преваре и да знају кад би требало да позову искусније истражитеље. Ревизори финансијских извештаја би требало да разумеју превару и могуће ситуације преваре и требало би да знају да постављају одговарајућу врсту питања током ревизије са циљем идентификације преваре.

14. МАЛИ БИЗНИС И РИЗИК ПРЕВАРЕ

Мали бизнис је у пракси посебно изложен могућим преварама. Један од појавних облика преваре је намерно заобилажење истине, како би се подстакао неко други да дели нешто од вредности или на предају неких вредних ствари преваранту. У законској пракси, превара је чин обмањивања или лажни исказ. Тако енгласки њебстеров речник дефинише реч “превара”. У свету су пословне преваре и трошкови разних злоупотреба достигле 400 милијарди долара годишње. То је еквивалент

од просечно 9,00 \$ по запосленом, по сваком радном дану. Прилично невероватно, зар не! Изгледа да је проблем радне снага данас постао један од главних етичких изазова. Ко је највише у опасности? Одговор је сасвим јасан, пре свега, мала предузећа. Преваре је често тешко и готово немогуће спречити.

Међутим, очекујемо да, ако после разраде овог материјала, потенцијални корисник “макар мало шире отвори очи” и погледа мало ближе на очекивани проблем, односно обрати строжију пажњу, можда неће постати део ове сурове статистике која се односи на превару. Циљ програма за мере превенције против превара би требало да буде стриктна примена процедуре и успостављање система који обезбеђују одређене препреке за оне који покушавају да изврше превару. У наставку излагања су приказани само неки примери различитих могућих шема превара. Многи од ових примера су већ познати рачуновођама и интерним ревизорима, а само неки примери су им можда непознати до сада:

- Проневера,
- Сви видови фалсификовања,
- Фантом продавница / куповина путем превара,
- Мито / посредством тајних комисија,
- Путовања и превара у оквиру трошкова путног налога,
- Инвентар и крађе залиха,
- Превара у обрачуну зараде,
- Преваре код финансијских обрачуна,
- Мито / превара продавца,
- Крађа пословних и стручних тајни пословне организације.

Следе неки примери превара који захтевају да се у оквиру пословних организација високо подгне “црвена застава” упозорења. Трбало би да рачуновође или интерни ревизори траже и провере:

- Историју претходних превара које су се дешавале у пословној организацији у циљу предузимања мера да се исте не понове,
- Утврде да ли постоји опуштеност у интерним контролама у оквиру пословне организације.
- Констатују да ли постоји недостатак корпоративних или етичких програма и норми понашања на месту, у пословној организацији и предузму потребне мере,
- Да ли су приметне промене у личности запослених.
- Изврше анализу рада запослених који живе изнад својих могућности (скупи аутомобили, луксузни годишњи одмори, брендирана гардероба и слично),
- Потребно је извршити детаљну анализу рада запослених који никада, или врло ретко, узмају годишњи одмор, јер то може да укаже да желе да сачувају неку тајну, односно спрече уочавање несавесног пословања,

⁷⁴ Извор: wikipedia

- Неочекиван или необјашњив пад зарада у појединим секторима пословне организације,
- Жалбе на грешке или недостатке од стране купаца и / или запослених,
- Појаву недостатака појединих докумената и појава алкаве књиговодствене и друге пословне евиденција,
- Налоге који су ван равнотеже,
- Појаву концентрације власти у рукама неколико појединаца (ово представља велики недостатак).

Мали бизнис и раздвајање дужности

У пословним операцијама малог бизниса, раздвајања дужности представља једну од кључних активних мера превенције против могућих превара. Раздвајањем дужности би требало, између осталог да се делује на:

- Одсуство оригиналних фактура и коришћење копије уместо оригинала пошто копија може да буде замењена и/или фалсификована,
- Необјашњену несташницу инвентара,
- Неовлашћени приступ рачунарским датотекама и базама података по питању својинских, личних информација.

Када су интерни ревизори или форензичке рачуновође истражили и успоставили који типови ризика од могуће преваре постоје у пословној организацији, желеће да развију иновативне и ефикасне програме против преваре. Неке изнете идеје у наставку излагања ће можда помоћи да их интерни ревизори или форензичке рачуновође укључе у план и програм рада, а наведени су у наставку излагања.

- Проактивни програм етике или детаљна улутства за рад,
- Успоставити дисциплинске казне и политике кривичног гоњења за преваре,
- Уверити се да у оквиру пословне организације постоје стандарди, процедуре и казне и да ли се ефикасно комуницира са свим запосленима и на свим нивоима у циљу превентивног деловања. “Нема толеранције” код приступ ако дође до прекршаја,
- Детаљно развити политику за борбу против превара уз партнерство са добављачима и пословним сарадницима,
- Пре запошљавања извршити проверавање (screening) потенцијалних кандидата.
- Обавити интервјуе одлазећих запослених (због могућих скривених претњи и каснијих превара),
- Основати фондове за електронски трансфер зарада и других облика периодичних исплата.
- Обука би требало да нагласи да сва средства нису физичка.
- Пословна организација би требало да има јасна правила о забрани сукоба интереса.

Када су успостављена строга правила и процедуре, интерни ревизори или форензичке рачуновође пословне организације ће желети да периодично

прегледају, процене и тестирају програме спроведене борбе против преваре. Можда ће интерни ревизори или форензичке рачуновође такође желети да имају правног заступника који би извршио преглед програма, који ће да буде спровођени, због безбедности и евентуално га користити, као разлог за његово евентуално разрешење. При том би требало евидентирати свако кршење правила и процедура уколико се то догоди у пракси пословне организације.

Појава привредног криминала је једноставно чињеница корпоративног и институционалног живота. Пошто постоји толико много врста превара, пословне организације морају да буду опрезније него икада. Али јака безбедносна политика, доследна примена и добро промишљена обука, која утиче на свест и савест запослених могу да учине да већина шема превара престану да буду делотворне и да предузете мере заштите пословну организацију да иста постане лака мета превараната и малициозних инсајдера.

15. ИЗБОР ФОРЕНЗИЧКОГ КОМПЛЕТА АЛАТА

Интерни ревизори и/или форензичке рачуновође пословне организације би требало са великом пажњом да приступе избору комплета форензичких алата које ће примењивати у својој пракси. Избор форензичког алата ће да зависи од очекиване природе рада интерних ревизора или форензичких рачуновођа као што је:

- Очекивани типови истраге,
 - o Интерно извештавање,
 - o Извештавање за тужилаштво и суд,
- Оперативних система,
- Буџета,
- Техничких вештина које поседују интерни ревизори или форензичке рачуновође
- Улогу коју имају интерни ревизори или форензичке рачуновође
 - o У спровођењу закона,
 - o Потреби приватне организације.

Опције које су на располагању у рачунарској форензици могу често да буду неодољиве. При доношењу одлуке о томе шта је потребно интерним ревизорима или форензичким рачуновођама менаџмент пословне организације би требало да размотри, који тип истрага ће да буде укључен у редован рад. Ако се очекује да ће акценат рада да буде стављен на потенцијални кривични поступак против починиоца кривичног дела, онда би требало да се плати обухватани форензички алат, који испуњава услове које захтева Daubert саслушање⁷⁵.

⁷⁵ **Daubert стандард** је правило доказа о прихватљивости исказа вештака за време федералних законских поступака у Сједињеним Америчким Државама. Сходно овом стандарду, странка може подићи **Daubert** предлог, што је посебан случај **мотион ин лимине** подигнут пре или током суђења да се изузме презентација **неквалификованих** доказа за пороту.

Међутим, ако ће се ти алати користите претежно за интерно извештавање, могу да се примене алати са мање строгим извештавањем и ланцем надзора (chain of custody⁷⁶) јер у пракси могу да буду сасвим адекватни. Поред тога, оперативни системи са којим очекују да ће да раде интерни ревизори или форензичке рачуновође ће такође да утичу на одлуке код избора форензичких алата. Очигледно је, да ће предвиђени буџет да има велики удео у процесу доношења одлука код избора форензичких алата који ће се користити. Постојеће техничке вештине непосредних корисника алата, форензичких рачуновођа и интерних ревизора би такође требало да се узму у обзир да би се осигурало да ће се форензички алати користити на ефикасан и ефективан начин. Није добро да се у пракси имају на располагању најбољи, што по правилу значи и најскупљи форензички алати, ако запослени, интерни ревизори или форензичке рачуновође, односно нико у пословној организацији не зна како би их требало на прави начин искористити. Коначно, улога коју ће да играју форензички истражитељи ће такође да игра значајну улогу у избору форензичких алата који ће се користити. Неки форензички алати су расположиви само да покривају области за спровођење закона, док су други расположиви свима и они су више усмерени ка једној другој улози него први.

16. КАКО У СУДСКОМ ПРОЦЕСУ МОЖЕ ДА ПОМОГНЕ ФОРЕНЗИЧКО РАЧУНОВОДСТВО ?

Форензичко рачуноводство користи врхунску технологију⁷⁷ у научним методама за решавање правних проблема рачуноводства. Форензички рачуновођа је високо едуковани професионалац са знањем које се конкретно односи на питања која се тичу имовинских кривичних дела. Форензички рачуновођа може да помогне у вези са проблемима са преваром, у грађанским споровима и у случајевима брачног или породичног права. Ако

Daubert трилогија се односи на три случаја Врховног Суда у Сједињеним Америчким Државама (**Supreme Court of the United States**) која артикулишу **Daubert** Стандард: **Motion in limine** је предлог поднет пре почетка суђења тражећи да судија правилно процени да ли одређени докази могу, или не могу, да буду представљени пороти током суђења. Ово се ради у већина судија, или у отвореном суду, али увек **ван расправе пороте**. Извор: wikipedia

⁷⁶ **CoC** - Chain of Custody Ланац притвора се односи се на хронолошку документацију или папирни траг, показујући заплене, притвор, контролу, пренос, односно трансфер, анализе и располагање доказа, односно евиденције, физички или електронски. Извор: wikipedia

⁷⁷ **state of the art** – **врхунска технологија** представља највећи степен у развоју, на неки начин највиши ниво стања уметности у развоју, било да се ради о уређајима, техникама, или научним областима, постигнут у одређено време. Такође се односи на степен развијености (уређаја, поступака, процеса, техника, или науке) који је достигнут у било којем одређеном времену, обично као резултат савремених метода рада. Извор: wikipedia.

пословна организација има пример осумњичених преваре и злоупотребе фондова, форензички рачуновођа може да буде тај који може да испита проблем. Њихово присуство и активности такође могу да помогну у спречавању или одвраћању од таквих злочина и злоупотреба. Форензички рачуновођа ће анализирати структуру пословања пословне организације и извршити претрагу евиденција на могуће преваре и злоупотребе. Форензички рачуновођа ће пратити сва новчана средства тражећи неправилности и друге могуће трагове. Пословне организације имају користи од коришћења форензичких ревизора због њихове посебне обуке и искуства у искорењивању могућих кривичних дела. Њихова ефикасност у овим стварима штеди пословној организацији време, енергију и новац. Форензичко рачуноводство има и искуство у планирању и спровођењу стратегије за спречавање превара и злоупотребе средстава у будућности. Предности форензичког рачуновође као професионалца је у томе што се форензички рачуновођа сматра експертом у случајевима правних имовинских спорова.

Форензичке рачуновође би требало да примене сва најновија знања из стандарда рачуноводства и ревизије, пословног и финансијског извештавања, као и метода прикупљања доказа, испитивања и откривања. Они су едуковани за сведочење и вештачење на суду и упознати су са законским процедурама и судским захтевима. Форензичко рачуноводство је неопходно када постоји неки проблем који рачуноводство мора да правно реши, али је у пракси било превише тешко или превише скупо да се тим процесом руководи без стручне помоћи. Без довољног познавања права, рачуноводства и форензичке технике, неуспех у овим случајевима је једна јасна могућност. Судови су врло строги у процедуралним питањима и прихватају само високе стандарде за доказе, а то су најбоља подручја деловања за искусне професионалце у оквиру форензичког рачуноводства.

Зашто се користе анализе података за детекцију преваре

Циљеви излагања су да се помогне интерним ИТ ревизорима у предузимању проактивне улоге у одређивању преваре кроз коришћење технике анализе података. Ово излагање покрива у детаље зашто је важна технологија анализе података, специјално аналитичке технике, које су се показале да ће да буду високо ефикасне, типичне облике теста преваре, важност анализирања пуне популације података, стратегија програма детекције преваре и анализирање података коришћењем екстерних и интерних извора података. Технологија анализе података омогућава интерним ревизорима и другим оцењивачима преваре, да анализирају трансакционалне податке, да би добили увиде у оперативне активности интерних контрола и да идентификују индикаторе

ризика преваре или актуелне лажне активности, односно активности преваре. Било да се користи за разматрање слогова зарада због фалсификовања запослених или рачуне плаћања трансакција за дуплициране фактуре, технологија анализе података може да помогне интерним ревизорима у адресирању ризика преваре унутар пословне организације. Да би тестирали и надгледали ефикасност интерних контрола на ефикасан начин, пословне организације би требало да анализирају све релевантне трансакције, уз контролне параметре, кроз све системе и све апликације. Оцењивање трансакција на изворном нивоу помаже осигурању интегритета и тачности информација. Кључни фактори, који детерминишу да ли интерни ревизор може да се ослони на податке, или да ли ће се захтевати веће тестирање интегритета података укључује између осталог:

- Фамилијарност интерног ревизора са извором података,
- Опште и апликативне контроле,
- Суштински постављену поузданост у податке,
- Постојање потврђене евиденције.

Први тест података би требало да потврди њихову комплетност и интегритет. Комплетност и интегритет података је од највеће важности када радимо са потенцијалним преварама, пошто одсуство слогова или празна поља могу вештачки указати на превару или узроковати да потенцијалне преваре прођу непримећено. Тада би један додатни тест требало да буде извршаван да би допринео ревизорском разумевању података и да омогући претраживање за симптоме преваре у подацима⁷⁸.

ЗАКЉУЧАК

Нема сумње да ће компјутерска форензика наставити да се развија и да ће постати моћна техника за откривање дигиталних доказа. Дефинисан модел процеса за дигиталну (форензичку истрагу компјутерског инцидента) ће користити теорије и технике из истраге физичког света. Дигиталне истраге су тек од скоро постале уобичајене, физичке истраге су постојале хиљадама година и искуство из њих може да се примени и на дигитални свет. Ово излагање представља “идеју дигиталне сцене злочина” са њеним потенцијалним сведоцима, доказима и догађајима који могу да буду истражени користећи исти модел као и код физичке сцене злочина. Приказани поступци и модели интегришу истрагу физичке сцене злочина са истрагом дигиталне сцене злочина да би се идентификовале особе које су одговорне за криминалне дигиталне активности. Процеси и начин рада је применљив и на званичну и за истрагу у оквиру пословних организација. Дигитални доказ је свака информација која има доказујућу вредност, а која може бити

ускладиштена или пренесена у дигиталном облику. Појам дигиталног доказа, у дигиталној форензичкој науци, обухвата компјутерски ускладиштене и генерисане доказе, дигитални аудио и видео сигнал, запис са мобилног телефона, запис са дигиталне фаџ машине или других дигиталних уређаја. Међународна организација за компјутерску регистрацију, Интернационал Организацион оф Цомпјутер Евиденце (ИОЦЕ), је прописала опште принципе и процедуре, које се односе на дигиталне доказе, за усаглашавање метода и практичних решења међу нацијама и које гарантују међународну размену (трансационални менаџмент) дигиталних доказа. Очекује се да форензичка анализа дигиталних доказа открије највише потребних података за изградњу чврстог, необоривог дигиталног доказа без такозваних пукотина (gap). Постоји велика разлика између компјутерског дигиталног доказа у рачунару (цопјутер евиденце) и чврстих, необоривих доказа (прооф) прихватљивих на суду. Необориви, чврсти доказ непобитно успоставља чињенице, али је то и субјективна интерпретација компјутерског дигиталног доказа који изводи вештак за информационе технологије. Компјутерски дигитални доказ у рачунару је објективан дигитални податак и може се користити у мери у којој се може доказати да није измењен, нпр. улазна лог датотека је увек улазна лог датотека.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Analyze Every Transaction in the Fight Against Fraud: Using Technology for Effective Fraud Detection.” ACL Services Ltd., 2008
- [2] Analyze Every Transaction in the Fight Against Fraud: Using Technology for Effective Fraud Detection.” ACL Services Ltd., 2008.
- [3] Benita Gullkvist Lic. Sc.(Econ.), Principal Lecturer, Vaasa Polytechnic Adoption and impact of e-ACC
- [4] Benjamin S. Buckland, Fred Schreier, Theodor H. Winkler, Демократско управљање изазови сајбер безбедности, Форум за безбедност и демократију,
- [5] Билтен о питањима унутрашњих послова Европске уније и Србије, број 15 2010, Превенција насиља и криминала у Србији
- [6] Cristian Balan, CISSP, CHFI., Program Director and Assistant Professor, Computer and Digital Forensics Champlain College, Burlington, VT
- [7] Даница Леко; Утицај информационе технологије на интерну ревизију у банкама; Индустија 2 / 2008
- [8] Др Бранко Крсмановић, Др. Станислав Р. Полић, Информационе технологије у рачуноводству и ревизији, Бијељина, јуни 2008.

⁷⁸ Coderre, David G. *Fraud Analysis Techniques Using ACL*. John Wiley & Sons, 2009.

СИГУРНОСНЕ ПОЛИТИКЕ ЗА КОНТРОЛУ КОРИШТЕЊА ИНТЕРНЕТ РЕСУРСА

SECURITY POLICIES TO CONTROL USE OF INTERNET RESOURCES

Др Верица М. Васиљевић, доцент,
Висока школа за електротехнику и рачунарство, Београд
Милош М. Новаковић, дипл. инг. ел,
Нова банка АД Бања Лука,
Милорад М. Живановић, дипл. инг. ел,
Нова банка АД Бања Лука

Резиме: Највећи број опасности за крајњег корисника настаје услед нерационалног кориштења Интернета и неинформисаности корисника о опасностима које вребају на Интернету. Имплементација сигурносних политика у великим компанијским окружењима има за циљ спречавање приступа великом броју малициозних материјала на Интернету што за резултат има ефикасније кориштење Интернета и већу фокусираност радника на примарне послове у компанији. У овом раду је презентована имплементација Websense рјешења за контролу приступа Интернету као и резултати помоћу којих менаџмент компаније може да има комплетан увид у активности својих радника на Интернету.

Кључне ријечи: Интернет, Websense, сигурносне политике, контрола приступа, филтрирање, мониторинг

Abstract - Most of threats for an endpoint user is caused because of irrational use of Internet and because users do not know which treaths on the Internet could harm their computer. When security policies are implemented in enterprise environments it has objective to control use of Internet and stop users to infect their computer with malicious materials. The result of implemting this solution in enterprise envirement is employies bigger focus on their primary job in company. In this paper is presented Websense solution for solving problem of irrational use of Internet.

Key words: Internet, Websense, security policies, access control, filtering, monitoring

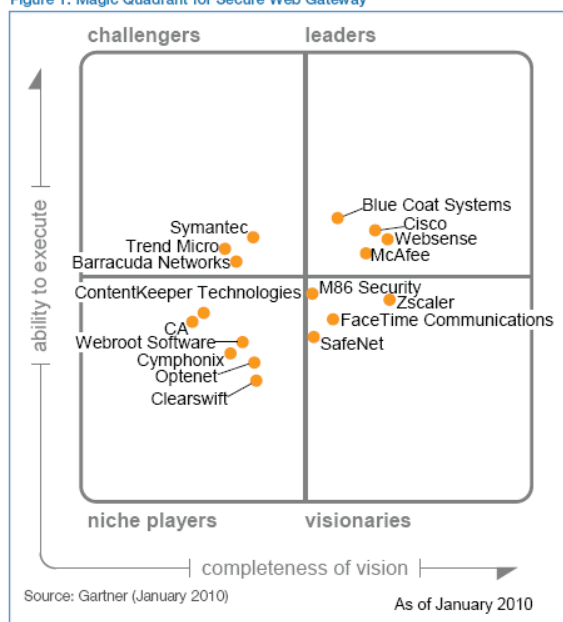
1. УВОД

Интернет је данас дио свакодневнице савременог човјека. Испуњава готово све потребе за информацијама, комуникација, пословањем, знањем и забавом. На жалост, Интернет има два лица. Осим огромног броја корисних ствари, крије и велики број опасности. То су разни злонамерни софтвери и лица, (хакери) који вребају податке са клијентских машина

и сл. Често сајтови који дјелују безазлено у себи крију и највећу пријетњу. Интернет данас представља највећу опасност за сигурносну политику фирми, нарочити оних које дјелују у финансијском сектору. Због тога је потребно имплементирати одговарајући софтвер за филтрирање и надгледање веб садржаја (веб филтрирање и мониторинг).

Рјешење *Websense Enterprise* – *Web Filter* које је представљено у овом раду, на основу нашег искуства и доступне литературе, оптимално је рјешење за велика компанијска окружења. *Websense* нуди широк избор могућности: веб филтрирање, веб мониторинг, генерисање детаљних извјештаја, итд. Сматра се једним од најпоузданијих софтвера у својој области о чему говори и позиција у Гартнеровом магичном квадранту на слици 1.

Figure 1. Magic Quadrant for Secure Web Gateway

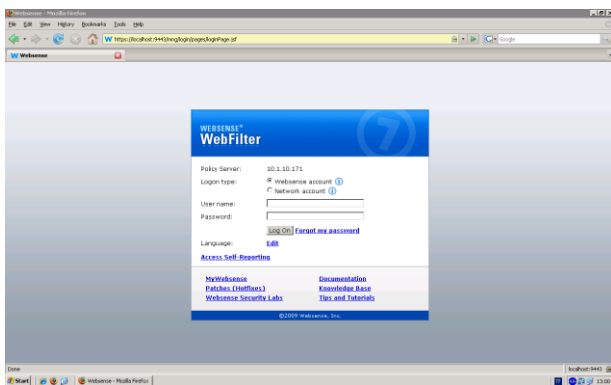


Слика 1. Гартнеров магични квадрат

2. ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА И НАЧИН РАДА

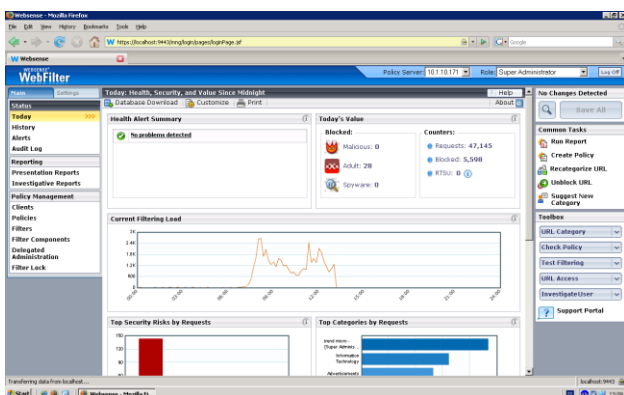
Websense се може имплементирати на *Windows* и *Linux* оперативним системима. У раду је описана имплементација на *Windows* платформи (*Windows Server 2003*). Софтвер може радити сам или у кооперацији са неким сигурносним хардвером. У имплементацији описаној у овом раду софтвер је у кооперацији са *CiscoASA* (*Adaptive Security Appliance*). Као *DBMS* (*Database Management System*) систем користи се *Microsoft SQL Server 2005* или *MSDE*. База података је потребна за чување података који се касније користе за генерисање извјештаја. На базу података се повезујемо преко *ODBC* (*Open DataBase Connectivity*). Софтвер је могуће повезати *LDAP* протоколом са *Microsoft Active Directory* (централна база корисничких налога у инфраструктури) и на тај начин омогућити аутентификацију корисника доменским налозима.

Такође, могућа је и транспарентна аутентификација која кориснику омогућава приступ Интернету без уношења креденцијала, гдје се аутентификација извршава на основу доменских креденцијала којима се корисник пријавио на клијентску машину. За транспарентну аутентификацију са *Аутиве Директору* користимо компоненту софтвера *ДЦ Агент*. Апликацији се приступа даљински преко веб претраживача (*browser*) као што је приказано на слици 2. На тај начин је поједностављен приступ апликацији.

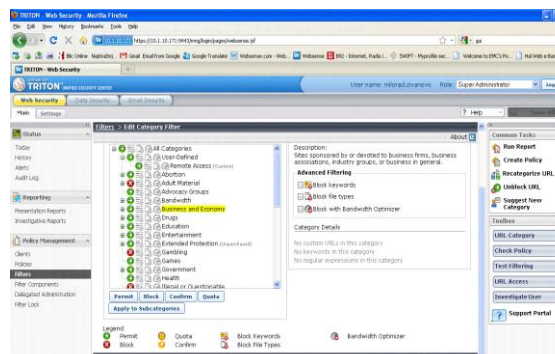


Слика 2. Приступ преко *browser*-а

Приликом инсталације, иницијално се превлачи мастер база података са иницијалним филтрима, политикама и категоризацијом готово свих сајтова на Интернету. Након тога, свака 24 сата та база се иновира (*update*) на основу чега добијају се нове информације. На основу ове базе података сви сајтови на Интернету су подијељени у одговарајуће категорије на основу којих се врши филтрирање. Поред постојећих категорија, администратор може да генерише сопствене категорије, филтере и политике и на тај начин контролише приступ Интернету корисника. Администратор може све кориснике да сврста у групе које је сам креирао и додијели им одређена права и привилегије за коришћење Интернета. Сајтови који су некатегоризовани се сваки дан шаљу у *WebSense* гдје се врши њихова категоризација помоћу апликације *Webcatcher*. Могуће је дозволити, забранити или омогућити кориснику да сајтове или категоријама сајтова са Интернета посјећује одређен број минута дневно. Могуће је забранити и појединачне протоколе. На слици 3а је приказан ГУИ софтвера, а на слици 3б списак Интернет категорија.



Слика 3а. *GUI* (кориснички интерфејс)



Слика 3б. Интернет категорије

Апликација има интегрисан *Reporter* који омогућава креирање детаљнијих извјештаја. Могућ је и мониторинг у реалном времену. На основу *Reporting*-а могуће је за сваког корисника утврдити његову активност на Интернету, количину учитаних података, сајтове на којима је био и сл.

3. РЕЗУЛТАТИ ТЕСТИРАЊА

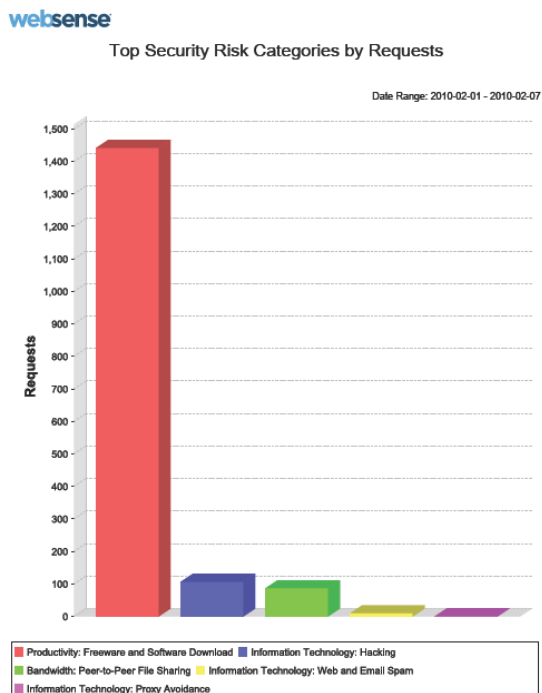
У овом поглављу ће бити описани резултати мјерења и тестирања приступа Интернету у временском периоду од 7 дана. Посебна пажња ће бити посвећена анализи најризичнијих и најпосјећеније Интернет сајтова. На основу тога се може видјети утицај филтрирања.

На слици 4 приказан је извјештај који показује безбједносно најризичније категорије сајтова на Интернету у периоду од 7 дана. Види се да су то углавном сајтови који се односе на информационе технологије, и скидање разних материјала, као и сајтови који се односе на рад са е-поштом. Приступ таквим сајтовима је највећа опасност па је потребно ограничити или одузети права корисницима да њима приступају.

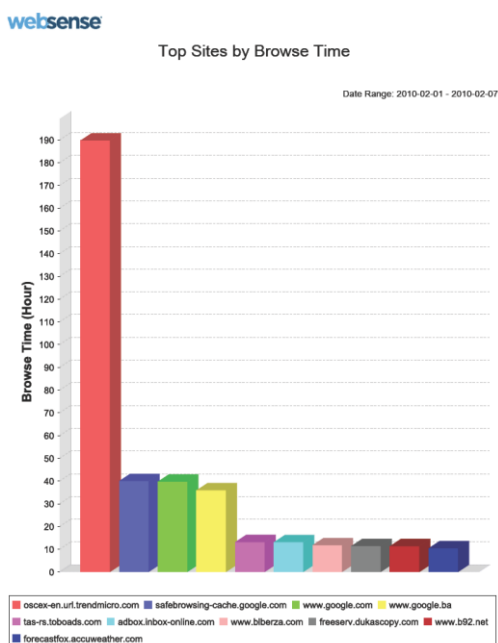
Приказа извјештај о најпосјећенијим сајтовима на Интернету је дат на слици 5. Види се да су најпосјећенији сајтови претраживачи података, антивирус сајтови, сајтови берзе и сајтови новина.

Након увођења одговарајуће политике филтрирања добијају се резултати приказани на слици 6. Дефинисани су филтри у којима је забрањен приступ сајтовима који се односе на најризичније категорије и сајтовима који ни на који начин нису у вези са послом који фирма обавља. Из извјештаја се види да су корисници покушали да иду на ове сајтове, али да им је политиком филтрирања то онемогућено. На тај начин су спријечени да посјете сајтове са опасним материјалима, као и сајтове који их одвајају од посла. Захваљујући томе, Интернет линк је мање оптерећен и сав расположиви капацитет се користи у пословне сврхе. Опасност од злонамерних напада је максимално смањена, а продуктивност радника повећана. Корисници су чак 32000 пута покушали да оду на сајтове који се односе на *streaming* медије, а познато је да такви сајтови (нпр. www.youtube.com) драстично заузимају капацитет Интернет линка. Види се да је било око 6000 покушаја приступа сајтовима друштвених мрежа као што је www.facebook.com, а

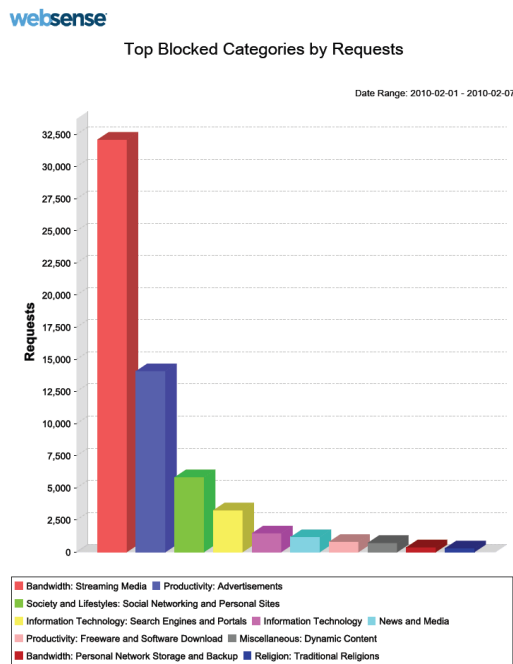
познато је да се на таквим сајтовима врло лако одају приватне и пословне информације. Такође, било је и много покушаја приступа сајтовима за скидање разних материјала. Све ове категорије су потенцијално опасне или беспотребно заузимају капацитет линка и због тога су и блокиране.



Слика 4. Безбједносно најризичније категорије



Слика 5. Најпосјећенији сајтови на Интернету



Слика 6. Резултати након филтрирања

ЗАКЉУЧАК

Не треба занемарити ни психолошки фактор који се јавља код запослених кад знају да постоји механизам који прати њихово коришћење Интернета. На тај начин Интернет постаје средство за учење и прикупљање пословних информација, а не средство за забаву. Корисници остају фокусирани за посао и Интернет користе искључиво због реалних пословних потреба. Кад се *Websense Web Filter* користи у тзв. *stand-alone mode*, односно без комбиновања са хардверским рјешењима као што је *Cisco ASA*, могуће је детаљно пратити и количину података који се *download*-ују током Интернет сесија. Анализом података добијених праћењем саобраћаја дошло се до веома битних информација и сазнања које се односе на имплементацију сигурносних политика за контролу коришћења Интернета. Показало се да је незаштићени приступ Интернету, без контроле и мониторинга, веома ризичан за пословање компанија. Добијени су подаци који су указали на потенцијално опасне категорије сајтова. Решење са увођењем рестриктивне политике филтрирања указује на значајно смањење вријемена проведеног на Интернету, број приступа потешкијо опасним садржајима и садржајима који смањују пословну продуктивност. Општи закључак је да у савременом свијету у ком је Интернет свакодневно користи мора постојати сигурносна политика имплементирана преко одговарајућег софтвера или уређај који корисника (лице или компанију) штити од злонамјерних упада.

ЛИТЕРАТУРА

- [1.] *Websense Manager Administration Guide*, Websense Inc. 2008.
- [2.] *Websense Deployment Guide*, Websense Inc. 2008.
- [3.] *Websense Installation Guide*, Websense Inc. 2008.
- [4.] J. Kurose, K. Ross, *Computer Networking: A Top-Down Approach*, Perarson Education, Inc, Upper Saddlr River, NJ, 2008.
- [5.] В. Васиљевић, *Рачунарске мреже*, ВИШЕР, Београд, 2008.
- [6.] www.websense.com

ПРОЈЕКТОВАЊЕ И РЕСТРУКТИРИРАЊЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

PROJECTING AND REDESIGNING OF AN ORGANIZATION

Др Зоран Лукић, доцент,

Економски факултет, Универзитет у Бања Луци

Драгана Дошеновић, дипл. ек.

Економски факултет, Универзитет у Бања Луци

Резиме: Свако предузеће у савременим турбулентним условима сусреће се са питањем: како помоћу процеса редизајнирања постојеће организације или пројектовања потпуно нове организације пронаћи рјешење за проблеме и прилагодити се промјенљивим условима са којима се предузећа суочавају, а у циљу подстицања позитивних и спрјечавања негативних ефеката на његово пословање. Промјенљиви услови у којима се налази свако предузеће повећавају значај процеса пројектовања који постаје неизбјежан корак у савременом пословању. Тај процес пројектовања организације обухвата четири темељне фазе у које спадају: покретање поступка пројектовања организације, истраживање организације, пројектовање организације и апликација пројекта организације, од којих је најважнија трећа фаза у којој се врши пројектовање модела нове организације.

Кључне ријечи: организација, пословање, пројектовање, процес, модел, организационо рјешење.

Resume: In the turbulent conditions of the contemporary world, every company is faced with the following question: how to use processes of redesigning of the existing organization or projecting an entirely new organization in order to find a solution for the problems and adjust to changeable conditions that companies are met with today, and all this with the aim of encouraging positive effects and preventing negative ones which might hinder the course of business. The changeable conditions in which every company operates increase the importance of projecting which thus becomes an inevitable step of modern business. The process of organizational projecting encompasses four basic stages which are as follows: the initializing of the organization projecting, organizational research, organization projecting and the application of the organization project, with the third stage being the most significant one where projecting of a model of the new organization is made.

Key words: organization, business, projecting, process, framework, organizational solution.

1. УВОД

Организација представља једну од најстаријих, али и најважнијих човјекских творевина, чинећи саставни дио његовог живота и рада, при чему га стално прати и окружује. У данашње вријеме развијени су бројни облици различитих организација помоћу којих човјек брже и успјешније задовољава своје потребе, али и остварује своје многобројне циљеве.

Под утицајем екстерних и интерних фактора, свака успешна организација мора да се непрекидно прилагођава конкретним изазовима у процесима, које зовемо организационо реструктурирање. Основна подручја реструктурирања пословних система могу се дефинисати као:

1. Власничко реструктурирање,
2. Организационо реструктурирање,
3. Управљачко реструктурирање,
4. Финансијско реструктурирање, и
5. Пословно реструктурирање.

Организационо реструктурирање је најједноставније и у уз најмање трошкове може да елиминира одређене негативне утицаје фактора на пословање. Прилагођавање организације може да се врши на различите начине, тако да можемо разликовати више организационих захвата:

1. потпуни или комплексни захватати- имамо када се успоставља нова организација или се у цјелини мења постојећа организација,
2. парцијални захват је када се односи само на део организације, односно промене се врше само у сегменту организационе структуре,
3. континуални захвати се примјењују у једном дужем временском периоду, а најчешће се односе на комплексно пословање,
4. једнократни захвати се такође односе на вријеме примјене и примјењују се на уже сегменте пословања у краћим временским периодима,
5. почетни захвати се примјењују у новооснованим организацијама,
6. поновљени захвати се примјењују у организацијама које већ постоје, али се морају вршити одређене промјене.

Да би организација у савременим турбулентним условима опстала и успјешно пословала потребно је вршити њено реструктурирање, а оно се најефикасније врши путем пројектовања, односно израде пројекта реструктурирања.

Само пројектовање може се дефинисати као процес рјешавања неког скупа проблема, односно креативни процес у којем се на темељу основних елемената или знања обликује неки систем.

Пројектовање организације представља специфично подручје пројектовања. Резултат овог процеса у ужем смислу подразумијева израду пројекта, док у ширем смислу обухвата и апликацију пројекта. Садржај пројектовања организације укључује иницијализацију, анализу, обликовање и имплементацију пројекта организације који се развија током неког временског периода.

Креативни процес пројектовања организације обухвата обликовање организационе структуре, система економских односа између дијелова предузећа, као и система управљања у предузећу, примјеном специфичне методологије и адекватних организационих средстава, односно алата.

Теоријским проблемима пројектовања организације бави се дисциплина која се назива организациони дизајн, чији је задатак да одговори на питање каква мора бити организација предузећа да би оно успјешно пословало у промјенљивим условима.

Поступак пројектовања организације састоји се од неколико фаза које представљају редослијед главних активности које се врше приликом извођења пројекта. Број фаза које ће се проводити у појединим предузећима зависи од величине и сложености пројекта.

Како би се омогућила широка примјена процеса пројектовања, развијен је општи модел пројектовања организације који се састоји од четири темељне фазе поступка пројектовања у које спадају:

1. покретање поступка пројектовања организације,
2. истраживање организације,
3. пројектовање организације, и
4. апликација пројекта организације.

2. ПРОЈЕКТОВАЊЕ МОДЕЛА НОВЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Поступак пројектовања организације састоји се од неколико фаза. Циљ овог поступка јесте обликовање новог организационог рјешења, при чему је најважнија фаза само пројектовање модела нове организације. У овој фази до изражаја долази креативност пројектанта, као и читавог пројектног тима.

Сама фаза пројектовања модела нове организације такође обухвата скуп одређених корака. Ови кораци изводе се sukcesивно, један произилази из другог, при чему је претходни корак претпоставка за идући, док је наредни корак доказ исправности или неисправности претходног корака.

Кораци који се одвијају у току фазе пројектовања модела нове организације могу се дефинисати као:

1. постављање плана пројектовања организације,
2. израда пројекта организације,
3. тестирање пројектног организационог рјешења, и

4. елаборисање пројектног организационог рјешења.

3. ПОСТАВЉАЊЕ ПЛАНА ПРОЈЕКТОВАЊА ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Активности које се обављају приликом постављања плана пројектовања организације зависе од фазе покретања поступка пројектовања организације. Уколико је приликом покретања поступка пројектовања организације постављен комплетан план пројекта, тада се приликом постављања плана пројектовања организације само врше корекције и дефинишу детаљи појединих активности. У супротном, у фази постављања плана пројектовања организације утврђују се активности, рокови и носиоци свих задатака.

У зависности од броја активности које се планирају, постављање плана пројектовања организације врши се примјеном гантограма или технике мрежног планирања. Овај план постављају пројектанти организације заједно са водитељем пројекта, а на основу претходно прихваћеног елабората о дијагнози стања постојеће организације, те концепције организационог рјешења, које ће се пројектовати.

Приликом постављања плана пројектовања организације, поред утврђивања активности, рокова и носилаца, потребно је дефинисати и кључне тачке у пројекту. Због могућности постојања великог броја кључних тачака потребно је предвидјети и орган који ће разматрати и доносити одлуке. На тај начин постижу се вишеструке предности као што су: укључивање стручних органа и менаџмента у пројект, елиминисање отпора промјенама које доноси ново организационо рјешење, едукација оних који ће учествовати у процесу, итд.

Поред улоге коју план пројектовања организације има за пројектанта, он служи и као средство помоћу којег менаџмент организације врши праћење провођења задатака на пројекту. На тај начин омогућено је менаџменту предузећа да интервенише уколико вође пројекта не могу отклонити настале проблеме у току извођења пројекта. Да би се то омогућило потребно је дефинисати и изградити систем информисања о стању радова на пројекту.

План пројектовања организације представља веома важно средство приликом извршавања пројекта, па му се услјед тога треба посветити велика пажња. На тај начин може се осигурати квалитет и успјех пројектованих организационих рјешења.

4. ИЗРАДА ПРОЈЕКТА ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Процес пројектовања модела организације састоји се од неколико активности од којих је најважнија сама израда пројекта организације. Путем ове активности обавља се разрада организационог рјешења, као и свих његових саставних дијелова.

Израда пројекта организације састоји се од двије основне етапе, на основу којих се израђују два засебна пројекта, а то су:

1. идејни пројект организације, и
2. изведбени пројект организације.

Идејни пројект организације

Идејни пројект организације најбоље се може дефинисати као концепција организационог рјешења, из које се може видјети глобално рјешење организационог проблема.

Израда идејног пројекта организације састоји се од пет основних етапа, које се обављају по утврђеном редослиједу, па се због тога не би смјеле прескакати. Аутпут једне етапе представља инпут за следећу, али и сигнале за потребна побољшања. У поменуте етапе убрајају се:

1. испитивање циљева које треба постићи,
2. дефинисање методике извођења идејног пројекта,
3. обликовање алтернативних рјешења,
4. тестирање обликованих рјешења, и
5. одабир рјешења.

Идејни пројект се обично израђује у више варијанти које описују и предности и недостатке сваке од њих. На тај начин менаџерима је омогућен лакши избор оптималног рјешења.

Изведбени пројект организације

Изведбени пројект организације израђује се на основу идејног пројекта. Садржи све потребне елементе и детаље за правилну апликацију организационог рјешења, чиме се потврђује његова функционалност, разрађује садржај и форма, те дају импликације пројектног рјешења.

Приликом израде изведбеног пројекта потребно је провести неколико основних етапа:

1. испитивање циљева изведбеног пројекта,
2. дефинисање методике извођења изведбеног пројекта,
3. планирање извођења изведбеног пројекта,
4. ангажовање потребних ресурса,
5. обликовање организационих рјешења,
6. испитивање обликованих организационих рјешења,
7. интегрисање организационих рјешења у цјелину пројекта, и
8. симплификација обликованих организационих рјешења.

Приликом израде изведбеног пројекта потребно је поштовати приказани редослијед наведених етапа.

Методe обликовања организационих рјешења

Постоје бројне методе које су развијене за обликовање организационих рјешења, а све оне могу се класификовати у двије темељне групе:

1. методе импровизације, и
2. системске методе.

Прву групу метода представљају најстарије методе обликовања организационих рјешења. Коришћењем ових метода обликовању

организационих рјешења приступа се у тренутку појаве организационог проблема без претходних припрема.

Карактеристике метода импровизације могу се најбоље сагледати из њихових обиљежја, а то су следећа:

1. проблеми се рјешавају стихијски, онако како их вријеме и догађаји донесу и наметну,
2. проблеми се рјешавају без икаквог реда, с обзиром на њихову важност и значење за успјех пословања предузећа,
3. рјешења о појединим проблемима доносе се насумице, без података, без подлога, без анализе,
4. одлуке о рјешењима доносе се иза затворених врата, мимо оних којих се тичу и који ће их морати провести,
5. многи се проблеми начну, а мало који се ријешу темељно, до краја,
6. мјерама се настоје уклонити симптоми, а не узроци организационих недостатака,
7. врло често и стара и нова организација теку упоредо,
8. нема праве контроле над провођењем усвојених организационих мјера.

С обзиром на претходно наведене недостатке метода импровизације може се закључити да је њихов учинак јако мален, те да не могу осигурати ни добре, а ни трајне резултате. Ове методе такође нису ни јефтине, јер обично изазивају нове проблеме, које такође треба рјешавати.

Системске методе, са друге стране, карактерише досљедност, складност и редослијед у рјешавању организационих проблема. Постоји велики број системских метода које се могу класификовати на следећи начин:

1. аналитичке методе – системска анализа, комплексна аналитичка метода, комплексна матрична метода, матрично-графичка метода, методе студија рада,
2. методе оптимизације – метода игара, метода репова чекања, метода распоређивања, метода транспорта и метода симулације,
3. методе креативности – браинсторминг, морфолошка анализа, синектичка метода, Осборнеов модел креативности и Делфи метода.

За разлику од метода симулације, системске методе врло се успјешно примјењују у рјешавању организационих проблема. Проблем се јавља приликом проналажења едукованих стручњака који морају овладати овим методама и њиховом употребом у различитим случајевима.

5. СРЕДСТВА ОБЛИКОВАЊА ОРГАНИЗАЦИОНИХ РЈЕШЕЊА

Организационо рјешење представља најважнији резултат цјелокупног процеса пројектовања организације. Његово прихватање, као и успјешност његове примјене у великој мјери зависи и од средстава, односно алата којима је рјешење обликовано и презентовано.

Уколико се приликом обликовања и презентације одређеног организационог рјешења користе неадекватна организациона средства, само рјешење ће бити тешко разумљиво како онима који одлучују о његовој примјени, тако и онима који га требају примјењивати.

Развијен је велики број различитих алата, односно средстава. Тако се разликују три групе техника којима се врши обликовање и приказивање организационих рјешења, а ту спадају:

1. вербалне,
2. табличне, и
3. графичке.

Прву групу представљају оне технике у чијој се основи налази природни језик, који може бити изражен говором или писмом. Вербалне технике могу се подијелити на сљедеће двије групе:

1. технике усмене презентације – које могу бити у облику извјештаја, усменог излагања и слично. Обично се користе за организациона рјешења једноставнијих проблема, а чија је примјена хитна. Код ових техника накнадно се врши писмено елаборисање,
2. технике писмене презентације – које могу бити у облику елабората, односно пројекта или у неком од облика изведене документације. Организационо рјешење обично се презентује у облику елабората. Међутим, уколико је оно јасно и није дискутабилно, па не захтијева велико елаборисање, оно се одмах може презентовати у прикладном облику изведене документације.

Другу групу техника представљају технике табличног приказивања. У њиховој основи налазе се таблице којима се помоћу редака и стубаца врши дводимензионално приказивање организационих рјешења. Специфичан облик таблице јесте матрица, којом се наглашава припадност сваког елемента ретку и ступцу.

Трећа група техника обухвата графичке начине приказивања организационог рјешења у чијој се основи налази приказивање величина помоћу цртежа у равнини или модела у простору. На тај начин омогућено је сагледавање односа који су видљиви на слици или моделу. Графичке технике могу се сврстати у три групе, и то:

1. графикони – представљају различите облике графичких приказа нумеричких и нунумеричких величина и њихових односа, стања и тока,

2. органиграми – су специфични графички облици помоћу којих се приказује организациона структура,
3. мреже – означавају специфичне графичке облике којима се приказују специјални токови у организацији.

6. ТЕСТИРАЊЕ ПРОЈЕКТОВАНОГ ОРГАНИЗАЦИЈСКОГ РЈЕШЕЊА

Тестирање пројектованог организационог рјешења представља поступак помоћу којег се врши провјера бонитета организационог рјешења. Овај поступак може се проводити с аспекта различитих критерија, при чему је битно утврдити да ли ће се апликацијом пројектовног рјешења остварити циљеви који су постављени пројектом.

Критерији на основу којих се врши провођење поступка тестирања могу бити:

1. критерији економије (профитабилност, економичност, продуктивност),
2. критерији функционалности (дизајн и намјена организационог рјешења),
3. критерији изводљивости (могућности имплементације, адаптације, компатибилности и унапријеђивања),
4. критерији технолоичности (средства и методе који се захтијевају за имплементацију и функционисање организационог рјешења),
5. критерији хуманости (третман запослених у функционисању организације),
6. социјални критерији (радни услови, сигурност при раду, ергономска начела).

У зависности од конкретне ситуације у којој се предузеће налази и од циљева које она жели остварити зависи и приоритет наведених критерија.

7. МЕТОДЕ ТЕСТИРАЊА ОРГАНИЗАЦИОНИХ РЈЕШЕЊА

Постоје двије групе метода помоћу којих се може провести поступак тестирања организационих рјешења, и то су:

1. квалитативне методе, и
2. квантитативне методе.

Прву групу метода тестирања чине оне које се проводе путем стручних расправа у којима се путем критике провјерава прихватљивост организационог рјешења у односу на изабране критерије. Квалитативне методе користе се за тестирање макроорганизацијских рјешења у случају, када је примјена експеримента нерационална. У најчешће коришћене квалитативне методе спадају испитне листе и конференција.

Другу групу метода тестирање организационог рјешења представљају квантитативне методе. То су методе које се проводе путем одговарајућих модела (математичких, физичких и других) и

експеримената. Користе се за тестирање микроорганизацијских рјешења. У квантитативне методе које се најчешће користе спадају симулација и експеримент.

8. ЕЛАБОРИСАЊЕ ПРОЈЕКТОВАНОГ ОРГАНИЗАЦИОНОГ РЈЕШЕЊА

Након тестирања пројектованог организационог рјешења врши се његово елаборисање у таквом облику и садржају који ће бити разумљив свима који буду расправљали и одлучивали о презентованом организационом рјешењу.

У зависности од карактера и обима организационог проблема који се рјешава зависи и садржај елабората. Он обично садржи три основна дијела:⁷⁹

1. полазне основе,
2. приједлог организационог рјешења, и
3. закључци.

У полазним основама дефинишу се основни ставови који су важни за пројектовање организације, а на темељу резултата прије проведених анализа и истраживања и сагледаних теоријских и практичних рјешења.

Приједлог организационог рјешења садржи све етапе које се односе на израду изведбеног пројекта. Ове етапе су у случају једноставних и малих организационих захвата глобализоване, па тако и једва видљиве, док код сложених и крупних организационих захвата оне садрже многобројне детаље, па су с тога и евидентне.

У трећем дијелу елабората резимирају се основна организациона рјешења, која се предлажу. Врши се и презентација оцјене економских и других користи које доноси пројектовано рјешење. Потребно је користити и дескриптивну и квантитативну методiku, како би се добила потпунија слика свих предности пројектованог организационог рјешења.

Осим наведених садржајних аспеката, приликом израде елабората треба посветити пажњу и његовим формалним карактеристикама као што су: штампање, распоред поглавља, израда слика и остали аспекти техничке обраде текста.

ЗАКЉУЧАК

У савременим турбулентним условима свако предузеће сусреће се са питањем: како помоћу процеса редизајнирања постојеће организације или пројектовања потпуно нове организације пронаћи рјешење за проблеме и прилагодити се промјенљивим условима са којима се суочавају предузећа, а у циљу подстицања позитивних и спријечавања негативних ефеката на њихово пословање.

Савремене услове пословања карактеришу велике промјене уз постојање неизвјесности и ризика. Све

промјене, које се јављају у окружењу, али и оне до којих долази унутар саме организације, могу да имају велики утицај на само пословање, чиме се може довести у питање и опстанак предузећа на тржишту. У таквим условима, предузећа морају бити спремна на промјене, како би могла реаговати на њих, мијењајући понекад не само дио већ и цијелу организацију.

Како би се омогућило прилагођавање предузећа, потребно је посветити пуну пажњу организационом дизајну, чији је основни задатак да одговори на питање каква мора бити организација предузећа да би оно пословало у промјенљивим условима. На ово питање одговара се процесом пројектовања организације који се може дефинисати као креативни процес у којем се на темељу специфичних знања обликује организација предузећа.

Дакле, може се закључити да је процес пројектовања организације неизбјежан у савременим условима пословања, како би се организација могла унаприједити или промијенити чиме се може успјешно одговорити на текуће захтијеве процеса рада и пословања предузећа. Тиме се подстичу позитивни, а спријечавају негативни ефекти промјена, које дјелују на пословање предузећа.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Бубле, М., *Методика пројектовања организације*, Синергија, Загреб, 2006.
- [2] Бабић, М.; Лукић, З., *Организација: теорије, структуре, дизајн и понашање*, Економски факултет, Бања Лука, 2008.
- [3] Бабић, М.; Ставрић Б., *Организација предузећа*, КИЗ Центар, Београд, 2003.
- [4] Ђуричин, Д., *Управљање (помоћу) пројекта*, Економски факултет, Београд, 2005.
- [5] Трифуновић Љ., Ставрић Б., *Пословна организација*, Економски факултет, Брчко, 2010.

⁷⁹ Бубле, М., *Методика пројектовања организације*, Синергија, Загреб, 2006., стр. 262.

СТРУКТУРА КАПИТАЛА И ДЕЈСТВО ЛЕВЕРИЦА

THE STRUCTURE OF CAPITAL AND ACTION LEVERAGE

*Доц. др Витомир Старчевић,
Факултет пословне економије Бијељина*

Резиме: У пословној терминологији је познато, да је основни резултат пословне активности сваког предузећа кеш флоу који предузеће остварује користећи своја пословна средства. Ако је предузеће финансирано својим сопственим капиталом, у том случају целокупни реализовани кеш флоу припада власницима тог капитала. Међутим, уколико се предузеће финансира комбиновањем сопственог и позајмљеног капитала, тада се остварени кеш флоу дели на два дела, први део, релативно сигуран, иде повериоцима позајмљеног капитала, и други део, ризичнији, остаје власницима. Дакле, предузеће може одабрати различиту структуру капитала, али је неопходно да одабрана структура обезбеђује максимизирање вредности предузећа. Због тога, основни циљ сваког предузећа јесте постизање оптималне структуре капитала која одржава баланс између ризика и приноса и на тај начин обезбеђује максимизирање вредности предузећа. С обзиром да политика структуре капитала као и основни фактори који детерминишу структуру капитала (пословни ризик, финансијски ризик, пореска позиција предузећа, финансијска флексибилност и менаџерска склоност ка конзерватизму или агресивности) имају утицаја на успостављање оптималне структуре капитала, то ће у овом раду ова проблематика бити обрађена знатно детаљније.

Кључне речи: леверица, кеш флоу, ризик, принос, оптимална структура капитала.

Abstract: In business terminology is known, that the basic result of the business activity of any enterprise is cash flow which company realizes with their business assets. If the company is financed with their own capital, in this case the entire realized cash flow belongs to the owners of capital. However, if the company is financing combining their own and borrowed capital, then realized cash flow is divided into two parts, the first part, which is relatively reliable, goes to loan holders of borrowed capital, and another section, which is more risky, remains to owners. Thus, the company can choose different

capital structure, but it is essential that the selected structures ensure that maximize the value of enterprise. Because that, the basic goal of every enterprise is raising the optimal structure of capital that makes balance between risk and earning capacity and this ensures maximizing the value of enterprise. Since the policy of capital structure, as well as the basic factors that determine capital structure (business risk and financial risk, the tax position of enterprise, the financial flexibility and manager tendency toward conservatism or aggressiveness) have an effect on establishing the optimal capital structure, these problems will be elaborated considerably more in this work.

Key words: leverage, cash flow, risk, earning capacity, optimal capital structure.

1. УВОД

Важност изучавања структуре капитала предузећа произилази из сазнања да сваки извор финансирања има своју реалну или опортунитетну цену. Капитал се мора прибављати плански и контролисано, како из разлога минимизирања трошкова, тако и постављања његове оптималне структуре. Резултат неконтролисаног и непланског прибављања капитала има за последицу настајање фиксних финансијских расхода, на име камата, који се морају покрити из оствареног прихода. Предузеће треба да тежи тражењу оптималне структуре капитала уз минимизирање просечних трошкова капитала и укупног ризика. У ту сврху неопходно је детаљније сагледавање политике структуре капитала и основних фактора који детерминишу структуру капитала. Међутим, због присутне неизвесности око постизања оптималне структуре капитала, поставља се следеће питање: "Да ли постоји нека оптимална комбинација сопственог и позајмљеног капитала, која ће омогућити максимизирање тржишне вредности предузећа". У финансијској теорији ово питање је присутно више десетина година, али одговори дати на њега нису јединствени.

2. ПОЛИТИКА СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА

Значај разматрања политике структуре капитала је у томе што она представља основу за финансијско одлучивање око успостављања здравог финансирања предузећа. Политика структуре капитала је оријентисана на изналагање најприкладније комбинације извора финансирања за компоновање оптималне структуре капитала, која би омогућила да уз што мањи ризик предузеће оствари што већи принос. Према томе, респектовање политике структуре капитала је услов за здраво финансирање предузећа и његово

одржавање на дуги рок. Од тога, који ће однос између сопственог и позајмљеног капитала бити одабран у великој мери ће зависити и ризик и принос који ће предузеће остварити. Познато је да од величине ризика и приноса зависи, да ли ће оптимална структура капитала више бити померена ка сопственом или позајмљеном капиталу. То је веома битно, јер оптимална структура капитала обезбеђује максимизирање вредности предузећа, и одржава баланс између ризика и приноса.

Политика структуре капитала укључује компромис између ризика и приноса. Наиме, финансирања са већим учешћем позајмљеног капитала повећава ризик, али истовремено доводи и до повећања очекиване стопе приноса. Последица повећања ризика је смањење цена акција на берзи, док ће истовремено повећана очекивана стопа приноса допринети расту цена акција. Према томе, оптимална структура капитала одржава баланс између ризика и приноса и на тај начин обезбеђује максимизирање цена акција, односно вредности предузећа.

3. ОСНОВНИ ФАКТОРИ КОЈИ ДЕТЕРМИНИШУ СТРУКТУРУ КАПИТАЛА

Основни фактори који детерминишу структуру капитала су следећи:

1. пословни ризик,
2. финансијски ризик,
3. пореска позиција предузећа,
4. финансијска флексибилност и
5. менаџерска склоност ка конзерватизму или агресивности.

3.1. Пословни ризик

Пословни ризик се дефинише као неизвесност остварења пословног добитка као приноса на уложена средства (капитал). Фактори од којих та неизвесност може зависити су следећи:

1. варијабилност тражње (количински изражене),
2. варијабилност продајних цена,
3. варијабилност набавних цена,
4. способности прилагођавања продајних цена променама у набавним ценама,
5. учешће фиксних трошкова у укупним трошковима пословања.

Прво, ако је продаја предузећа стабилнија уз остале непромењене услове онда је и пословни ризик мањи. Друго, предузећа чији се производи на тржишту продају са знатним степеном нестабилности су изложенија већем пословном ризику од оних предузећа код којих су продајне цене релативно стабилне. Треће, висок степен неизвесности нивоа набавних цена такође делује на повећање степена пословног ризика. Четврто, што

је способност прилагођавања продајних цена променама у набавним ценама већа, предузеће је мање изложено пословном ризику и обрнуто, с тим што је ова способност од посебне важности у условима инфлације. И најзад, пето, што је учешће фиксних трошкова који се не смањују са опадањем тражње веће, у том случају предузеће је изложено са већим степеном пословног ризика.

Пословни добитак (пословни резултат) као принос на уложена средства представља разлику између марже покрића и расхода периода, али без камата. Наиме, пословни добитак чине:

1. расходи финансирања (камате),
2. порези из бруто добитка,
3. нето добитак.

Принцип рентабилности, који произилази из циља предузећа указује да укупно уложени капитал треба да продукује неки пословни добитак у предузећу. Максимизирање приноса на укупно уложени капитал односно максимизирање пословног добитка је основни задатак и жеља сваког улагача капитала.

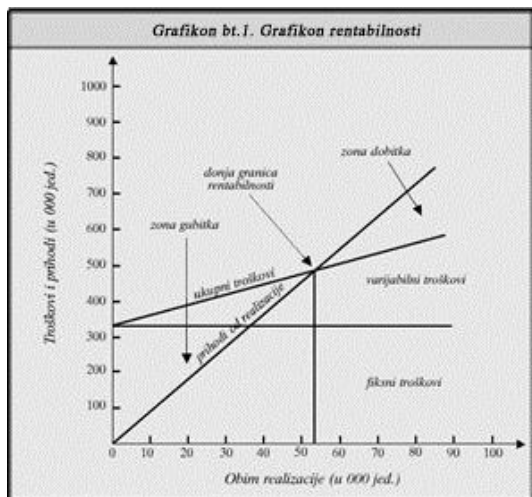
Међутим, улагање капитала са собом носи и одређени проценат ризика остварења пословног добитка, јер настају фиксни трошкови, без обзира да ли је уложени капитал активиран или не и са којим интезитетом ће се користити. Та врста трошкова се назива расходима периода, а најзначајнији ови трошкови су амортизација и фиксни трошкови који су везани за организацију предузећа. То значи, да су трошкови амортизације и трошкови организације фиксног карактера и они се морају покрити како би се избегле последице стварања пословног губитка, који би представљао негативну разлику између марже покрића и расхода периода.

Предузећа која за своје финансирање користе сопствени и позајмљени капитал, како би одржала просту репродукцију морају супституисати позајмљени капитал сопственим капиталом, а то је једино могуће уколико се сопствени капитал увећава из финансијског резултата. У току времена када предузеће врши отплату позајмљеног капитала супституција мора да буде најмање у висини разлике између доспеле главнице за отплату позајмљеног капитала и амортизације. Тако би предузеће обезбедило опстанак, јер просту репродукцију финансира из сопственог капитала. Ако би предузеће за финансирање прости репродукције користило позајмљени капитал то би значило ново задуживање, а истовремено би изазвало неповерење код поверилаца у рентабилност предузећа, због тога што предузеће није у стању да просту репродукцију финансира сопственим капиталом. Циљ сваког предузећа, осим финансирања прости репродукције сопственим капиталом је и финансирање макар једног дела проширене репродукције из сопственог капитала. За то је неопходан предуслов, да прираст сопственог капитала из финансијског резултата мора бити већи од нивоа супституције

позајмљеног капитала. Дакле, финансирањем једног дела проширене репродукције из сопственог капитала за предузеће је значајно, јер обезбеђује свој раст, а тиме се јача и положај предузећа на тржишту, као и његова конкурентност.

Према томе, предузеће не само да мора покривати расходе периода, већ се мора усмерити и на максимирање пословног добитка. Уколико предузеће не жели да његови резултати буду лоши, оно мора водити рачуна о томе какав је однос између сопственог и позајмљеног капитала, јер у великој мери ће зависити и ризик и принос, који ће предузеће остварити. Међутим, изложеност предузећа пословном ризику захтева неопходност проналажења адекватних метода за његово мерење и квантитативно изражавање. Једна од тих метода је, свакако, и финансијски леверџ, који процењује ефекте привређивања са фиксним трошковима пословања. За предузеће се каже да има висок степен пословног леверџа, ако је већи део од укупних трошкова предузећа фиксног карактера. Наиме, у пословној терминологији висок степен пословног леверџа значи да релативно мале промене у продаји могу резултирати значајним променама у пословном добитку, а тиме и у стопи приноса на уложена средства.

Механизам пословног леверџа да се најлакше објаснити и схватити у контексту графика рентабилитета, који одражава ефекат дате комбинације обима продаје, асортимана производа, продајних цена, варијабилних и фиксних трошкова, на пословни добитак, који предузеће остварује из своје редовне активности. За претпостављену комбинацију ових фактора, графикон рентабилитета би се могао конструисати на следећи начин:⁸⁰



Дакле, из графичког приказа следи, да се позитивна разлика између прихода и трошкова све више сужава, како обим продаје пада да би на крају

⁸⁰ Драган Красуља и Милорад Иванишевић: Пословне финансије, Економски факултет, Београд, 2000., стр. 60.

била негативна, што показује прерастање добитка у пословни губитак, али све то уз претпоставку да се дејство осталих фактора учини константним. Треба запазити, да би предузеће продајом 53.333 јединице производа по продајној цени од \$ 100, варијабилним трошковима по јединици од \$ 39,999625 и укупним фиксним трошковима за посматрани период од \$ 3.200.000 остварило доњу границу рентабилности на којој би се укупни трошкови изједначили са приходима од продаје, а у том случају предузеће не би остварило пословни добитак, јер би он био једнак нули. Да би потврдили констатацију, показује и обрачун пословног добитка презентирани у табели бр.1.

Табела бр. 1. Обрачун пословног добитка

Обрачун пословног добитка			
Редни број	Елементи	Износ (\$)	%
1.	Приходи од продаје (53.333 x 100)	5.333.300	100
2.	Варијабилни трошкови (53.333 x 39,999625)	2.133.300	40
3.	Маргинални добитак	3.200.000	60
4.	Фиксни трошкови	3.200.000	60
5.	Пословни добитак	0	

Наиме, може се закључити да што су обим и приходи од продаје већи оптерећеност фиксним трошковима је мања, а пословни добитак је већи и обрнуто.

Такође, треба констатовати, да за било који обим продаје теоријски је могуће утврдити степен дејства пословног леверџа помоћу фактора пословног леверџа, који се може израчунати стављањем у однос марже покрића и пословног добитка. Мада, познавање дејства пословног леверџа веома је битно са становишта компоновања циљне структуре капитала сваког конкретног предузећа. Компоновање структуре капитала непосредно је условљено интензитетом дејства пословног леверџа као и позицијом доње границе рентабилности. Због тога се и сматра да је пословни ризик најзначајнији фактор структуре капитала, и што год је већи пословни ризик предузећа, то се оптимална структура капитала све више помера ка сопственом капиталу, а мање према позајмљеном капиталу и обрнуто.

3.2. Финансијски ризик

Финансијски ризик представља ризик остварења бруто добитка у предузећу. Бруто добитак представља разлику између пословног добитка и

нето расхода финансирања (камата).⁸¹ Слично фиксним трошковима пословања који детерминишу степен пословног ризика и доводе до дејства пословног леверица, фиксни финансијски расходи проузрокују финансијски ризик и активирају дејство финансијског леверица. Наиме, уколико се пословна средства финансирају делимично из дугова, који имају лимитирани принос (уговорену цену), тада се стопа приноса на властита средства мора разликовати од стопе приноса на укупна средства.

Разлог томе је настојање, да стопа приноса на укупна пословна средства буде већа од цене позајмљених средстава (просечне каматне стопе), коју предузеће треба да плати за кориштење позајмљених извора финансирања. Стопа приноса на властита средства ће зависити, како од рентабилности укупних пословних улагања, тако и од разлике просечне цене дуга и стопе приноса на укупна средства, која би требала бити позитивна. Међутим, дешава се да ова стопа буде и негативна. Према томе, интензитет дејства финансијског леверица зависи од степена којим су фиксни расходи на име камате покривени из пословног добитка тј. добитка пре камате и опорезивања. За финансијске расходе у предузећу карактеристично је да утичу на финансијски ризик и изазивају финансијски левериц. Дакле, смањењем финансијских средстава у предузећу, смањује се финансијски левериц. Обим трошкова по основу камате (*расходи финансирања*) директно зависи од:⁸²

1. структуре капитала (доминантан туђи капитал повлачи за собом и веће трошкове финансирања),
2. обима аутономних извора (већи извори повлаче за собом мање трошкове финансирања),
3. рационалног управљања основним и обртним средствима (смањено улагање у основна средства повлачи за собом смањене дане везивања обртних средстава као и мање трошкове финансирања),
4. висине и врсте каматних стопа (мања каматна стопа повлачи за собом мање трошкове финансирања), и сл.

Ризик остварења бруто добитка може се квантитативно исказати фактором финансијског леверица. Он представља количник између пословног добитка и бруто добитка.

Свако предузеће треба да настоји елиминисати дејство финансијског ризика на остварење бруто добитка. Оно то може остварити само под условом да се финансира из сопственог капитала, као и из аутономних извора. Јер, само ангажовањем

⁸¹ Ненад М. Вуњак: Финансијски менаџмент - Пословне финансије, шесто измењено и допуњено издање, "Пролетер" а.д. Бечеј, Економски факултет Суботица, "Унирекс" а.д. Подгорица, 2005., стр. 203.

⁸² Ненад М. Вуњак: Цитирани рад, стр. 203.

сопственог капитала у пословном процесу и измиривањем обавеза о року доспећа, предузеће ће остварити такве трошкове финансирања при чему ће његов бруто добитак бити једнак пословном добитку (маржа покрића минус расходи периода без камата).

Механизам дејства финансијског леверица презентирани је у табели бр.2. Из наведеног примера се види да у предузећу нема финансијског ризика, из разлога што је пословни добитак једнак бруто добитку (500.000 \$). Ово даље значи, да менаџмент посматраног предузећа нето расходе финансирања своди на нулу, односно са оствареном каматом из потраживања у целини покрива настале камате по обавезама за позајмљена средства (активне камате једнаке су пасивним каматама).

Табела бр. 2. Пример финансијског леверица

Пример финансијског леверица		
Редни број	Елементи	Износ у 000 \$
1.	Приходи од продаје	4.000
2.	Варијабилни расходи	2.500
3.	Маржа покрића (1-2)	1.500
4.	Расходи периода (<i>Am+Fr</i>) без камата	1.000
5.	Нето расходи финансирања (камате)	0
6.	Порези на добит предузећа	200
7.	Пословни добитак (3-4)	500
8.	Бруто добитак (7-5)	500
9.	Нето добитак (8-6)	300
10.	Финансијски левериц (7 : 8)	1

У пракси је изузетно тешко избећи нето расходе финансирања, па је стога тежња сваког менаџмента у предузећу, да исте сведе на минимум и тиме умањи фактор финансијског ризика. Повећањем пословног добитка, смањује се ризик остварења бруто добитка, а да би предузеће повећало свој пословни добитак, неопходно је повећати маржу покрића, уз смањење расхода периода без камате. Дакле, предузеће треба, да с једне стране утиче на повећање прихода од продаје, уз смањење варијабилних расхода, а са друге стране да утиче на смањење фиксних трошкова, релативно фиксних трошкова, који су садржани у продатим производима, као и самих трошкова продаје.

На крају се може закључити, уколико је структура средстава предузећа таква да доминирају основна средства, тада су у њему присутни високи фиксни расходи (расходи периода без камате), због високе амортизације, остварен је низак пословни добитак

и изражен финансијски ризик. Финансијски ризик је у том случају могуће умањити само померањем структуре капитала у корист сопственог, чиме би се смањила камата на позајмљени капитал, односно трошкови финансирања, а самим тим би се приближио ниво бруто добитка пословном добитку.

3.3. Пореска позиција предузећа

У привредном систему сваке земље порези су најзначајнији инструменти прикупљања прихода. Правилно вођење пореске политике од стране државе може битно утицати на смањење инфлације, а с друге стране, то позитивно делује на сам процес развоја привредних активности. Међутим, једно од битних питања које се поставља пред привредни систем сваке земље је, како реално проценити имовинску снагу сваког пореског обвезника имајући у виду њихове специфичности па и околности у којима раде, како би се реално утврдила пореска основица и прописале пореске обавезе. Због тога многобројне промене у условима привређивања директно утичу на честе промене пореских прописа, основице као и стопе опорезивања. То обавезује пореску политику да се неминовно прилагођава свим променама у привредном систему, а које су битне за процес опорезивања. Чињеница је, морамо бити свесни да се због тога порески закони често мењају.

Међутим, наплатом пореза смањује се и економска моћ предузећа, а истовремено се смањује и учешће у процесу размене, што се одражава на њихов раст и развој. Зато порези директно или индиректно утичу на доношење многобројних пословних одлука у предузећима. Путем пореза и државна власт снажно делује на понашање предузећа и њихових власника. Имамо случајеве у пракси, да пословна одлука донесена у ситуацији без пореза, може бити веома важна, али у ситуацији с порезима, та иста одлука може бити безначајна, с тим што понекад може бити и обрнуто. Дакле, основно разумевање те материје од стране менаџмент тима је веома важно ради доношења правилних финансијских одлука у предузећу.

Савремена теоријска и практична искуства пословања предузећа указују да и сам систем опорезивања финансијског резултата пре свега има директног утицаја на финансирање предузећа. Реалност је, међутим, ако инвеститори имају предност у расподели финансијског резултата у односу на издвајања за порезе и доприносе у том случају њихова улагања ће изазвати мање трошкове финансирања после опорезивања, за разлику од трошкова који би се створили пре опорезивања финансијског резултата предузећа. То значи, да уколико неки од трошкова финансирања није укалкулисан у пореску основицу, предузећа би платила мањи износ пореза, него у случају да је тај трошак био директно укалкулисан у пореску основицу. Дакле, за тај износ би се повећао финансијски резултат предузећа након његовог

опорезивања. Логично би због тога било очекивати, да ће се повећани финансијски резултат (добитак) једним делом у виду акумулираног добитка користити као извор финансирања, а што уједно означава и повећање сопственог капитала предузећа. Затим, то повећање сопственог капитала утицаће на компоновање структуре капитала тј. на процентуално учешће сопственог и позајмљеног капитала као извора финансирања у структури капитала предузећа.

Разумљиво је да свака фирма тежи да уз минималне трошкове финансирања оствари максимални финансијски резултат. Очигледно је, пореска позиција фирме представља један од значајних фактора структуре капитала. Чињеница је, да је један од основних разлога за кориштење позајмљених извора финансирања искључивање камате као ставке из пореске основице што свакако умањује стварне трошкове финансирања из дугова. Примера ради, ако је каматна стопа на позајмљена средства 12%, а пореска стопа на добит фирме 35%, у том случају стварна цена дуга би износила 7,8%, дакле, $12\% \cdot (1 - 0,35) = 7,8\%$. Овај фактор као и претходни има утицаја на успостављање тзв. оптималне структуре капитала.

3.4. Финансијска флексибилност

Финансијска флексибилност представља способност предузећа да се прилагоди измењеним условима пословања, али пре свега под утицајем тржишта и да у тој ситуацији прибави потребан капитал уз најповољније услове, уколико се укаже потреба за њим као и да омогући превремену отплату позајмљеног капитала, када он не буде више потребан у процесу финансирања или када исти постане прескуп за предузеће. Флексибилност менаџмента предузећа управо се огледа у могућности прибављања што јефтинијих средстава из позајмљених извора у време, када су она потребна као и могућност њиховог враћања, а да при томе не угрозе пословање предузећа, па и његову ликвидност. Прибављање потребног капитала пре свега зависи од:

1. стања понуде и тражње на тржишту новца и капитала,
2. кредитне способности предузећа.

Познато је да предузеће не може утицати на промене које су присутне на тржишту новца и капитала, али значајно може утицати на побољшање своје кредитне способности.

Процењивање кредитне способности се врши од стране кредитора, који је спреман кредитирати предузеће са својим средствима. Мада оцена кредитне способности предузећа зависи од његовог финансијског положаја, рентабилности, ликвидности, као и од његовог положаја у односу на конкуренцију посматрано у поређењу са предузећима из исте делатности и сл. Међутим, кредитор не може увек очекивати да при оцени кредитне способности предузеће по свим обележјима буде на просеку или изнад просека

конкуренције у односу на предузећа исте делатности, па са давањем кредита истовремено путем уписа хипотеке на непокретности или ломбарда на покретне ствари обезбеђује своја потраживања чиме се смањује финансијска флексибилност због немогућности продаје те имовине све док се кредит не отплати. Због тога је неопходно да се оценом кредитне способности предузећа утврди да ли су додатна задужења путем кредита утицала на повећање нето добитка. Уколико није дошло до повећања нето добитка, у том случају нема основе да се одобри нови кредит, јер предузеће се сматра кредитно неспособним. Ако се нето добитак повећао логично је очекивати да ће акумулирани део нето добитка повећати сопствени капитал, а тиме и гарантну супстанцу која би представљала реалан основ за доделу нових средстава путем кредита.

Обично предузеће додатни капитал може прибавити и емисијом акција, обвезница и сл. Уколико предузеће додатни капитал прибавља емисијом акција у том случају не повећавају се расходи финансирања, а за разлику од акција, ако се капитал прибавља емисијом обвезница, онда долази до повећања расхода финансирања. И у једном и у другом случају нема оправдања, ако се прибављени капитал не уложи правилно, како би се остварио повећани нето добитак.

Ако у условима пословања предузећа, неки од додатних извора финансирања постане прескуп из одређених разлога, еластичност менаџмента предузећа огледа се у томе да у зависности од финансијске моћи предузећа приступи делимичној или потпуној отплати тих извора како би обезбедили смањење будућих трошкова финансирања предузећа. Дакле, поседује ли предузеће сопствени капитал који је већи од позајмљеног капитала као и израженије скривене облике самофинансирања настали потцењивањем активе и прецењивањем пасиве и уколико има добру кредитну способност, менаџменту предузећа ће бити лакше отплатити било који додатни извор финансирања који за предузеће из било којих разлога постане прескуп. Такође, добра кредитна способност предузећа омогућава менаџменту предузећа да на тржишту новца и капитала а уколико је то могуће позајми јефтинији капитал ради превременог враћања постојећег скупљег капитала.

Сва предузећа, нека мање, а нека више прати несигурност у пословању, па због тога финансијска флексибилност има велики значај, те је неопходно и њено респектовање.

Будући, да је финансијска флексибилност предузећа његова способност да прибави потребан капитал уз најповољније услове, уколико се укаже потреба за њим, асоцира на њен утицај на компоновање структуре капитала. Очито је да потребе за капиталом, као и последице недостатка капитала имају веома значајан утицај на структуру капитала предузећа. Према томе, што су потребе за

додатним капиталом веће, а последице због недостатка капитала неповољније, за предузеће је неопходнија јача структура капитала, а што значи веће учешће сопственог капитала у структури капитала предузећа. Ако је учешће сопственог капитала у структури капитала предузећа веће онда је то и реална основа за одржавање финансијске стабилности и репродуктивне способности предузећа.

Из изложеног се да приметити, да финансијска флексибилност или еластичност предузећа, такође, има утицаја на успостављање тзв. оптималне структуре капитала, јер стварна структура капитала може значајно одступати од жељене односно циљне структуре капитала.

3.5. Менаџерска склоност ка конзерватизму

У протеклом периоду, код нас подручје менаџмента није било актуелно, па због тога није ни адекватно истраживано. Због тих разлога ово проблемско подручје се сматра новим. Како наших искустава из ове проблематике нема, сва истраживања су се базирала на теоријским сазнањима, подацима и резултатима емпиријских истраживања из развијених земаља са развијеном тржишном привредом, где је развој менаџмента веома динамичан у свим облицима предузећа. Практична примена менаџмента у нашим предузећима је могућа, када се проведе трансформација власништва као и уклапањем предузећа у потпун тржишни амбијент.

Међутим, једна од битних промена коју доноси транзиција је та што се управа базирана на социјалистичко самоуправним принципима у предузећу замењује с нужно новом предузетничком управом. То ће омогућити другачије надлежности и одговорности у предузећу за разлику од досадашње. Наиме, све промене ће условити и нову улогу менаџмента у предузећу, с тим што ће она имати смисла само код оних предузећа код којих је управљачка функција одвојена од власничке.

Функција менаџмента предузећа је да поставља циљеве предузећа и да осигурава њихову реализацију. Због тога, основни циљ награђивања менаџмента је да мотивише менаџере, како би они више радили на развијању креативности у свом послу као и појачали радни напор, што би допринело успеху предузећа. Политика награђивања не само да обликује понашање менаџера, него утиче и у одређивању типа менаџера који су интересантни за конкретно предузеће.

Од понашања менаџера, критеријума вредновања односно награђивања као и од њихове способности зависи и успешност управљања финансијама у предузећу. У том смислу, може се рећи, да менаџмент предузећа односно менаџери имају задатак да прибаве потребна финансијска средства из комбинације најповољнијих извора, да их

правилно алоцирају и утичу на њихово рационално кориштење. Евидентно је дакле, да менаџери изналажењем средстава из комбинације најповољнијих извора (сопствених и позајмљених) утичу на комбиновање оптималне структуре капитала од које ће у великој мери зависити ризик и добит које ће предузеће остварити.

Наиме, у обављању послова постоје менаџери, које карактерише храброст, спремност на ризик, упорност, жеља за успехом, док други менаџери немају те карактеристике. Такође, неки менаџери су склони конзервативизму или агресивности што може имати утицаја на структуру капитала. Поједини менаџери су знатно агресивнији у односу на друге менаџере, па нека предузећа користе знатно веће дугове, како би увећала своју добит. То значи да овај фактор може утицати да структура капитала буде значајније померена ка позајмљеном капиталу.

4. ЗАКЉУЧАК

У овом раду истраживана је и објашњена важност политике структуре капитала и основних фактора који детерминишу структуру капитала у изналажењу најприкладније комбинације извора финансирања за компоновање оптималне структуре капитала, која би омогућила да уз што мањи ризик предузеће оствари што већи принос. Такође, истакнут је значај познавања дејства пословног и финансијског левериджа са становишта компоновања циљне структуре капитала сваког конкретног предузећа, јер је познато, да стварна структура капитала може знатно да одступа од циљне структуре капитала.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Красуља Драган: Пословне финансије II део, Економски факултет, Београд, 1998.
- [2] Красуља Драган и Иванишевић Милорад: Пословне финансије, Економски факултет, Београд, 2000.
- [3] Mishkin S. Frederic: Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта, седмо издање, Дата статус, Београд, 2006.
- [4] Shim K. Joe i Siegel G. Joel: *Financial Management*, New York, 2000.
- [5] Solomon Ezra: *The Theory of Financial Management*, Columbia University Press, New York, 1967.
- [6] Тушевљак Спасоје и Родић Јован: Финансије предузећа, Цонссецо Институт, Београд - С.Сарајево, 2003.
- [7] Van Horne С. James i Wachowicz M. John: Основе финансијског менаџмента, девето издање, МАТЕ, Загреб, 2002.
- [8] Вуњак М. Ненад: Финансијски менаџмент-Пословне финансије, шесто измењено и допуњено издање, "Пролетер" а.д.Бечеј, Економски факултет Суботица, "Унирекс" а.д. Подгорица, 2005.

ФОРФЕТИНГ КАО САВРЕМЕНИ ОБЛИК ФИНАНСИРАЊА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА

FORFEITING AS A MODERN FORM OF FINANCING SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

*Др Слободан Суботић, Д.о.о. Форма ДСМ Београд
Мр Мирослав Мијатовић, Д.о.о. ИЦМ Бијељина*

Резиме: Послови форфетинга, који се заснивају на продаји средњорочних и дугорочних потраживања од купаца у иностранству, дужи временски период су саставни дио пословне праксе развијених тржишних привреда. Ови послови комплетирају понуду финансијских средстава, првенствено, у дијелу намијењеном малим и средњим предузећима која, из неких разлога, не испуњавају све услове за класичан банкарски кредит. Поред тога, послови форфетинга превазилазе улогу инструмента финансирања обухватајући и послове осигурања и пружања разних стручних услуга у вези са наплатом дугорочних потраживања, са тенденцијом да прерасту у комплетан сервис управљања купцима. У овом раду је обрађен форфетинг у свим елементима релативним за његову практичну примјену, са кратким освртом на могућности његовог увођења у пословну праксу на подручју Босне и Херцеговине.

Кључне ријечи: форфетинг, мала и средња предузећа, авалирана мјеница.

Abstract: Jobs of forfeiting, based on sales of medium and long-term receivables from customers abroad, for longer period of time are an integral part of the business practices of developed market economies. These jobs complete financial offer assets, primarily in the part dedicated to small and medium enterprises which, for some reason, do not meet all the conditions for a classic bank loan. In addition, jobs of forfeiting beyond the role of financing instrument including the insurance business and providing a variety of professional services connected with long-term receivables, with a tendency to grow into a complete management service to customers. In this work, a forfeiting was explained in all elements of its real practical application, with a brief comment on the possibility of its introduction into business practices in the territory of Bosnia and Herzegovina.

Key words: forfeiting, small and medium enterprises, backed bill.

1. УВОД

Форфетинг⁸³ се у свијету појављује 50-их година прошлог вијека, као облик финансирања између купаца у Источном блоку и продаваца у Западном блоку. Данас се користи за финансирање трговине са земљама у транзицији. У почетку је био недовољно познат, зато што су га примјењивале банке у Швајцарској, познате по дискрецији у пословању, које нису објављивале податке о техници и промету. Форфетинг се данас увелико користи и по неким процјенама 3% обима свјетске трговине финансира се из ове врсте посла. *Свјетско удружење форфетинг компанија и банака*, које се баве форфетинг послом, основано је 1999. године и броји преко 140 чланова из цијелог свијета. Форфетинг посао је врло сличан факторинг, са основном разликом што се послови форфетинга одвијају на релацији земља – иностранство. На основу форфетинг трансакција, формирано је такозвано секундарно тржиште хартија од вриједности на које форфетери износе откупљене мјенице, акцептиране од стране увозника, ради њихове даље продаје. Највећи дио форфетинг трансакција обавља се у Лондону, гдје у овом послу "оперише" око 300 банака од којих су многе основале и своје специјализоване компаније за форфетинг.

2. КАРАКТЕРИСТИКЕ ФОРФЕТИНГ АРАНЖМАНА

У савременој привредној пракси форфетинг се појављује као један од специфичних облика финансирања предузећа. Овај облик финансирања примјењује се код: (1) крупних појединачних послова у вези испоруке робе, (2) изградње објеката по систему "кључ у руке", или (3) извођења значајних инвестиционих радова. У процесу форфетирања рокови доспијења потраживања су већи од уобичајених у пословима факторинга (90-180 дана) и крећу се од 6 мјесеци до 7 година.

Суштина уговора о форфетингу састоји се у томе да банка (форфетер) преузима од свог комитента потраживање које овај има према трећем лицу (купцу-инвеститору). Комитент (продавац-произвођач) цедира своја потраживања уз пренос инструмента за наплату потраживања (мјеница, акредитив, гаранција трећег лица и сл.). Банка прихвата цесију потраживања и исплаћује номиналну вриједност пренесених потраживања продавцу, као свом комитенту, уз одбитак есконтне камате, провизије и трошкова везаних за тај посао. При томе, банка се обавезује да ће сносити ризик наплате цедираних потраживања, односно да неће тражити регресирање

⁸³ Форфетинг енг. *forfeiting* означава куповину потраживања извозника према иностранству без права регреса према продавцу у случају немогућности наплате о доспијећу. Инструменти форфетирања су акцептиране и авалиране мјенице које су издали кредитно способни купци уз клаузулу "без права регреса". Извор: www.wmd.hr/rjecnik-rojmovi-f

ненаплаћених потраживања од свог комитента (продавца-произвођача).

Главни учесници у послу форфетирања су: (1) домаћи извозник (продавац-произвођач), (2) инострани увозник, (3) банка (форфетер). Међутим, поред њих, у овом послу, најчешће учествује и (4) увозникова банка, преко које се обавља финансијско-пословна трансакција. Такође, између домаћег извозника и банке (форфетера) може бити укључена и нека посредничка банка чије се сједиште налази у иностранству.

Форфетинг аранжмани омогућавају малим и средњим предузећима да дођу до финансијских средстава, што практично значи да продају банци свој комерцијални кредит, а банка им исплаћује преузета потраживања и на тај начин кредитира купца (инвеститора). Банка наплаћује цедирана потраживања о роковима доспијећа уз помоћ пренесених инструмената обезбјеђења плаћања. Односно, враћа раније дату (исплаћену) готовину продавцу. Треба имати у виду, да су цедирана потраживања већа од дате готовине за износ есконтне камате, провизије и трошкова, и ова разлика представља приход банке. За уговор о форфетингу је веома значајан *бонитет купца* од кога се наплаћује потраживање, односно степен ризика који преузима пословна банка, од чега зависи и висина есконтне камате.

Шема бр. 1. Финансијски токови форфетирања



У пословима форфетирања неопходно је, а како је приказано на шеми бр. 1.)⁸⁴, сачинити уговор о инструментима обезбјеђења плаћања и начина преноса потраживања. Извозник опреме, по предаји инструмената обезбјеђења, наплаћује од домаће банке готовину, док домаћа банка наплату инструмената врши од иностране банке.

⁸⁴ Извор: Проф. др Слободан Бараћ, Проф. др Будимир Стакић, Доц. др Марко Иваниш, Практикум за банкарство и финансије, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, 2003., стр. 548.

*Пренос потраживања у пословима форфетирања може бити у три облика:*⁸⁵ (1) пренос потраживања цесијом, (2) пренос потраживања документарним акредитивом, (3) форфетирање на основу откупа мјеница.

Пренос потраживања путем цесије је пренос потраживања са једног на другог повјериоца, односно класична замјена повјерилаца у којој пренесена потраживања у цјелости остају непромјењена. Ранији повјерилац је одговоран само за постојање потраживања које је предмет цесије, док није одговоран за његову наплату. Банка (форфетер) је одговорна за наплату цедираног потраживања.

Пренос потраживања документарним акредитивом представља један од најсигурнијих начина преноса потраживања. Суштина овог посла је у томе да пословна банка (форфетер) у тренутку доспјелости плаћања подноси акредитованој банци (или од ње овлашћеној банци) акредитивна документа на основу којих се доказује да су у потпуности испуњени услови за наплату потраживања. Ово практично значи да комитент преноси на банку (форфетера) акредитив како би на тај начин финансирао свој посао.

Форфетирање на основу откупа мјеница је у међународној банкарској пракси најчешћи облик у коме се спроводи поступак форфетирања. Међутим, у овом послу се могу појавити крупни проблеми у вези уношења у мјенично писмо (мјеницу) клаузуле "без

регреса".⁸⁶ Треба истаћи, да се у интерним публикацијама њемачких и швајцарских банака

⁸⁵ Извор: Проф. др Ненад Вуњак, Проф. др Љубомир Ковачевић, Банкарство (Банкарски менаџмент), "Пролетер" а.д. Бечеј, Економски факултет Суботица, 2006. стр. 530.

⁸⁶ Земље које су прихватиле Женевску конвенцију о мјеници унијеле су у своје национално законодавство одредбу према којој се трасант (издавалац) не може ослободити регресне одговорности у случају да не исплати мјеницу. Овакво рјешење је предвиђено и домицилним Законом о мјеници. Због постојања сличних одредби и у националним правима земаља које су прихватиле Женевску конвенцију о мјеници,

препоручује уношење у уговоре о форфетингу клаузуле "без регреса", са мјенично-правним дејством. Односно, клаузуле по којој се банка (форфетер) одриче права да поставља регресни захтјев трасанту у случају да потраживање остане ненаплаћено из било којих разлога.

Форфетинг је, као савремени и специфични облик финансирања, јако сличан факторингу. С правом се може рећи да су ова два посла, осим једне основне разлике, готово идентична. Наиме, форфетинг је откупљивање дугорочних потраживања по основу капиталних добара с роком отплате обично 5 година, а може бити од 6 мјесеци до 7 година. Најмања дозвољена висина трансакције у пословима форфетирања износи 50 хиљада долара, а максимална 10 милиона долара. Већи износи финансирају се путем конзорцијума. Основна разлика између ових послова је у томе, да ли се ради о краткорочном (факторинг), или дугорочном (форфетинг) финансирању продаје.

3. ФОРФЕТИНГ У ФУНКЦИЈИ ФИНАНСИРАЊА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЊА У БиХ И ЗЕМЉАМА У ОКРУЖЕЊУ

Форфетинг пословање је на самом почетку свога развоја, како на домицилном тржишту, тако и у свјетским оквирима. Иако постоји потенцијали простор за развој форфетинга, законска регулатива за овај вид пословања још увијек није регулисана, како у Босни и Херцеговини, тако ни у земљама у окружењу.

Највеће користи од форфетинг посла би могла имати мала и средња предузећа. Док се форфетингом за извозника кредитни посао претвара у готовину, догле се за увозника омогућује набавка робе, односно опреме, по кредитним условима на једноставнији и ефикаснији начин, него путем традиционалних банкарских инструмената. Због структуре извоза *Босне и Херцеговине, Србије и Црне Горе*, у којима је мало заступљена продаја робе, као што је опрема, са дужим роковима доспијећа од 6 мјесеци до 5 година. Форфетинг се као извор финансирања малих и средњих предузећа може спорадично користити у овом сегменту пословања.

Насупрот томе, у сегменту увоза опреме, и то посебно за мала и средња предузећа, овај инструмент би могао бити од велике користи и унијети значајне промјене. Мала и средња предузећа би могла, умјесто плаћања, добављачима понудити своје мјенице авалиране од стране домаћих банака, које нису у власништву страних оснивача, с тим што банка лакше одобрава авал него кредит. Добављачи би примљене мјенице могли уновчити одмах приликом испоруке и овај кредитни посао са свог аспекта третирају као готовину. Међутим, *проблем авала се доводи у питање* када је ријеч о комерцијалним банкама у Босни и Херцеговини. Наиме, страни капитал у

користи се мјеница англо-америчког права код које је дозвољено уношење клаузуле "без регреса" са мјенично-правним дејством, како према трасанту, тако и према индосанту.

банкама Републике Српске је заступљен са 87% укупног капитала, док је у Федерацији БиХ тај однос нешто нижи и износи око 81,9%. Самим тим, мала предузећа из Босне и Херцеговине, која би користила форфетинг као извор финансирања, а авалиране мјенице као инструмент обезбјеђења плаћања, знатно су у неповољнијем положају у односу на предузећа у развијеним земљама у којима су банке у већинском домаћем власништву. Ово је вјероватно и разлог што у Босни и Херцеговини тренутно не постоји ни једна агенција (банка или компанија) која се бави форфетинг пословањем.

У *Србији* се од 2008. године, поред факторинга, појавио и један релативно нови вид финансирања извозних кредита, а то је форфетинг. Једина агенција, која се за сада бави овом врстом финансирања извоза у Србији јесте "*Marvin faktors i forfeeters*",⁸⁷ а своје пословање базира на откупу будућих потраживања малих и средњих предузећа извозника. Агенција откупљује потраживања, која су праћена кредитним инструментима као што су: акредитив, мјеница, банкарска гаранција, са роком доспијећа од 180 дана до 5 година, без права регреса, чиме на себе преузима ризик наплате преузетих потраживања.

ЗАКЉУЧАК

Форфетинг је савремени и специфичан облик финансирања, малих и средњих предузећа, који је врло сличан факторингу, са основном разликом што се послови форфетинга одвијају на релацији земља – иностранство, и што представљају дугорочни облик финансирања продаје. Овај облик финансирања је добро развијен у земљама тржишне економије. Мала и средња предузећа у Босни и Херцеговини би могла имати велике користи од овог облика финансирања у сегменту увоза опреме из иностранства. Међутим, и поред тога, форфетинг као специфичан облик финансирања, није добио на значају у Босни и Херцеговини, као ни у земљама у окружењу.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Бараћ др Слободан, Стакић др Будимир, Иваниш др Марко, Практикум за банкарство и финансије, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, 2003.
- [2] Вуњак др Ненад, Ковачевић др Љубомир, Банкарство (Банкарски менаџмент), "Пролетер" а.д. Бечеј, Економски факултет Суботица, 2006.
- [3] Вуњак др Ненад: Финансијски менаџмент (Пословне финансије), "Пролетер" ад Бечеј, Економски факултет Суботица, "Унирекс" Подгорица, 2005.
- [4] Микеревић др Драган: Финансијски менаџмент, Економски факултет Бања Лука, ФИНРАР Бања Лука, 2001.
- [5] Тушевљак др Спасоје, Родић др Јован, Финансије предузећа, Consseco институт Београд-С.Сарајево, 2003.
- [6] www.wmd.hr/tjecnik-pojmovi
- [7] www.biznisnovine.com/cms
- [8] www.naslovi.net

⁸⁷ Извор: www.biznisnovine.com/cms

УЛОГА И ЗНАЧАЈ ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ У БАНКАРСКОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ

THE ROLE AND IMPORTANCE OF INTERNAL CONTROLS IN THE BANKING ORGANIZATION

Мр Иван Мировић,

Факултет пословне економије Бијељина

Мр Срђан Лалић,

Факултет пословне економије Бијељина

Резиме: Интерна контрола није само веома битна за вођење рачуноводствених и финансијски евиденција организације, она је исто тако, веома важна за управљање предузећем. Из тог разлога су сви од спољних ревизора до управе, борда директора, акционара, великих јавних компанија до државе заинтересовани за интерне контроле. Последње расправе на тему вођења корпорације су се усредсредиле на ефикасност интерних контрола, а професионални институти се налазе у процесу ажурирања својих стандарда о интерној контроли, како би се они што више ускладили са најновијим кретањима у тој области. Под системом интерне контроле подразумевају се политике, поступци и организација који су утврдили надлежни органи организације својим актима, а који имају за циљ да обезбједе ефикасно и стабилно пословање организације, заштиту њеног капитала, средстава њених пословних партнера и других повјерилаца, спречавање и откривање грешака и несавјесних и криминалних радњи у раду, тачност и потпуност рачуноводствених евиденција и благовремено састављање поузданих финансијских информација од значаја за управљање организацијом.

Кључне речи: Интерна контрола, интерна ревизија, кредитна институција, управни одбор, одбор за ревизију, надзорни одбор.

Abstract: Internal control is not only very important for maintaining accounting and financial records of the organization, it is also very important for management. For this reason all of the external auditor to management, board of directors, shareholders, public companies to the state with the internal control. The last discussion on the topic of keeping corporations are focused on the effectiveness of internal controls, and professional institutes are in the process of updating its standards on internal control, so they align more with the latest developments in the area. The system of internal

controls include the policies, procedures and organizations that are established by competent authorities of the organization in their regulations, which aim to provide efficient and stable operation, the protection of its capital assets of its business partners and other creditors, preventing and detecting errors and mindless and criminal actions in the work, accuracy and completeness of accounting records and timely preparation of reliable financial information relevant to the management of the organization.

Keywords: Internal control, internal audit, credit institution steering committee, audit committee, the supervisory board.

1. УВОД

Постоји више дефиниција интерне контроле. Најпознатије од њих дате су у Међународним стандардима ревизије, Стандардима интерне ревизије, као и COSO и дефиниција AICPA. Интерна контрола, према извјештају Committee of Sponsoring Organisations of Treadway Commission (COSO)⁸⁸ је процес установљен и спровођен од стране управног одбора предузећа, управе и другог особља, а циљ му је да обезбједи разумно увјерење везано за постизање циљева у следећим категоријама: ефикасност и успјешност пословања, поузданост финансијског извјештавања, сагласност са постојећим законима и прописима и заштита имовине. Амерички институт овлашћених јавних рачуновођа (American Institute of Certified Public Accountants-AICPA) дефинише интерну контролу као «Интерна контрола је процес који предузима управни одбор, менаџмент или други запослени – који је тако организован да обезбједи разумно увјерење у вези са постизањем циљева у следећим категоријама:

- a. Поузданост финансијског извјештавања,
- b. Ефективност и ефикасност операција,
- c. Усаглашеност са примјењивим законима и регулативама»

Разлог због кога компанија успоставља систем интерне контроле ја да се помоћу ње лакше постигну циљеви компаније попут успјешности пословања и профитабилности, те да се спријече губици ресурса због проневијере, или губици изазвани на неки други начин. Интерна контрола, такође, може помоћи да се осигура поуздано финансијско извјештавање, као и усклађеност са законима и прописима. Систем интерне контроле предузећа се састоји од специфичних политика и процедура, које су тако конструисане да управу пруже разумно увјерење да ће краткорочни и дугорочни циљеви, које она сматра битним за

⁸⁸ COSO је Комитет спонзорских организација Тредвеј комисије, који спонзорисао развоја америчког истраживања под насловом Интерна контрола-интегрисани оквир.

предузеће бити испуњени.⁸⁹ Три основне категорије циљева управе су: ефикасно пословање, финансијско извјештавање и усклађеност. Важни циљеви контроле операција, активности редовног пословања, су прецизне информације ради доношења интерних одлука и заштите средстава. Финансијске контроле су важне, јер управа има законску и професионалну одговорност да осигура да информације буду примљене поштено, да буду тачне и у складу са рачуноводственим стандардима. Свако у организацији је одговоран за интерну контролу: управа, управни одбор, интерни ревизори и друго особље. Извршни директор је најодговорнији и треба да преузме власт над системом интерне контроле, односно да води и даје смјернице вишим менаџерима.

Контроле могу бити превентивне (да се спријечи појава нежељених догађаја), детекторске (да се открију и санирају нежељене ствари, које су се догодиле) или инструктивне (да изазову или утичу на појаву жељеног догађаја). Појам система контроле је да је то интегрисани скуп компоненети активности контроле којима се организација служи да оствари своје циљеве и намјере⁹⁰. Контроле постоје и користе се да помогну руководству у остварењу њихових примарних циљева а то су:

- Релевантне, поуздане и вјеродостојне финансијске и пословне информације,
- Ефективно и ефикасно коришћење ресурса организације,
- Чување средстава организације,
- Усаглашеност са законима, прописима, етичким и пословним нормама и уговорима,
- Идентификовање изложености ризику и коришћење ефикасних стратегија за његово контролисање.⁹¹

2. СИСТЕМ ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ У БАНКАРСКОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ

Систем интерних контрола дефинише се као скуп процеса и поступака успостављених за:

- адекватну контролу ризика,
- праћење ефикасности и дјелотворности пословања кредитне институције,
- поузданост њених финансијских и осталих информација,
- усклађености са прописима, интерним актима, стандардима и кодексима.

Поред тога, сврха је система интерних контрола осигурање стабилности пословања кредитне

⁸⁹ Хејз Р. и други, «Принципи ревизије» СРП РС, Бања Лука, 2002, стр 209

⁹⁰ Првобитни стандарди интерне ревизије (The standards for the Professional Practice of Internal Auditing), 1978. Флорида, УСА

⁹¹ Lawrence B. Sawyer, Mortimer A. Dittenhofer, James H. Scheiner, Sawyer's Internal Auditing, The Institute of Internal Auditors, June 2003., p 64

институције. Иако су и раније постојале различите дефиниције система интерних контрола, искорак у погледу банака представљао је документ, који је усвојио Одбор европских банкарских супервизора (Committee of European Banking Supervisors-CEBS), односно Смјернице за примјену поступака надзора у склопу 2. стуба (CPO3-Application of the Supervisory Review Process under Pillar2, ревидирани документ из јуна 2005.) Овај документ, као и друге смјернице CEBS, има задатак да осигура конвергенцију праксе европских супервизора, што је од посебне важности приликом примјене базелских стандарда. У толико и регулатива држава, које су усвојиле ове стандарде слиједи ове смјернице. Сам документ је проширен те је укључивао и смјернице о општој примјени корпоративног управљања, те како оне утичу на процес процјене адекватности интерног капитала. Такође, садржи смјернице директно усмјерене на кредитне институције показујући шта надзорни органи очекују од институција према оквиру стуба 2. Ове смјернице наводе како се институција може ускладити са смјерницама о корпоративном управљању (Internal Governance-IG) и смјерницама о процесу процјене адекватности интерног капитала (ICAAP). Што се тиче смјерница, које се односе на корпоративно управљање и интерне контроле, битно је нагласити да институције морају минимално, успоставити следеће три примарне функције, како би имплементирале ефикасан и опсежан систем интерне контроле на свим подручјима институције, а то су :

- функцију контроле ризика,
- функцију усклађености,
- функцију интерне ревизије.⁹²

Функције интерне контроле морају бити независне од пословних линија, које прате и контролишу. Функције морају бити организационо међусобно независне, будући да извршавају различите функције. Линије извјештавања морају ићи директно од горе поменутих функција до надзорног одбора и управе.

Контролна функција може се сматрати независном, ако су испуњени следећи услови:

- Особље контролне функције не извршава никакве задатке који спадају о оквир активности које контролна функција мора пратити и контролисати,
- Контролна функција је организационо одвојена од активности, које мора пратити и контролисати. Менаџер контролне функције подређен је особи, која није одговорна за активности које се прате и контролишу.
- Менаџер контролне функције извјештава директно надзорни одбор и управу и/или

⁹² Роберт Солломун, Приручник за унутарњу ревизију и контролу у банкама «Интерна ревизија базирана на ризику», д.о.о Потекон, Загреб, 2010, стр 25

одбор за ревизију, те барем једном годишње присутвује састанцима тијела које извјештава.

- Награђивање особља контролне функције није повезано с провођењем активности које контролна функција мора пратити и контролисати.

Функција контроле ризика

Контрола ризика захтијева прикладну контролну структуру што значи да мора укључити утврђивање контролних политика и процедура, као и верификацију усклађености с контролним политикама и процедурама. Контролне активности треба дефинисати на сваком пословном нивоу. Функција контроле ризика дизајнирана је да обрађује ризике, које институција идентификује у свом процесу процјене ризика. У великим сложеним и софистицираним институцијама, функцију контроле ризика треба успоставити да прати све важне ризике, којима је институција изложена.

Функција усклађености

Функција усклађености је углавном инструмент управе. Њен основни задатак је извјештавање о било каквом одступању, потврђеном или потенцијалном од релевантних закона, регулатива, кодекса и стандарда, директора релевантне пословне линије и управе. У случају озбиљних повреда правила, функција усклађености, мора такође да извјести и надзорни одбор. Управа мора бити у потпуности у току, што се тиче постојећих и предложених закона, регулатива, кодекса, и стандарда релевантних за институцију. Функција усклађености може помоћи управи да се постигне тај циљ. На примјер, може процијенити могући утицај било каквих промјена у правном окружењу на пословање институције, има улогу верификовања, да су нови производи и процедуре у складу са текућим и будућим законским окружењем. Одговорност је надзорног одбора и управе, да осигурају да функција усклађености има и додатне ресурсе на располагању у смислу квалификованог и искусног особља, те довољан број запослених радника.

Функција интерне ревизије

- мора процијенити адекватност оквира интерних контрола институције и извјештавати о својима налазима, укључујући и функције контроле ризика и усклађености када су оне одвојене,
- мора имати директан приступ релевантној документацији и информацијама о свим пословним линијама,
- мора вредновати усклађеност свих активности и одјељења са политикама и процедурама,
- мора процијенити јесу ли постојеће политике и процедуре и даље адекватне,

Као и код осталих контролних функција, одговорност је надзорног одбора и управе да обезбиде да функција интерне ревизије, има увијек на располагању квалификовано и искусно особље, као и довољан број радника. Оно што је битно нагласити, јесте, да у институцији морају постојати ефикасни и поздани системи информисања који, покривају све значајне активности. Информације се обично добијају путем електронских и неелектронских записа. Институције морају бити свјесне организационих захтјева и захтјева интерне контроле, који се односе на обраду информација у електронском облику те неопходност постојања активних трагова за ревизију. Непоуздане или нетачне информације добијене од лоше дизајнираних и лоше контролисаних система могу негативно утицати на процес одлучивања. Информациони системи, укључујући и оне који похрањују и користе податке у електронском облику, морају бити заштићени и сигурни, независно праћени и подржани адекватним аранжманима у случају непредвиђених околности.

Обављање послова сваке од контролних функција кредитна институција је дужна уредити интерним актом, а он мора минимално садржавати:

- циљеве, обим и начин рада контролне функције,
- организацију и улогу контролне функције,
- положај контролне функције унутар кредитне институције и мјере за осигурање независности,
- овлаштења, одговорности и односе са осталим организационим дијеловима те међусобни однос са другим контролним функцијама,
- право приступа подацима и информацијама,
- дужности и одговорности особе одговорне за рад контролне функције као цјелине,
- систем извјештавања,

У погледу обављања послова контролних функција у односу на величину, врсту, обим и сложеност пословања, институција је дужна осигурати довољан број запослених особа за обављање послова сваке контролне функције. Ако кредитна институција, усљед свог обима, врсте и сложености пословања за обављање послова поједине кредитне функције распоређује већи број радника, мора именовати особу одговорну за рад контролне функције као цјелине и њеног замјеника. Именована особа одговорна за рад поједине контролне функције извјештава директно управу и надзорни одбор и/или ревизорски одбор, те најмање једном годишње учествује на сједницама тијела које извјештава. Обзиром, да банкарска индустрија последњих година биљежи значајне промјене, у смислу технолошких иновација, глобализација финансијских тржишта и сл, кредитна институција је дужна да редовно стручно оспособљава и образује особе које обављају

послове у склопу контролних функција. Свака контролна функција доноси свој план рада. Управа је у обавези, да осигура, да унутар кредитне институције периодично (најмање једном годишње) се идентификују и процијене ризици, којима је или којима може бити изложена, укључујући и ризике који произилазе из макроекономског окружења. Свака контролна функција је у обавези да донесе годишњи плана рада, базиран на документованој процјени ризика. Овај план рада уз претходну сагласност ревизорског и/или надзорног одбора, прихвата управа институције. Изузетак је годишњи план рада интерне ревизије који управа прихвата уз претходно мишљење ревизорског одбора и сагласност надзорног одбора.

У погледу садржаја ових планова, треба навести да се планом рада функције контроле ризика и функције праћења усклађености мора најмање обухватити:

- попис пословних подручја или ризика који ће се контролисати,
- организациони дијелови, односно пословни процеси, који ће бити обухваћени контролом и
- опис планираних метода и поступака контроле,

Додатно, свака контролна функција дужна је документовати методологију којом се користи у свом подручју рада.

3. ОБАВЕЗНИ ПОСЛОВИ КОНТРОЛНИХ ФУНКЦИЈА И ЊИХОВИ ИЗВЈЕШТАЈИ

У погледу обавеза, које се односе на поједине контролне функције, треба их познавати и разумјети њихове разлике. У оквиру функције контроле ризика мора се минимално осигурати обављање следећих послова.

1. анализе ризика, што укључује утврђивање и мјерење односно процјењивање, овладавање, праћење и извјештавање о ризицима којима је или којима би могла бити изложена у пословању
2. праћења свих значајнијих ризика којима је кредитна институција изложена
3. спровођења тестирања отпорности на стрес,
4. оцјена адекватности и документованости методологије за управљање ризицима,
5. анализе, праћења и извјештавања о адекватности интерног капитала институције и провјере стратегија и поступака оцјењивања потребног интерног капитала,
6. провјере ризика из макроекономског окружења,
7. израда и преиспитивање стратегије и политике управљања ризицима,
8. анализа ризика присутних код нових производа или тржишта,

9. извјештавања надзорног одбора и управе о управљању ризицима,
10. извјештавања надзорног одбора и управе о свом раду,

У оквиру функције праћења усклађености мора се минимално осигурати обављање следећих послова

1. утврђивања и процјене ризика усклађености коме је институција изложена или би могла бити изложена,
2. савјетовање управе и других одговорних особа о начину примјене релевантних закона, стандарда и правила укључујући и информисање о актуелностима из тих подручја,
3. процјена резултата које ће на пословање институција имати измјене релевантних прописа,
4. провјера усклађености нових производа или нових поступака са релевантним законима и прописима
5. послови савјетовања у дијелу припреме образовних програма везаних за усклађеност.

Поред наведене двије контролне функције, постоје и обавезе које се односе на интерну ревизију и које је кредитна институција дужна осигурати:

1. испитивање и вредновање адекватности и дјелотворности система интерних контрола,
2. оцјена примјене и дјелотворности поступака управљања ризиком и методологија за процјењивање ризика,
3. оцјена дјелотворности и поузданости функције праћења усклађености,
4. оцјена система обавјештавања управе и руководства,
5. оцјена исправности и поузданости система рачуноводствених евиденција и финансијских извјештаја,
6. оцјена стратегије и поступака процјењивања адекватности интерног капитала,
7. ревизија информационог система,
8. провјера поузданости система извјештавања те правовремености и тачности прописаних извјештаја,
9. оцјена начина заштите имовине,
10. оцјена система прикупљања и ваљаности информација које се јавно објављују
11. доношење осталих оцјена прописаних законом којим се уређују кредитне институције и на њему темељеној регулативи.
12. све остале послове потребне за остваривање циљева интерне ревизије.

Извјештаји контролних функција садрже минимално:

- незаконитост и непоштовање политика и поступака кредитне институције, ако су утврђене током обављања контролне функције

- недостатке и слабост у управљању ризицима, ако су утврђене током обављања контролне функције
- оцјену адекватности и дјелотворности система интерне контроле
- оцјене адекватности и резултата управљања ризицима, укључујући и информације о изложености ризицима
- приједлоге, препоруке и рокове за отклањање утврђених незаконитости и неправилности, те недостатака и слабости
- информације о статусу извршења приједлога и препорука за отклањање неправилности и незаконитости,
- провјера усклађености нових производа и нових поступака с прописима, интерним активама, стандардима и кодексима, те процјена њиховог утицаја на изложеност кредитне институције ризицима
- оцјена усклађености кредитне институције с прописима, интерним актима, стандардима и кодексима.

ЗАКЉУЧАК

Оно што треба нагласити, да није могуће организовати поједину контролну функцију унутар друге, што значи да свака од ових функција мора бити јасно утврђена и успостављена у радним процесима кредитне институције. Појам «функције» подразумијева послове, а не организационе јединице. Послови значе да их обавља једна или више особа у различитим организационим облицима који се могу налазити унутар прописаног оквира. Мање кредитне институције могу функцију/послове праћења усклађености организовати унутар неких постојећих организационих облика (нпр општи и правни послови, безбједоносни и сл.). Међутим, најбитније је осигурати независност и избјећи потенцијални сукоб интереса. Дефинисање и спречавање сукоба интереса у свакој појединој кредитној институцији, остаје обавеза институције, односно њене управе. Кредитне институције су од посебне важности за сваку економску заједницу, због своје улоге у економским токовима и привредном развоју. Ако се каже, да је примарни циљ банке увећати акционарску вриједност, онда је то и циљ интерне контроле. За разлику од осталих трговачких друштава, банке не располажу само капиталом својих власника - акционара, већ и капиталом који су им повјерили депоненти. Због тога је одговорност ове институције много већа, из чега произлази додатни циљ, а то је управљати повјереним средствима на опрезан и сигуран начин.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] COSO је Комитет спонзорских организација Тредвеј комисије, који спонзорисао развоја америчког истраживања под насловом Интерна контрола-интегрисани оквир.
- [2] Хејз Р. и други, «Принципи ревизије «СРР РС, Бања Лука, 2002, стр 209
- [3] Првобитни стандарди интерне ревизије (The standards for the Professional Practice of Internal Auditing), 1978. Флорида, УСА
- [4] Lawrence B. Sawyer, Mortimer A. Dittenhofer, James H. Scheiner, Sawyer's Internal Auditing, The Institute of Internal Auditors, June 2003., p 64
- [5] Роберт Соломун, Приручник за унутарњу ревизију и контролу у банкама. «Интерна ревизија базирана на ризику», д.о.о Потекон, Загреб, 2010, стр 25

ЗНАЧАЈ УГОВОРА О МЕЂУНАРОДНОЈ ПРОДАЈИ РОБЕ ЗА РАЗВОЈ МЕЂУНАРОДНОГ ПОСЛОВНОГ ПРАВА

THE SIGNIFICANCE OF THE CONTRACT ON INTERNATIONAL SALE OF GOODS FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE LAW

дипл. правник Јелена Дамјановић,
Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: Овај рад има за циљ да укаже на значај уговора о међународној продаји робе како за развој правне науке, тако и за правну праксу и самим тим за развој привреде земаља. Ради се о правном послу који чини срж развоја и економије и спољнотрговинске размјене.

Кључне речи: уговор, међународни, Бечка конвенција, права, обавезе.

Abstract: this paper has a goal to implicate on meaning of contract on international sale of goods, for the development of legal science and legal practice, and its significance for the economy of countries. It is a legal framework that it is a spinal core of development and foreign trade exchange.

Keywords: contract, international, Vienna convention, rights, obligations.

1. УВОД

Уговор о продаји је један од најважнијих уговора облигационог права што се посебно огледа у масовности закључења уговора о продаји, те широким регулисањем истог у Закону о облигационим односима, те постојањем бројних модалитета овог уговора.

Ширењем привреде и активности субјеката пословног права, дошло је до прелажења граница домаће земље и изван оквира националног права, те самим тим до широког задирања у иностране правне системе. У циљу избјегавања проблема изналажења мјеродавног права везано за закључење уговора, права и обавезе уговорних страна, раскида уговора, накнаде штете, уложили су се напори да се наведена питања регулишу на јединствен начин.

Стога ће се у овом раду највише пажње посветити једном од најзначајнијих извора међународне продаје робе тзв. Бечкој конвенцијом. Размотрићемо њен настанак подручје примјене, закључење уговора, обавезе продавца, обавезе купца, раскид уговора, искључење одговорности у случају више силе те *Incoterms* клаузуле.

2. ПОЈАМ УГОВОРА О МЕЂУНАРОДНОЈ ПРОДАЈИ РОБЕ И ПРАВНИ ИЗВОРИ

„Уговор о међународној куповини и продаји робе је такав привредно правни посао, којим се продавац обавезује да иностраном купцу испоручи одређену робу и да му омогући стицање права својине на тој роби, с тим да је циљ уговора да се изврши трансфер робе из земље гдје се налазила у моменту закључења у неку другу земљу, с друге стране купац се обавезује да плати одређену цену“⁹³

Када се раду међународној продаји, постоји велика активност унификације од стране Европске економске комисије УН, Међународне трговинске коморе и Комисије УН-а за међународно трговачко право (УНЦИТРАЛ), која је и изњедрила три најзначајније конвенције међу којима је најважнија Конвенција УН о уговорима у међународној продаји робе (1980) године или тзв. Бечка конвенција⁹⁴

3. БЕЧКА КОНВЕНЦИЈА ДОМЕН ПРИМЈЕНЕ

Бечка конвенција има подручје директне и индиректне примјене, односно, увијек се примјењује ако уговорне стране имају сједиште у државама које су потписнице конвенције, ндиректна примјена постоји онда када правила МПП-а (Међународног привредног права) упућују на право једне од држава уговорница.

Потребно је одредити сједиште (*place of bussines*) уколико има више сједишта узмеће се у обзир оно које је најтјешње повезано са уговором који се извршава, но уколико уговорна страна нема сједиште или се исти не може утврдити узмеће се у обзир њено редовно боравиште.

Домен примјене је у одређеној мјери ограничен те се не односи се на:

1. робе које су купљене за личну употребу и за потребе домаћинства,
2. продају робе на јавној лицитацији,
3. продају робе приликом поступка пљенидбе,

⁹³ Ђуровић, Р., *Међународно привредно право*, Савремена администрација, Београд, 2000. год., стр.249.

⁹⁴ Према Васиљевић, М., *Трговинско право*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд 2006. год.

4. продају вриједносних папира, хартија од вриједности и новца,
5. продају водених и ваздушних пловила,
6. продају електричне енергије,
7. на бартер уговоре,
8. у случајевима рефлексне штете,
9. у случају израде или производње одређене робе уколико није преузета обавеза набавке битног дијела материјала.

4. ЗАКЉУЧЕЊЕ УГОВОРА

Уговор о продаји се закључује сагласношћу изјављених воља уговорних страна, тј. путем понуде и прихвата понуде. Да би понуда била ваљана она мора имати одређена својства. Првенствено понуда мора бити учињена једном или одрђеном броју лица. „Конвенција УН прописује да приједлог упућен неодређеном броју лица сматраће се само као позив да се учини понуда, изузев ако лице које учини такав приједлог јасно не укаже супротно.“⁹⁵ Као што видимо, понуда јавности ће се сматрати позивом за учињење понуде уколико се не назначи супротно. Понуда мора да садржи битне и небитне елементе, битни елементи су назначење робе, количина робе и њена цијена. Конвенција прихвата рјешење по коме цијена може бити одређена, али и одредива уколико постоје елементи битни за њено одређивање, тј. наплатиће се цијена која је редовно наплаћивана у вријеме закључења уговора у редовном пословању и одређеној врсти трговине. Овакво рјешење је повољније за купца, јер цијена обично расте у односу на цијену у вријеме извршења уговора.

5. ОБАВЕЗЕ И ПРАВА ПРОДАВЦА ПРЕМА „БЕЧКОЈ КОНВЕНЦИЈИ“

Обавезе продавца у међународној продаји су да на начин предвиђен уговором испоручи робу односно преда документа и пренесе право својине на роби. Предаја ствари и испорука робе нису истовјетни појмови и самим тим производе различите правне посљедице. Предаја је низ физичких и правних радњи које доводе до низа значајних правних посљедица—уручење ствари купцу или документа пуем којих може да располаже робом. Испорука робе подразумијева све оне радње, које продавац мора да обави да омогући купцу да прими испоруку, нпр. да упакује робу, да издвоји робу зарад испоруке. Уколико се купац није појавио тј. одбио да прими испоруку и иако није дошло до предаје ствари, одговорност преузима купац иако се ствари налазе код продавца. „Испорука значи стављање купца у посед ствари која је предмет купопродаје“.⁹⁶

⁹⁵ Стојиљковић, В., *Међународно привредно право*, ИП Јустинијан, Београд, 2003. год., стр.151.

⁹⁶ *Ibid.* стр.159.

Права продавца регулисана конвенцијом се посебно односе на: право продавца за случај повреде уговора од стране купца и право продавца да раскине уговор. „По Конвенцији (чл. 61.), у случају да купац не испуни своје обавезе, продавац има сљедећа права :

- право да се захтијева испуњења уговора, тј. плаћање цијене и преузимање испоруке,
- право да се раскине уговор услед битне повреде уговора,
- право на накнаду штете,
- право на камату (чл. 78. Конвенције), или на продају у самопомоћи (чл.88. Конвенције)⁹⁷

Право продавац рада раскине уговор, постоји само и уколико дође до битне повреде уговора; у том у случају ће продавац упутити изјаву купцу, „Тешко је утврдити да ли повреда уговора представља битну повреду уговора. Зато продавац треба да фиксира додатни разумни рок за испуњење, како би дошло до испуњење, ни у додаатном року, наступила је битна повреда уговора, (чл. 61. 1. б. К онвенције). Исто, као и право купца, право продавца да раскине уговор временски је ограничено. Продавац губи право да раскине уговор, ако је купац платио цену у цијелости (чл. 64.2. Конвенције). У погледу услова који треба да се испуне разликују се :

1. задоцнело испуњење од стране купца,
2. остале повреде.“⁹⁸

6. ОБАВЕЗЕ И ПРАВА КУПЦА ПРЕМА „БЕЧКОЈ КОНВЕНЦИЈИ“

Обавезе купца су да плати цијену и да прими испоруку робе. Цијена се плаћа у мјесту и времену (року) онако како је предвиђено уговором. Уколико цијена није одређена уговором, примјениће се правила Конвенције. „Ако уговором цијена није одређена, а није ни одредива, иако не постоји у том погледу установљена пракса међу странама, Конвенција предвиђа стандард по коме у том случају уговорне стране прихватају да важи цијена, која је редовно наплаћивана у вријеме закључења уговора за исту врсту робе под идентичним околностима у истој врсти трговине. Ако уговором није друго предвиђено, цијена се плаћа у мјесту у ком продавац има своје сједиште“.⁹⁹ Купац је дужан да прими испоруку робе, уколико пропусти да изврши ову обавезу, наћи ће се у дужничкој доцњи. Он се може наћи и у повјерилачкој доцњи, ако би одбио да прими испоруку робе, нпр. уколико плати цијену робе, али одбија да је прими. Наведени примјер је риједак случај, обично је учесталија ситуација гдје одбија и да плати цијену и да прими испоруку робе. Права купца се углавном читавају приликом повреде уговора од стране продавца. Првенствено,

⁹⁷ *Ibid.* стр.172-173.

⁹⁸ *Ibid.* стр.173-174.

⁹⁹ *Ibid.* стр.173-174.

купац има право са захтијева испуњење уговора. Ово право се може реализовати само уколико је то могуће, уколико је то објективно немогуће купац ово право не може реализовати. Даље, купац има право да захтијева смањење цијене, и то у случајевима, када дође до испоруке робе, која је несаобразна, и уколико је исту несаобразност немогуће отклонити, а исто тако раскид уговора не би ишао купцу у прилог. Купац може пристати и на испоруку несаобразне робе, али уз смањење цијене. И напосљетку, купац има право на раскид уговора у три случаја: када дође до битне повреде уговора након истека разумног рока, када дође до антиципативне повреде уговора и уколико се ради о продаји у оброчима. У наведеним случајевима је небитно да ли је до повреде уговора дошло кривицом продавца или због настанка више силе.

7. ПРЕЛАЗАК РИЗИКА И ТРОШКОВА ПРЕМА INCOTERMS КЛАУЗУЛАМА

„ Међународни уговори о купопродаји роба често садрже стандардне скраћенице, којима је уређено мјесто испоруке и мјесто и време преласка ризика за пропаст или оштећење робе, као и осигурање робе у транспорту. Прихватајући те скраћенице уговорне стране инкорпоришу у свој уговор детаљна правила дефинисана скраћеницама“.¹⁰⁰ Заправо ради се о међународним трговинским терминима-*Incoterms*, клаузуле сачињене и објављене од стране Међународне привредне коморе у Паризу.

„Приликом ревизије коју је извршила Радна група МТК, предложено је да се трговински термини ради лакшег читања и разумевања, презентирају на нови начин. Одредбе су груписане у четири фундаментално различите категорије: почињу од једне одредбе по којој се роба ставља на располагање купцу у просторијама продавца („E“ одредба EXW, тј. франк о фабрика); слиједи група одредби „F“ типа, по којима је продавац дужан да испоручи робу превознику, кога је одредио купац „F“ одредбе (FCA, FAS, и FOB); онда слиједи група одредбе „C“ типа по којима је продавац дужан да уговори превоз, али без преузимања ризика од губљења или оштећења робе или накнадних трошкова насталих због догађаја након утовара и отпреме (CFR, CIF, CPT I CIP.) ; и коначно одредбе „D“ типа по којима је продавац дужан да сноси све трошкове и ризике за допрему робе у одређену земљу одређене (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP).¹⁰¹

¹⁰⁰ *Ibid.* стр. 182.

¹⁰¹ Ђуровић, Р., *Међународно привредно право*, Савремена администрација, Београд, 2000. год., стр. 295.

ЗАКЉУЧАК

Питање међународне продаје робе је веома сложено. Доношењем Бечке конвенције, успјела се извршити унификација правног регулисања међународног уговора о продаји.

Као што се видјело у раду, од самог појма међународне продаје, обавеза уговорних страна те накнада штете, унификација је била пријеко потребна јер се у међународној продаји појављују одређени проблеми који се иначе не јављају у домаћој продаји.

„Међународна продаја обично укључује транспорт робе преко мора. Често вријеме између слања робе од стране купца и њене испоруке продавцу игра велику улогу, јер повећава ризик од губитка робе. Као што мора бити закључен уговор о продаји, тако се морају закључити и уговори за превоз робе морем, осигурање робе док је на мору, царинење робе и набавка увозних и извозних дозвола“.¹⁰²

Уколико се продаја врши путем одложеног плаћања, проблем се јавља на који начин процијенити солвентност купца, те самим тим осигурати плаћање цијене. Проблеми се јављају и код осцилације вриједности валута и замјене новца, те би се одређени послови могли показати као непрофитабилни. На крају, и политичка нестабилност једне земље, и политика владе у погледу увоза и извоза може довести до тешкоћа у реализацији уговора.

Овакве и сличне проблеме је најбоље ријешити на једнообразан начин. Бечка конвенција је успјела у томе, јер ју је прихватио велики број земаља, захваљујући чему је увела ред у превазилажењу проблема у оквиру међународне продаје роба и добрим дијелом помирила домаћа законодавства.

Са све већим ширењем привреде и размјеном роба између земаља, можемо само очекивати њену ширу примјену и инкорпорисање у национална права осталих земаља.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Bradgate, R., White, F., *Commercial law*, Oxford University Press, New York, 2005.
- [2] Васиљевић, М., *Трговинско право*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд 2006. год.
- [3] Васиљевић М., Рајчевић, М., Поповић, В., *Уговори у привреди*, Правни факултет, Бања Лука, 2002. год.
- [4] Ђуровић, Р., *Међународно привредно право*, Савремена администрација, Београд, 2000. год.
- [5] Поповић, В., Вукадиновић, Р., *Међународно пословно право-Општи део*, Правни факултет у Бањој Луци, Центар за право Европске Уније у Крагујевцу, Бања Лука- Крагујевац, 2005. год.
- [6] Стојиљковић, В., *Међународно привредно право*, ИП Јустинијан, Београд, 2003. год.
- [7] Закон о облигационим односима, ЗОО.

¹⁰² Bradgate, R., White, F., *Commercial law*, Oxford University Press, New York, 2005. стр.238.

РАЧУНОВОДСТВО У ФУНКЦИЈИ ЕФИКАСНОГ РАЗВОЈА МАЛОГ БИЗНИСА У ТРГОВИНИ

ACCOUNTING IN FUNCTION OF EFFICIENT SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN COMMERCE

*Проф. др Никола Вукмировић,
Економски факултет Универзитета у Бањој Луци*

Резиме: У овом чланку презентоваће се растући значај малих предузећа у трговини и све већа улога рачуноводствених система у управљању њиховим развојем. Већина онога што је изнесено у вези са малим трговинским предузећима може се подједнако примјенити на сегменте у великим конгломератима. Два витална гесла за мала трговинска предузећа су рачуноводствено планирање и контрола. Задовољавање летимичним погледом на једногодишње рачуне за рјешавање финансијске дисциплине трговинских предузетника није довољно. Пажљиво се морају пратити свакодневне операције, користећи методе контроле и показатеља као што су: гранични приходи и расходи, break-even анализа, анализе губитака и добитака, те новчаних токова. Резултати могу бити кориштени за развијање будућег потенцијала бизниса средствима детаљног финансијског планирања и контроле извршења посебно за специјалне трговинске послове.

Кључне ријечи : рачуноводство за мали бизнис у трговини, специјални трговински послови, break-even анализа, гранични приходи и расходи.

Abstract: In this article, we will present the growing importance of small enterprises in trading and the the importance of the accounting systems in managing their development. Much of what has been noted here in relation to a small retailer applies equally to a large conglomerate. The two vital watchwords for the small retailer are planing and control. It is not satisfactory to be content with a cursory glance at the year-end accounts to solve the retailer's financial conscience and discipline. A keen eye must be kept on day-to-day operations, using the control methods outlined earlier, such as rations, marginal revenue and expenses, break-event analysis and cash flows. The results can be used to develop the future potential of business by means of sound and detailed financial planning and controlling the implementation especially for special trade jobs.

Key words: accounting for trade small business, special trade jobs, break-even analysis, marginal revenue and expenses.

1. УВОД

У структури укупног броја малих предузећа и самосталних трговинских радњи у Републици Српској у периоду 2006.-2010. године мала трговинска предузећа су имала учешће од 50, 2 до 50,4%.¹⁰³

Овако високо учешће малих трговинских предузећа и радњи може се образложити чињеницама да је за бављење трговинским пословима потребно знатно мање капитала, не примјењују се строги стандарди и процедуре пословања, а неки трговински послови су и знатно профитабилнији од производних послова (посебно специјални трговински послови). Поред доминантног бројног стања, за област малог бизниса у трговини карактеристично је често пропадање и отварање малих трговинских предузећа и радњи. Због тога је потребно квалитетно вођење рачуноводствене анализе ових послова како би се они што економичније обављали. Најчешће коришћени рачуноводствени инструменти за успјешно вођење малих трговинских послова су гранични финансијски показатељи, а посебно: приходи, трошкови, профит и слично.

2. КАРАКТЕРИСТИКЕ И РАЧУНОВОДСТВЕНИ ОБУХВАТ СПЕЦИЈАЛНИХ ТРГОВИНСКИХ ПОСЛОВА СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА КОМИСИОНЕ ПОСЛОВЕ

Под специјалним трговинским пословима најчешће се подразумевају: а) транзициони послови; б) компензациони послови; в) комисиони послови; г) заступнички послови; д) консигнациони послови; њ) партиципативни и слични послови.

Ови се послови по својој суштини, циљу, начину извршења и плаћања битно разликују од редовних послова куповине и продаје робе и услуга. Код редовних послова роба се креће у једном правцу (од продавца ка купцу), а новац у обрнутом правцу (од купца ка продавцу). Оваква кретања робе и новца нису карактеристична за специјалне послове. Основни разлог за њихово обављање је немогућност да се из било ког разлога обавља редовна купопродаја робе, као и могућност да се на тај начин оствари значајна зарада (по основу

¹⁰³ Извор: Републичка агенција за развој МСП

разлике у цијени и курсне разлике).¹⁰⁴ Најчешћи комисиони послови су продаја и куповина робе у своје име, а за туђи рачун.

Комисиона куповина обухвата куповину робе у име комисионара а за рачун комитента на основу закљученог уговора између њих. Комисиона куповина сматра се извршеном када је тек када је роба испоручена комитенту. Ради извршења комисионе куповине комитент најчешће даје комисиони аванс, било уплатом на жиро рачун, било отварањем акредитива. По извршеној комисионој куповини комисионар саставља *обрачун* који доставља (заједно са копијом насталих докумената) комитенту. Тај обрачун је у ствари калкулација набавке робе, а истовремено и фактура комисионара о извршеној услузи и набавци робе за рачун комитента.

Књижење комисионе куповине код комисионара битно се разликује од књижења код комитента. У ствари комисиона куповина је за комисионара специфичан посао, који се специфично и евидентира, а за комитента комисиона куповина робе је само посебан вид набавке робе, те је тако и књижи.

Код комисионе продаје комисионар продаје робу у своје име, али за рачун свог комитента. Значи, разлика између комисионе куповине и продаје је само у предмету послу комисионог уговора. Комитент уговором, између осталог одређује комисионару најнижу цијену по којој може да прода робу (лимит продајна цијена). По правилу, комисионар не гарантује комитенту да ће продаја бити успјешно обављена и да ће купац платити робу у року. Међутим, уколико све ово гарантује припада му и посебна провизија, тзв. *делкредере провизија* (тј. провизија за ризик).

Обавеза према комитенту не настаје у тренутку преузимања робе, већ у тренутку њене продаје или наплате. Послије извршене продаје комисионар саставља обрачун о комисионој продаји и доставља га комитенту, зарачунавајући му и своју редовну провизију, евентуално и делкредере провизију. Пошто је комисиона роба својина комитента све до тренутка њене продаје, комисионар мора у књиговодству да је евидентира на посебним рачунима (у оквиру ванбилансне евиденције).¹⁰⁵

3. РАЧУНОВОДСТВЕНА АНАЛИЗА НА БАЗИ ГРАНИЧНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ПОКАЗАТЕЉА

Основи циљ пословања сваког предузећа јесте остварење профита кроз обављање дјелатности ради које је и основано. За планирање профита као и оцјену пословања од великог је значаја анализа граничних вриједности – граничног прихода, граничног трошка и граничног профита. Ради илустрације примјера, дата је слиједећа табела у којој су обухваћене неке од могућих кретања граничних величина¹⁰⁶:

Као што се из табеле види претпоставка је да су гранични приходи константни, док се остале величине мијењају. Гранични профит је израчунат као разлика граничног прихода и граничног трошка. У том случају се може закључити да укупни приход представља збир претходног укупног профита и граничног профита датог обима активности, тојест:

$$ГП_n = ГД_n - ГТ_n$$

ГП_н - гранични профит

ГД_н - гранични приход

ГТ_н - гранични трошак

Разлог томе лежи у чињеници да је укупни величина (укупни профит – УП) увијек једнака збору претходних граничних величина, односно:

$$УП_3 = ГП_1 + ГП_2 + ГП_3$$

Код ситуације (а) је евидентно да гранични трошак расте. У условима константног прихода, овај случај ће довести до опадања граничног профита. Највећи могући профит у овој ситуацији се осварује при обиму пословања од седам, евентуално осам јединица (те јединице могу бити број радника или нешто друго). До тог обима укупни профит је био у порасту, а затим од те тачке почиње да опада. Предузетник који се налази у ситуацији сличној овој би требао да повећањем обима активности са минималног – пет на седам (или осам) повећа укупни профит са 30 на 36 јединица те за тог предузетника би се могло рећи да је добар уколико то и оствари.

Супротно томе, у ситуацији под (б) бољи би био обим производње преко седам или осам јединица. Уколико је предузетнику стало до запошљавања

Obim posl. ulaganja	Granični prihod	SITUACIJE											
		a			b			c			d		
		Granični trošak	Ukupni profit	Granični profit	Granični trošak	Ukupni profit	Granični profit	Granični trošak	Ukupni profit	Granični profit	Granični trošak	Ukupni profit	Granični profit
6	10	6	34	4	14	26	-4	8	32	2	12	28	-2
7	10	8	36	2	12	24	-2	8	34	2	12	26	-2
8	10	10	36	0	10	24	0	8	36	2	12	24	-2
9	10	12	34	-2	8	26	2	8	38	2	12	22	-2
10	10	14	30	-4	6	30	4	8	40	2	12	20	-2

¹⁰⁴ Вукмировић, Н., Специјална рачуноводства, Економски факултет Бања Лука и Дигиталер Приједор, 2011. год. стр. 62.

¹⁰⁵ Ибидем

¹⁰⁶ Примјер је преузет и прилагођен из: Вукмировић, Н., *Рачуноводствене методе и технике за предузетнички менаџмент*, ВПШ, Нови Сад, 2000. стр. 310-27

радника и експанзије онда треба да има обим од десет јединица; а ако му није до тога стало, оптимални обим би био почетни и најнижи, тј. обим од пет јединица. Међутим, предузетник, који ипак иде на улагања већа од пет је лош са аспекта профита. Разлог лежи у томе што се, уколико се иде на повећање активности, остварује пад профита све до тачке од седам јединица.

Код ситуације (ц) гранични приход је стално већи од граничног трошка и то увијек у истом износу. С обзиром на то, остварује се и увијек исти износ граничног профита док је укупни профит у перманентном порасту. Предузетник који је створио такве услове се сматра одличним, а оптимални обим је обим пословања од десет јединица, тј. максимално могући обим.

Ситуација (д) показује случај гдје су гранични приход и гранични трошак константне величине, као и у претходном случају, с тим да је гранични приход константно нижи од граничног трошка. Сходно томе, гранични профит је стално негативан док укупан профит стално опада. Предузетник у оваквој ситуацији је веома лош предузетник.

Код података у претходној табели се пошло од претпоставке да је гранични приход увијек исти.

Obim posl. ulag anja	Granični trošak	SITUACIJE											
		e		f			g			h			
		Granični prihod	Ukupni profit	Granični profit	Granični prihod	Ukupni profit	Granični profit	Granični prihod	Ukupni profit	Granični profit	Granični prihod	Ukupni profit	Granični profit
6	10	14	34	4	6	26	-4	8	28	-2	12	32	2
7	10	12	36	2	8	24	-2	8	26	-2	12	34	2
8	10	10	36	0	10	24	0	8	24	-2	12	36	2
9	10	8	34	-2	12	26	2	8	22	-2	12	38	2
10	10	6	30	-4	14	30	4	8	20	-2	12	40	2

У наредној табели биће обухваћени слични случајеви с том разликом да ће гранични трошак остати константан: У првој ситуацији имамо стално опадање граничног прихода, што за посљедицу има и опадање граничног профита. Док се не достигне обим од седам јединица гранични приход остаје изнад граничног трошка, док је супротно у случају да се прекорачи дати обим. Предузетник који би у овој ситуацији повећао обим пословања са пет на седам јединица би био добар предузетник.

Код наредног случаја је обрнуто, то јест гранични приход перманентно расте. То свакако условљава и пораст граничног профита те је са повећањем обима активности гранични профит све већи. С тога, предузетници заинтересовани за повећање обима активности одлучиће се за повећање броја запослених. Дакле, највећи могући обим је у овом случају и онај оптимални. Међутим, са аспекта профита оваква одлука би била лоша, односно одлука о повећању обима изнад пет јединица је лоша с обзиром да ће такво понашање у почетку довести до смањења укупног профита, док се не достигне обим од седам и више јединица.

Код последње двије ситуације имамо два екстремна случаја. У предзадњој ситуацији

гранични трошак је константно већи од граничног прихода. Профит у овом случају константно опада и предузећу се уопште не исплати повећавати обим пословања. Разлика између граничног прихода и граничног профита је у овом случају стално негативна што је карактеристично за веома лош начин пословања.

Подаци обухваћени у последњој ситуацији су супротни претходно описаним. Овакви резултати су специфични код одличног начина пословања. Гранични приход је константно већи од граничног трошка те се с обзиром на то константан гранични профит док је укупан профит у сталном порасту.

4. BREAK –EVEN ANALYSIS ПРЕДУЗЕТНИЧКИХ ПОДУХВАТА

Анализа преломне тачке представља саставни дио анализе приноса моћи предузећа и конзистентна је са анализом ризика остварења позитивног финансијског резултата. Њоме се покушава одредити граница рентабилности одређеног обима производње/продаје без укључивања у анализу трошкова пореза на добит. Праг рентабилности (доња тачка рентабилности) је тачка у којој се

приходи предузећа изједначавају са расходима, тако да је резултата пословања једнак нули (неутрални резултат пословања предузећа).¹⁰⁷

Да би се извршила анализа преломне тачке потребне су информације о:

- продајној цијени по јединици производа (Селлинг Прице – СП),
- нивоу фиксних трошкова (Фихед Цостс – ФЦ),
- варијабилним трошковима по јединици производње (Варијабиле Цостс -ВЦ).

Преломна тачка се израчунава на следећи начин:

$$\text{Преломна тачка (у физичким јединицама)} = \frac{\text{Укупни фиксни трошкови}}{\text{Продајна цијена по јединици} - \text{Варијабилни трошкови по јединици}}$$

$$\text{Преломна тачка (вриједносно у новцу)} = \frac{\text{Укупни фиксни трошкови}}{1 - \text{Варијабилни трошкови по јединици/Продајна цијена по јединици}}$$

¹⁰⁷Blake, D., Financial Market Analysis, John Wiley & Sons, 2000.p.56

Ова анализа посебно је погодна приликом доношења одлуке о започињању предузетничког подухвата, јер помаже приликом одређивања, која вриједност продаје новог производа мора бити да би се остварила рентабилност у пословању.

ЗАКЉУЧАК

Престанком рада великих производних и трговинских система у РС/БиХ дошло је до динамичног раста малих предузећа у области трговине. Велики број радника, који је остао без посла био је принуђен на покретање самосталног бизниса. Нова мала предузећа су најчешће оснивана у области трговине јер се најбрже долазило до потребних одобрења и захтијевало је најмање улагање. Динамичан раст малих предузећа нису пратила адекватна рјешења у области рачуноводствене и пореске регулативе, а и она која су донесена нису адекватно примјењивана и даље развијана.

У раду су презентоване само неке од рачуноводствених метода и анализа, које је неопходно примијенити у савременом трговинском предузетништву. Презентоване и сличне методе се успјешно примјењују за потребе малих предузећа и предузетника у трговини развијених земаља. Такве методе све више ће се користити и у Републици Српској и у Босни и Херцеговини па ће бити врло актуелно њихово даље истраживање ради прилагођавања потребама и условима пословања за наше прилике.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Стилиновић, Р., Продајне стратегије, Алтермедиа, Сарајево, 2010.
- [2] Карић, М., Предузетничко рачуноводство, Економски факултет Осиек, 2005.
- [3] Blake, D., Financial Market Analysis, John Wiley & Sons, 2000.
- [4] Ловрета, С. и други, Трговина – теорија и пракса, СА, Београд, 2001.
- [5] Вукмировић, Н., Специјална рачуноводства – моделирање рачуноводственог система у зависности од врсте дјелатности, Економски факултет Бања Лука, 2011.
- [6] Паниан, Ж., Интернет и мало предузетништво, Информатор, Загреб, 2001.
- [7] Шкарић – Јовановић, К. и Радовановић, Р., Финансијско рачуноводство, ЦИД Економског факултета у Београду, 2002.
- [8] Laudon, K. & Traver, C., E – Commerce, International Edition, Prentice Hall, 2007.
- [9] Закон о трговини, Službeni glasnik RS, br. 6/07

ОДРЕЂИВАЊЕ РЕГРЕСИОНЕ ЛИНИЈЕ – МАТРИЧНИ ПРИСТУП

FITTING A STRAIGHT LINE IN MATRIX TERMS

Данка В. Матић,
Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: На већини економских факултета, у оквиру предмета Статистика, изучава се метод најмањих квадрата, али се ријетко користи матрични приступ. Циљ овог рада је да укаже на предности употребе матрица у фитовању правих методом најмањих квадрата. Једна од великих предности је то што једном ријешен и записан проблем може да се примени на било који регресиони проблем без обзира колико термова има у регресионој једначини.

Кључне речи: регресија, метод најмањих квадрата, матрица

Abstract: In most Faculties of Economics, within the subject of Statistics, the students study the least squares method, but matrix approach is rarely used. The aim of this paper is to point out to the advantages of matrix in fitting a straight line using the least squares method. One of its advantages is that once the problem is written and solved in matrix terms the solution can be applied to any regression problem no matter how many terms there are in the regression equation.

Keywords: regression, the least squares method, matrix

1. УВОД

У пракси често желимо да утврдимо колико промјена вриједности једне промјењљиве утиче на промјену вриједности друге, тј. да утврдимо међусобну зависност двије или више промјењљивих. Нпр. желимо да утврдимо како промјена температуре ваздуха утиче на промјену температуре површине коловоза и сл. Дио статистике који се бави проналажењем статистичких веза међу појавама назива се **регресиона анализа**. Циљ регресионе анализе је да се одреди регресиони модел који најбоље описује везу између појава и да се на основу тог модела оцијене и предвиде вриједности зависне промјењљиве Y за одабране вриједности објашњавајуће промјењљиве X .

Проблем проналажења функције која најбоље апроксимира добијени скуп података назива се **фитовање криве** или **одређивање регресионе линије**. У стварности, између двије или више појава могуће је успоставити везе различитих облика, а један од најједноставнијих је линеарна веза о којој ћемо у овом раду и говорити. Који облик има веза између

двје појаве утврђује истраживач најчешће се користећи дијаграмом распршености, а затим, наравно, и провјером своје претпоставке кроз даљи рад.

Посматраћемо промјењљиве: Y која је случајна промјењљива и X која није случајна промјењљива и тражити њихову међусобну зависност. Метод који ћемо користити, метод најмањих квадрата, користи се када можемо да претпоставимо да је случајна варијација у независним промјењљивим толико мала у односу на оспег независне промјењљиве коју посматрамо да се може занемарити.

2. ЛИНЕАРНА РЕГРЕСИЈА; ОДРЕЂИВАЊЕ РЕГРЕСИОНЕ ЛИНИЈЕ МЕТОДОМ НАЈМАЊИХ КВАДРАТА

Претпоставимо да смо, за почетак, утврдили која промјењљива је зависна а која објашњавајућа и извукли случајан узорак, односно, експериментално дошли до одговарајућих парова података. Претпоставимо и да смо за дате парове података приказали одговарајући дијаграм распршености и на основу њега утврдили да постоји линеарна веза међу појавама. Сада можемо прећи на оцјењивање непознатих параметара β_0 и β_1 .

Претпоставићемо да регресиона линија промјењљиве Y у односу на промјењљиву X има облик

$$\beta_0 + \beta_1 X.$$

Линеарни модел који ћемо тада користити је облика:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \epsilon. \quad (1)$$

Ово је **линеарни модел првог реда**. $\beta_0 + \beta_1 X$ називамо **функцијом модела**, β_0 и β_1 су **параметри модела** а ϵ је прираштај за који нека индивидуална вриједност Y -на може пасти изван регресионе линије и представља случајни дио модела. Независна промјењљива X је контролисана, вриједности Y се могу мјерити, али се вриједности ϵ не могу мјерити. Промјењљива ϵ садржи у себи све остале промјењљиве које утичу на вриједности промјењљиве Y али нису обухваћене посматрањем. Нпр. на промјену температуре површине коловоза осим температуре ваздуха утичу и влажност ваздуха, заклоњеност коловоза крошњом дрвећа и сл. Све ове промјењљиве доводиће до случајних одступања од предвиђеног модела.

Када кажемо да је модел линеаран, односно да није линеаран, то се односи на линеарност, односно нелинеарност у параметрима. **Ред модела** је највиши степен независне промјењљиве у моделу. Модел за који се истраживач одлучи на почетку представља мишљење истраживача о ситуацији у једној фази истраживања и мора се промијенити, ако у каснијим фазама чињенице буду указивале против њега.

У једначини (1) β_0 , β_1 и ϵ су непознати параметри, ϵ је тешко одредити јер се мијења за сваку опсервацију Y , али су зато β_0 и β_1 фиксне вриједности и њихове

оцјене можемо добити испитујући све могуће случајеве за X и Y . Оцјене за β_0 и β_1 које ћемо добити методом најмањих квадрата означаваћемо са b_0 и b_1 . Предвиђену вриједност Y -на за дату вриједност X -а, када су b_0 и b_1 одређени, добијамо помоћу:

$$\hat{Y} = b_0 + b_1 X \quad (2).$$

Циљ је, дакле, одредити b_0 и b_1 . За њихово одређивање користимо метод најмањих квадрата. Претпоставимо да имамо доступно n парова података $(x_1, y_1), (x_2, y_2), \dots, (x_n, y_n)$.

Јасно је да постоји велики број правих које би могле добро апроксимирати дати скуп тачака, а метод најмањих квадрата омогућава да изаберемо ону која има најмањи збир квадрата одступања стварних вриједности од процијењених. Ова одступања називају се **резидуали** и представљају оцјену прираштаја за који нека индивидуална вриједност Y - на може пасти изван регресионе линије на нивоу скупа.

Користећи (1), за дати скуп тачака можемо записати:

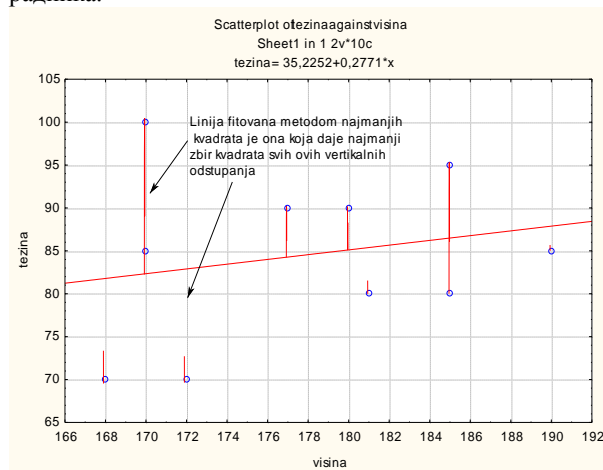
$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \epsilon_i, \quad i=1, 2, \dots, n. \quad (3)$$

Сума квадрата одступања вриједности од праве је :

$$S = \sum_{i=1}^n \epsilon_i^2 = \sum_{i=1}^n (Y_i - \beta_0 - \beta_1 X_i)^2.$$

S се још назива и **функција суме квадрата**. b_0 и b_1 бирамо тако да замијењене умјесто β_0 и β_1 дају најмању могућу вриједност за S .

На следећем графику је примјер у коме је успостављена веза између висине и тежине групе радника.



Дакле, тражимо минимум функције S . Диференцирајући S по β_0 и β_1 и изједначавајући ове парцијалне изводе са нулом, а затим замјењујући b_0 и b_1 умјесто β_0 и β_1 добијамо:

$$\sum_{i=1}^n (Y_i - b_0 - b_1 X_i) = 0$$

$$\sum_{i=1}^n X_i (Y_i - b_0 - b_1 X_i) = 0$$

што након сређивања постаје:

$$\begin{aligned} b_0 n + b_1 \sum_{i=1}^n X_i &= \sum_{i=1}^n Y_i \\ b_0 \sum_{i=1}^n X_i + b_1 \sum_{i=1}^n X_i^2 &= \sum_{i=1}^n X_i Y_i \end{aligned} \quad (4)$$

Једначине (4) називају се **нормалне једначине** и њиховим рјешавањем добијамо b_0 и b_1 .

За b_1 , нагиб фитоване праве, добијамо:

$$b_1 = \frac{\sum (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sum (X_i - \bar{X})^2}$$

док је b_0 , пресјек праве са y -осом, $b_0 = \bar{Y} - b_1 \bar{X}$.

2. МАТРИЧНИ ПРИСТУП

Видјели смо како се методом најмањих квадрата долази до регресионе једначине. Претходне формуле сада ћемо записати помоћу матрица.

Означимо са y вектор опсервација, са X матрицу независних промјењљивих, са β вектор параметара које треба процијенити и са ϵ вектор грешака. У матричном облику модел се сада може записати као:

$$Y = X\beta + \epsilon. \quad (5)$$

Нпр. ако је модел $Y = \beta_0 + \beta_1 X$ биће

$$\beta = \begin{bmatrix} \beta_0 \\ \beta_1 \end{bmatrix}, X = \begin{bmatrix} 1 & X_1 \\ 1 & X_2 \\ \vdots & \vdots \\ 1 & X_n \end{bmatrix} \text{ и } \epsilon = \begin{bmatrix} \epsilon_1 \\ \epsilon_2 \\ \vdots \\ \epsilon_n \end{bmatrix}$$

или ако је модел $Y = \beta_0 + \beta_1 X + \beta_{11} X^2 + \epsilon$ биће

$$\beta = \begin{bmatrix} \beta_0 \\ \beta_1 \\ \beta_{11} \end{bmatrix}, X = \begin{bmatrix} 1 & X_1 & X_1^2 \\ 1 & X_2 & X_2^2 \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ 1 & X_n & X_n^2 \end{bmatrix} \text{ и } \epsilon = \begin{bmatrix} \epsilon_1 \\ \epsilon_2 \\ \vdots \\ \epsilon_n \end{bmatrix}.$$

Примијетимо да је за модел праве

$$X'X = \begin{bmatrix} 1 & 1 & \dots & 1 \\ X_1 & X_2 & \dots & X_n \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} 1 & X_1 \\ 1 & X_2 \\ \vdots & \vdots \\ 1 & X_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} n & \sum X_i \\ \sum X_i & \sum X_i^2 \end{bmatrix}$$

$$X'Y = \begin{bmatrix} 1 & 1 & \dots & 1 \\ X_1 & X_2 & \dots & X_n \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \vdots \\ Y_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \sum Y_i \\ \sum X_i Y_i \end{bmatrix}. \quad (6)$$

Користећи (6) нормалне једначине се могу записати у матричном облику као:

$$X'X b = X'Y$$

гдје је $b = \begin{bmatrix} b_0 \\ b_1 \end{bmatrix}$.

Наравно, да би ова матрична једначина била једнозначно рјешива по b , матрица $X'X$ мора бити регуларна. У том случају рјешење је

$$b = (X'X)^{-1}X'Y,$$

гдје је $(X'X)^{-1} = \frac{1}{n \sum (x_i - \bar{x})^2} \begin{bmatrix} \sum x_i^2 & -\sum x_i \\ -\sum x_i & n \end{bmatrix}$.

Важно је напоменути да је у раду са матрицама добро одложити дијелење што је више могуће како би се избјегле грешке при заокруживању бројева.

ШТА СЕ ДЕШАВА КАДА ЈЕ МАТРИЦА $X'X$ СИНГУЛАРНА?

Ако је матрица $X'X$ сингуларна (неће имати инверзну матрицу), што се догађа због чињенице да су неке од нормалних једначина линеарне комбинације других, у том случају имаћемо мање једначина него непознатих и тада не постоји јединствено рјешење матричне једначине $X'Xb = X'Y$ осим ако се не додају неки посебни услови.

Како тада одређујемо регресиону линију?

Примјер:

Нека су дате различите тачке, све са истом X координатом X^* . Претпоставимо да треба фитовати праву помоћу ових података. Било која права облика $b_0 + b_1X$ која пролази кроз тачку (X^*, \mathcal{F}) ће минимизирати суму квадрата одступања $S = \sum_{i=1}^n (Y_i - \beta_0 - \beta_1 X_i)^2$, јер, за наше податке, $X_i = X^* = X$, па је

$$S = \sum_{i=1}^n (Y_i - \mathcal{F} + \mathcal{F} - \beta_0 - \beta_1 X)^2 = \sum (Y_i - \mathcal{F})^2 + \sum (\mathcal{F} - \beta_0 - \beta_1 X)^2$$

Израз $\sum (\mathcal{F} - \beta_0 - \beta_1 X)^2$ ће нестати уколико има вриједност нула па било која права облика $Y = b_0 + b_1X$ која пролази кроз тачку (X, \mathcal{F}) је права одређена методом најмањих квадрата. Дакле, рјешење постоји, али није јединствено.

У матричном облику, то изгледа овако:

$$X' = \begin{bmatrix} 1 & 1 & \dots & 1 \\ X_1 & X_1 & \dots & X_1 \end{bmatrix}, \quad X = \begin{bmatrix} 1 & X_1 \\ 1 & X_1 \\ \vdots & \vdots \\ 1 & X_1 \end{bmatrix} \text{ па је}$$

$$X'X = \begin{bmatrix} n & nX_1 \\ nX_1 & nX_1^2 \end{bmatrix}.$$

Јасно, детерминанта ове матрице је нула (јер су врсте линеарно зависне) па не можемо израчунати $(X'X)^{-1}$ тј. ни $b = (X'X)^{-1}X'Y$ се не може добити по овој формули.

Због сингуларност матрице $X'X$ β_0 и β_1 не могу се оцјенити јединствено. Нормалне једначине се и даље могу записати као $X'Xb = X'Y$, али оне неће имати јединствено рјешење. У нашем примјеру, нормалне једначине ће изгледати овако:

$$\begin{aligned} nb_0 + nX_1b_1 &= n\mathcal{F}, \\ nX_1b_0 + nX_1^2b_1 &= nX_1\mathcal{F} \end{aligned}$$

Одмах видимо да је друга једначина заправо прва помножена са X_1 па се може рећи да имамо само једну једначину. Из прве (једине) једначине добијамо да је $\mathcal{F} = b_0 + b_1X_1$, и тако добијамо бесконачно рјешења $(b_0, b_1) = (b_0, \frac{\mathcal{F}-b_0}{X_1})$ за било које b_0 .

Дакле, за b_0 можемо узети било коју вриједност коју желимо и наша нејединствена права добијена методом најмањих квадрата добија се спајањем тачака $(0, b_0)$ и (X_1, \mathcal{F}) . Овако одређена права имаће одсјечак на Y -оси b_0 и нагиб према позитивном дијелу X -осе $\frac{\mathcal{F}-b_0}{X_1}$.

ИЗРАЧУНАВАЊЕ СТАНДАРДНЕ ГРЕШКЕ РЕГРЕСИЈЕ КОРИСТЕЊИ МАТРИЦЕ

Нека је X_0 одабрана вриједност X -а. Предвиђена вриједност за Y за ову вриједност X -а је

$$\hat{Y}_0 = b_0 + b_1X_0.$$

Дефинишимо вектор X_0 као $X_0' = (1, X_0)$.

Сада се \hat{Y} може записати као:

$$\hat{Y}_0 = (1, X_0) \begin{bmatrix} b_0 \\ b_1 \end{bmatrix} = X_0' b = b' X_0.$$

Како је \hat{Y}_0 линеарна комбинација случајних промјењљивих b_0 и b_1 слиједи да је

$$V(\hat{Y}_0) = V(b_0) + 2X_0 \text{cov}(b_0, b_1) + X_0^2 V(b_1).$$

У матричној форми то се може записати овако:

$$\begin{aligned} V(\hat{Y}_0) &= [1, X_0] \begin{bmatrix} V(b_0) & \text{cov}(b_0, b_1) \\ \text{cov}(b_0, b_1) & V(b_1) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 \\ X_0 \end{bmatrix} \\ &= X_0' (X'X)^{-1} \sigma^2 X_0 = X_0' (X'X)^{-1} X_0 \sigma^2. \end{aligned}$$

ЗАКЉУЧАК

Видјели смо како се проблем фитовања праве методом најмањих квадрата може ријешити употребом матрица. Једна од највећих предности овог приступа је у томе што једном ријешен проблем може да се примјени на било који регресиони проблем без обзира колико термова има у регресионој једначини. Нпр. Ако желимо да фитујемо било који модел по параметрима $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3 \dots$ методом најмањих квадрата, потребна израчунавања су потпуно иста као и она за фитовање праве која укључује само два параметра β_0 и β_1 , само се мијења ред матрице и број степени слободе.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ловрић, М., Комић, Ј., Стевић, С.: Статистичка анализа, методи и примјене, Економски факултет Бања Лука, Бања Лука, 2006.,
- [2] Draper, N., Smith, H.: Applied Regression Analysis, A Wiley-Interscience Publication, New York, 1998.
- [3] Ravishanker, N., Dey, D.: A First Course In Linear Model Theory, Chapman&Hall/CRC, London, 2002.
- [4] Црвенковић-Лозанов, З.: Скрипта за студенте основних студија на ПМФ, Нови Сад

УТИЦАЈ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА НА КОНКУРЕНТНОСТ ЗЕМАЉА У РАЗВОЈУ

IMPACT OF THE TRANSACTIONAL COMPANIES ON COMPETITIVENESS OF DEVELOPING COUNTRIES

Мр Куртеш Синиша,

Економски факултет Бања Лука

Проф.др Горан Поповић,

Економски факултет Бања Лука

Резиме: У савременим условима привређивања, земље постају умногоме зависне од присутности транснационалних компанија у њиховим економијама. У економској теорији, стране директне инвестиције могу имати позитивне и негативне утицаје на богатство једне нације, али многи тврде да глобализација повећава ефикасност свјетског тржишта јер транснационалне компаније подстичу међународну подјелу рада, тако да земље се специјализују у производњи оних добара које имају компаративне и конкурентне предности. Будући да се већина међународне трговине и инвестиција одвија преко транснационалних компанија, ниједна земља се не може развијати као интегрални дио свјетске економије, а да не рачуна на њихово присуство у оквиру својих граница.

Кључне ријечи: транснационалне компаније, конкурентност, глобализација.

Abstract: Business and production globalization makes national economies and destinies of their communities to be increasingly interconnected. In traditional economic theory, foreign direct investments can, in principle, have a positive or negative impact on national welfare, but many argue that global production and competition increase efficiency of the global economy because transnational corporation encourage international labor division, so that countries become more specialized in producing goods that have a comparative advantage. Since most of the trade and a large part of the investments are undertaken by transnational corporations, no country can develop as an integral part of the world economy without attending to a substantial presence of transnational corporations within their borders.

1. УВОД

Једна од најважнијих карактеристика развоја међународне економије у другој половини двадесетог вијека јесте појава транснационалних компанија (ТНК) који су постали носиоци најзначајнијег обима промета роба и услуга у свјетској привреди. Оне се идентификују као носиоци глобализације двадесет првог вијека, који на основама економије обима, кориштења природних ресурса, посједовања знања и капитала те информатичке технологије остварују високе профите. Због њиховог великог утицаја на спољну трговину, имају далекосежне последице на конкурентност земље из које долазе, али и на земљу у коју долазе.

Многе земље су истовремено и земље домаћини и матичне земље за транснационалне компаније. По правилу у улози матичне земље су развијене земље, док су земље у развоју и неразвијене земље у наглашеној улози домаћина транснационалних компанијама. Међутим, у последње двије декаде примјетно је да су у растућој улози матичних земаља транснационалне компаније које долазе из земаља у развоју.

2. ДЕФИНИСАЊЕ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

Под појмом транснационалности подразумева се, у најширем смислу, преношење пословних активности изван граница матичне земље. За сваку компанију, која има свој погон у иностранству може се рећи да је транснационална компанија. Ово је веома широка дефиниција и зато би било прихватљиво под ТНК подразумевати сваку компанију која оствари минимум 100 милиона долара годишњег промета, има своје филијале у бар 6 земаља и 20% вредности своје имовине пренијете у иностранство.¹⁰⁸

Према UNCTAD-овој дефиницији, транснационалне компаније¹⁰⁹ се дефинишу као инкорпорирани¹¹⁰ или неинкорпорирани¹¹¹ предузећа која се састоје од матичног предузећа и његове стране филијале. Матично предузеће, има контролу над осталим предузећима ван матичне земље, обично посједујући извјестан удио у капиталу (контролни

¹⁰⁸ Ј.Козомара, *Спољнотрговинско пословање*, Економски факултет Београд, 2007., стр. 28

¹⁰⁹ Ваља правити разлику између транснационалних компанија и мултинационалних компанија (МНК) јер су ови називи веома слични и у литератури се често помињу. Мултинационална компанија се, у односу на ТНК, разликује по томе што се њено руководство налази у више земаља, значи не може се рећи само за једну земљу да је матична земља, односно, земља поријекла, већ је то већи број земаља. Типичан примјер МНК је фирма Royal Dutch Shell, холандско-енглеска компанија, којом се управља из два центра, двије земље.

¹¹⁰ Акционарска предузећа

¹¹¹ Компаније које нису организоване као акционарска друштва, односно сви остали облици предузећа

пакет акција). Контролни пакет акција износи 10% или више удјела у гласачкој моћи за инкорпорирано предузеће или његов еквивалент за неинкорпорирано предузеће, који обезбјеђује контролу над имовином¹¹².

Страна филијала ТНК је инкорпорирано или неинкорпорирано предузеће у иностранству у којима један инвеститор, који је резидент друге земље, посједује улог који му обезбјеђује трајне интересе у управљању тим предузећем (контролни пакет акција износи 10% или више удјела у гласачкој моћи за инкорпорирано предузеће или његов еквивалент за неинкорпорирано предузеће, који обезбјеђује контролу над имовином).¹¹³

По овој дефиницији у стране филијале спадају:

- Подружнице (кћери), које су инкорпорирана предузећа у земљи домаћину у коме други ентитет директно посједује више од пола гласачке моћи власника акција и има право да поставља и премијешта већину чланова администрације, менаџмента и надзорних тијела;
- Придružене компаније, које су инкорпорирана предузећа у земљи домаћину у које инвеститор посједује најмање 10% али не више од 50%, гласачке моћи власника акција;
- Огранци су такви облици страних филијала у иностранству, који су потпуно или заједничко власништво у земљи домаћину и за које мора бити испуњен један од ових услова:
 1. Постојање трајног постројења или канцеларије страног инвеститора,
 2. Постојање неинкорпорираног заједничког улагања између страног инвеститора и једне и више трећих страна,
 3. Власништво страног инвеститора над земљом и неопкретностима у земљи домаћину,
 4. Посједовање мобилне опреме коју страни инвеститор користи, у земљи домаћину, најмање годину дана.

3. МОТИВИ И РАЗЛОЗИ КРЕТАЊА ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

Савремене тенденције у свјетској привреди, а нарочито процеси интернационализације и интеграције, неминовно су резултовали са повећањем броја ТНК, као и опадањем значаја компоненте националности. Због тога се са правом може поставити питање шта то мотивише ТНК да оснивају своје погоне у иностранству?

Бројни су мотиви оснивања филијала ТНК у иностранству. Међутим, њиховим сагледавањем можемо их груписати у неколико главних, иако се сви мотиви, не могу тако једноставно обухватити.

¹¹² World Investment report, *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, 2008, стр. 295

¹¹³ Исто, стр. 295

Као основне, наводимо ширење тржишта, ниже трошкове производње, избјегавање антиitrustовских и антимонополских закона, избјегавње еколошких закона, валутни ризици итд. У последњим деценијама као основни разлози ширења ТНК приписују се процесима глобализације и интернационализације међународне производње и трговине. ТНК мисле и раде глобално. Одлука да се инвестира у иностранство све чешће није заснована на производњи за тржиште земље домаћина, већ је руковођена остварењем глобалне конкурентности. Посљедица тога је све већи степен извозне орјентације филијала ТНК.

Процеси глобализације иду на руку ових компанија, јер им отварају и утемељују пут, разни облици интеграција као и међународне институције задужене за регулисање међународних токова роба, услуга, капитала. Један од основних фактора, који детерминишу ширење ТНК јесте управо либерализација међународне трговине, која је посљедица дјеловања мултилатералних институција и великог броја интеграција.

Највеће ТНК играју кључну улогу у међународном производу, и у развијеним земљама и земљама у развоју. Данас, процјењује се да егзистира 79. 000 ТНК које контролишу око 790. 000 страних филијала у свијету. Њихова производања у континуитету расте, па тако њихова производња чини 11% свјетског БДП у 2007. години.¹¹⁴ У задње три године на 100 највећих ТНК отпада 10%, 16% и 12% респектабилно, стране активе, прихода и запослености од свих ТНК у свијету.

У исто вријеме, рапидан раст страних директних инвестиција у последњој декади праћена је структурним промјенама, које се крећу од производње ка услугама и то посебно у сектору телекомуникација, електроенергије и водопривреде. Начин либерализације и приватизације у касним 1980-тим и 1990-тим, посебно у инфраструктурним индустријама, имала је велики утицај на раст услуга у међународној економији. Без обзира на то, неке ТНК су традиционално важне индустрије које се укључују међу највећих 100 ТНК¹¹⁵.

4. УЧЕШЋЕ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У СВЈЕТСКОЈ ПРИВРЕДИ

Према процјенама UNCTAD-а, од 100 ТНК највећих у свијету рангираних по страног активности, приходима и запослености њих 85 долази из Тријаде (САД, Јапан и ЕУ), гдје су САД доминантне са 21 компанијом. Иначе, у 2006.

¹¹⁴ World Investment report, *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, 2008, стр. 9

¹¹⁵ У нафтној индустрији *Shell and Exxon* у последњих 15 година чине једним од највећих ТНК у свијету. У 1993. Години *General Electric* је био рангиран као пета ТНК у свијету, док су *Toyota* и *Ford* заузимале шесто и седмо мјесто, респектабилно, у 2006. години.

години од 100 топ компанија, 72 долазе из неколико земаља, из САД, Француске, Њемачке, В. Британије и Јапана. У последње вријеме међу њима појављују се и компаније из земаља у развоју и то двије из Републике Кореје, по једна из Хонг Конга (Кина), Малезије, Мексика и Сингапура¹¹⁶.

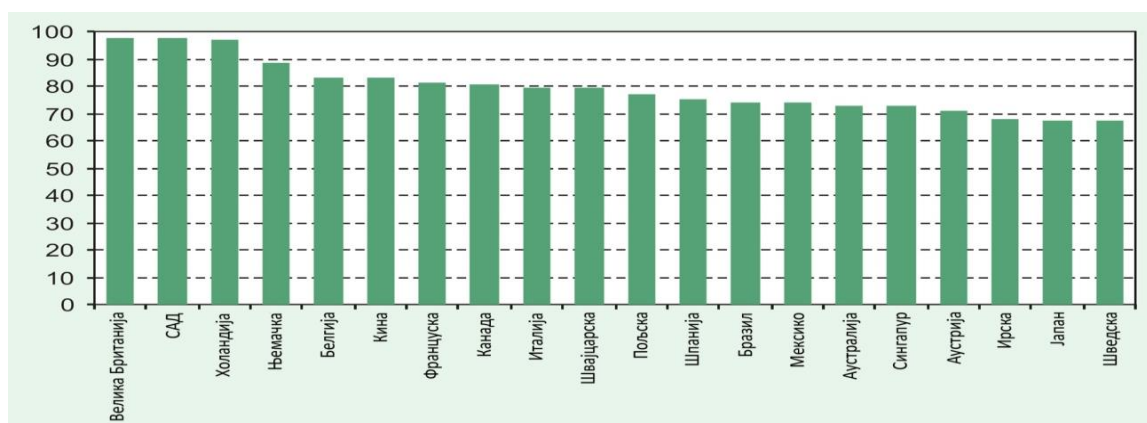
Детаљнији преглед 15 топ ТНК према броју њихових филијала у свијету дата је у следећој табели:

Табела бр. 1 – 15 највећих ТНК у свијету према броју филијала

Компанија	Земља	Број филијала у иностранству
Deutsche Post AG	Њемачка	111
Royal Dutch/Shell Group	Холандија, Велика Британија	98
Nestle SA	Швајцарска	96
Siemens AG	Њемачка	89
BASF AG	Њемачка	88
Procter & Gamble	САД	75
GlaxoSmithKline	Велика Британија	74
Linde	Њемачка	72
Bayer AG	Њемачка	71
Philips Electronics	Холандија	68
Total	Француска	66
IBM	САД	66
WPP Group PLC	Велика Британија	64
Roche Group	Швајцарска	62
Novartis	Швајцарска	62

Извор: World Investment report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD

Локације које су највише примамљиве за ТНК су В.Британија, САД, Холандија, Њемачка, Белгија и Кина. Детаљнији увид видјети у следећем графикаону:



Извор: World Investment report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD

Од земаља у развоју, занимљиво је примјетити да се Кина, Бразил, Мексико и Сингапур налазе међу првих 20 преферираних локација од стране највећих ТНК.

¹¹⁶ World Investment report, *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, 2008, стр. 28

Када су у питању транснационалне компаније из земаља у развоју, битно је нагласити да се у последњој декади све више појављују и учествују у свјетском друштвеном производу. Тако укупни производ 100 највећих ТНК у ЗУР износи око 570 милијарди \$ у 2006. години¹¹⁷.

У поређењу са ТНК из развијених земаља, ТНК из ЗУР посједују мањи број страних филијала- у просјеку 9 филијала у иностранству. Cemex (Мексико) има највећи број страних подружница, коју прате три компаније из електроиндустријског сектора. Величина ТНК из ЗУР по броју страних подружница дата је у следећој табели:

Табела бр. 2 – Највеће ТНК из земаља у развоју према броју филијала у иностранству

Корпорација	Матична земља	Број филијала у иностранству
Cemex	Мексико	35
Samsung Electronics Co.	Република Кореја	32
Flextronics International	Сингапур	30
LG Corporation	Република Кореја	24
Singtel	Сингапур	24
Acer	Тайван (Prov. of China)	23
Neptune Orient Lines	Сингапур	20
Hutchinson Whampoa	Хонг Конг, Кина	15
Lenovo Group	Кина	15
Grupo Bimbo SA	Мексико	14
Orient Overseas International	Хонг Конг, Кина	14
Hon Hai Precision Industries	Тайван (Prov. of China)	12
America Movil	Мексико	12
Sappi	Јужна Африка	12
Kia Motors	Република Кореја	11

Извор: World Investment report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD

¹¹⁷ Са страном активом у износу од 71 милијарду \$, *Hutchinson Whampoa* из Хонг Конга (Кина) је највећа ТНК од земаља у развоју. *Petronas* (Малезија), *Samsung Electronics* (Република Кореја), *Cemex* (Мексико), *Hyundai Motor* (Република Кореја) и *Singtel* (Сингапур) такође представљају по вредности стране активе највеће ТНК из ЗУР.

Најпривлачније локације за стране филијале од топ ТНК из земаља у развоју су Велика Британија и САД, као што је и случај са ТНК из развијених земаља. Кина је на трећем мјесту, затим Њемачка, Хонг Конг, Холандија и Бразил. Битно је запазити да ТНК из земаља у развоју углавном отварају своје филијале у регији из које долазе, осим Семех (Мексико) који има филијале у Азији, Западној Азији, Европи и Латинској Америци. Мексичке компаније своје активности углавном фокусирају у Латинској Америци, док Азијске компаније се фокусирају на Азију.

Што се тиче профитабилности највећих ТНК, мјерених према ROS¹¹⁸ истиче се фармацеутска индустрија иза које долазе телекомуникације, прехранбена индустрија итд. Преглед најпрофитабилнијих дјелатности ТНК дата је у следећој табели:

Табела бр. 3 – Профитабилност по индустријским секторима

Индустрија	ROS	Број улазака
Фармацеутска индустрија	16.1	7
Телекомуникације	13.2	6
Прехрамбена инд.	12.9	6
Електро и водо индустрија	10.6	9
Производња и дистрибуција плина	8.3	7
Електронски уређаји	6.5	7
Аутомобилска индустрија	4.4	9
Малопродаја и велепродаја	4.4	6
Све индустрије	10.8	85

Извор: World Investment report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD

5. УТИЦАЈ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА НА КОНКУРЕНТНОСТ ЗЕМАЉА У РАЗВОЈУ

Прегледом највећих ТНК у развијеним и земљама у развоју добијамо јасну слику о компанијама које највише учествују у стварању свјетског БДП. Видљиво је да се ТНК концентришу до размјера непознатих у прошлости, те да су тиме добиле нову међународну димензију из које није више искључена ниједна земља на свијету, развијена или неразвијена.

Пораст транснационалних послова и финансирања, без сумње представља једну од најзначајнијих структурних помјена у модерној економској историји. Способност државе-нације да контролише сопствени привредни систем долази у питање пред његовом концентрисаном моћи. Отуда се може поставити питање какав и колики утицај имају ТНК на конкурентност земље домаћина.

¹¹⁸ ROS представља пословни добитак који се добије када се стави у однос добит (прије камате и пореза) са укупним приходом

Утицај транснационалних компанија је свакако дуалан. Када је ријеч о земљи домаћину, ТНК могу да позитивно утичу на раст БДП на начин да повећавају извоз земље, број запослених, стварају додатну вриједност у производњи и услугама и слично. Извоз робе произведене у филијали ТНК у земљи домаћину има третман извоза земље домаћина.

У извозном производу ТНК могу учествовати и локалне (националне) фирме, као кооперанти и подиспоручиоци, уколико се локална индустрија може преоријентисати на производњу потребну овим компанијама. Оваквом стратегијом прилива комплементарних ТНК повећава се конкурентност извоза земље домаћина.

Позитивни ефекти транснационализације земље домаћина бројни су, а манифестују се кроз кориштење неискориштених ресурса, повећање запослености постојећих капацитета, раст запослености радне снаге и раст конкурентности и технолошког нивоа локалне индустрије која мора бити конкурентна да би задовољила критеријуме страног инвеститора.

Као доказ о позитивним ефектима ТНК у земљи домаћина наводимо следећу табелу (табела 4) из које се види укупни приход, додатна вриједност и инвестиције ових компанија по секторима за издвојене земље у развоју.

Ефекат ТНК на конкурентност земље домаћина већи је, уколико је већи радио додатне вриједности у самој производњи и услугама, као сектору који биљежи константан раст у последње двије деценије захваљујући приватизацији услуга у земљама у развоју. Приходи су генерално већи за 5 до 6 пута од додатне вриједности, иако је ово различито по секторима. У Литванији, Словачкој и Словенији у посматраним годинама створено је највише додатне вриједности у производњи у односу на остале посматране земље, па је и ефекат на БДП ових земаља највећи.

Такође, као позитивни ефекти уласка ТНК издвају се и улагања у инфраструктуру земље домаћина посебно у сектору услуга и то телекомуникација, електроснабјевања, аутопутева, жељезничке мреже, водоснабјевања и слично.

Као компаративне предности ТНК за земље у развоју можемо навести посједовање најновије технологије, која је повезана са улагањима у истраживања и развој. Посједовањем технологије, ове компаније обезбјеђују производњу уз минималне трошкове, што их чини конкурентним на свјетском тржишту. Такође, кроз свој дугогодишњи развој, ТНК су развиле сопствене управљачке моделе, које доприносе најефикаснијој организацијској форми приликом производње што директно утиче на повећање продуктивности.

Из тих разлога ове компаније су привлачне за све земље у развоју којима недостаје сопственог физичког и интелектуалног капитала, предузетништва, технолошког развоја,

иновативности, међународног искуства у пословању и слично.
Табела бр. 4 – Ефекти ТНК у земљи домаћина

стандарда истих. Из ових и у самом раду наведених разлога, потребно доносити политике, које могу привући ТНК како би исте подигле конкурентност земље.

Матична земља	Год.	Сектор	Приход	Додатна вриједност	Вриједност СДИ	Радио од прихода на вријед.СДИ	Радио од додатне вриједности на вријед. СДИ
Бугарска	2004	Укупно	17 861	3 000	10 108	1.8	0.3
		Пољопр.	156
		Производња	8 593	1 387	2 611	3.3	0.5
		Услуга	9 269	1 613	7 263	1.3	0.2
Кина	2004	Укупно	698 718	..	245 467	2.8	..
		Пољопр.	3 259	..	10 637	0.3	..
		Производња	676 445	..	163 645	4.1	..
		Услуга	19 014	..	71 185	0.3	..
Чешка	2005	Укупно	112 535	22 347	60 662	1.9	0.4
		Пољопр.	360	106	363	1.0	0.3
		Производња	56 768	11 404	23 112	2.5	0.5
		Услуга	55 407	10 836	37 188	1.5	0.3
Естонија	2004	Укупно	8 362	1 789	10 064	0.8	0.2
		Пољопр.	42	12	102	0.4	0.1
		Производња	3 130	796	1 686	1.9	0.5
		Услуга	5 190	980	8 250	0.6	0.1
Хонг Конг, Кина	2004	Укупно	232 772	45 760	453 060	0.5	0.1
		Производња	9 362	2 051	8 836	1.1	0.2
		Услуга	223 399	43 707	435 890	0.5	0.1
		Укупно	104 502	16 949	61 886	1.7	0.3
Мађарска	2005	Пољопр.	..	45	271	..	0.2
		Производња	56 583	11 525	22 847	2.5	0.5
		Услуга	47 919	5 379	31 116	1.5	0.2
		Укупно	8 380	1 648	4 529	1.9	0.4
Латвија	2004	Пољопр.	97
		Производња	1 402	420	534	2.6	0.8
		Услуга	6 978	1 228	3 382	2.1	0.4
		Укупно	14 008	2 444	8 211	1.7	0.3
Литванија	2005	Пољопр.	113
		Производња	6 957	1 289	3 250	2.1	0.4
		Услуга	7 051	1 155	4 847	1.5	0.2
		Укупно	39 864	7 354	25 818	1.5	0.3
Румунија	2005	Пољопр.	1 890
		производња	17 999	3 427	9 638	1.9	0.4
		Услуга	21 865	3 926	14 106	1.6	0.3
Сингапур	2002	Укупно	61 313	..	38 282	1.6	..
		Производњ	61 313	..	38 282	1.6	..
		Укупно	42 308	6 814	13 053	3.2	0.5
Словачка	2005	Пољопр.	138
		Производњ	26 719	4 605	5 235	5.1	0.9
		Услуга	15 589	2 209	7 680	2.0	0.3
Словенија	2005	Укупно	14 954	1 735	7 055	2.1	0.2
		Пољопр.	11	0	6	1.8	0.0
		Производњ	7 330	1 735	3 085	2.4	0.6
		Услуга	7 613	0	3 969	1.9	0.0

ЗАКЉУЧАК

Глобализација и све присутнији процеси интеграције у свијету допринијели су развоју транснационалних компанија, те данас чине незаобилазни фактор развоја већине земаља у свијету. Овај рад је управо имао за циљ да искаже утицај ових компанија на конкурентност земаља у развоју, јер су постале од виталног интереса за исте. Ово из разлога посједовања ТНК оних чинилаца због којих поједине земље и јесу у статусу земаља у развоју.

Транснационалне компаније су у последње двије декаде почеле улагати значајна финансијска средства у инфраструктурне пројекте земаља у развоју што је допринијело подизању животног

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ј.Козомара, *Спољнотрговинско пословање*, Економски факултет Београд, 2007.
- [2] Garelli, S., *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, IMD World Competitiveness Yearbook, Lausanne, Switzerland :International Institute for Menagment Development, 2002.
- [3] World Investment Report, *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, 2008.
- [4] World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneva, 2008.
- [5] World Investment Report, , "FDI from developing and transition economies: Implications for development", UNCTD, , New York and Geneve, 2006.

ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ПРОГНОЗЕ ПРОМЈЕНА ГЛОБАЛНЕ МОЋИ У МЕЂУНАРОДНИМ ОДНОСИМА ДО СРЕДИНЕ XXI ВИЈЕКА

GLOBALIZATION AND PROSPECTS OF THE CHANGES OF GLOBAL POWER IN THE INTERNATIONAL RELATIONSHIPS TILL THE MIDDLE OF XXI CENTURY

др Славиша Ковачевић,

Виши асистент на Економском факултету у Бањој
Луци

Резиме: Постоји општа сагласност, да је глобализација знатно утицала на привредни развој и међународне односе, као и на измјену положаја појединих земаља и региона у свијету. То и није случајно, када се има у виду да глобализација прожима све капиларе економског, политичког и друштвеног живота сваког појединца, државе и савременог свијета у цјелини.

Аналитичари свјетске привреде и актуелне свјетске кризе показују да је глобална економска криза имала ефекат тешке упале плућа за готово све водеће свјетске економије осим – кинеске. Кинеска привреда је, судећи по посљедњим анализама водећих економских аналитичара, само кихнула. Она ће постати највећа свјетска економска сила 2027. године, а не 2041, како се раније прогнозирао.

Свјетска економско-финансијска криза уздрмала је позицију САД у свијету, њену позицију лидера и хегемона који је диктирао правила игре свјетске трговине и другима постављао услове. Све чешће се поставља питање: каква је будућност САД и каква ће бити њен утицај на актуелне свјетске процесе глобализације и регионализације свјетске привреде и трговине у условима након кризе и са великим буџетским и трговинским дефицитом?

Кина је почетком 2010. године постала највећи свјетски извозник, а могла би постати и највећи увозник. Британски Институт за економска и друштвена истраживања прогнозира да би за десет година Кина могла да од САД „преотме” титулу „највеће привреде” на свијету. Ако се то стварно и догоди, биће то другачија слика свијета и дјеловања глобализације од оне коју познајемо, односно од оне у којој већ више од једног вијека доминирају САД.

Кључне ријечи: глобализација, свјетска трговина, развој, криза

Abstract: There is a general agreement that the globalization influenced greatly to the economic development and international relationships, as well as to

the change of the position of some countries and regions in the world. That is not accidental when it is taken into account that the globalization permeates all the capillaries of economic, political and social life of a single individual, state and modern world on the whole.

Analysts of the world economy and current world crises show that the global economic crises had an effect of serious pneumonia for almost all leading world economies except – Chinese. Chinese economy, according to the recent analyses of the leading economic analysts, only sneezed. It will become the greatest world economic power in 2027, and not in 2041, as it was predicted before.

World economic-financial crises dented the USA position in the world, its position of a leader and hegemonist who dictated the game rules of the world trade and stipulated the other ones. More; often the question rises: what's the future of the USA and what influence will it have to the current world processes of globalization and regionalization of the world economy and trade in the conditions after the crises and with the large budget and trade deficit.

China became the greatest world exporter at the beginning of 2010, and it could become the greatest importer as well. The British Institute for Economic and Social Research predicts that in ten years China could "take away" from the USA the title of the "largest economy" in the world. If that really happens, it will be the other picture of world and globalization activity than that one we know, i.e. that one the USA has been dominating in for more than a century.

Key words: globalization, world trade, development, crises.

1. УВОД

Нема сумње да је глобални развој једно од главних обиљежја нашег времена.

У свијету који је све више захваћен глобализацијом, извјесне земље – оне које обилују природним ресурсима, посебно нафтом и природним гасом – налазе се у повољнијем положају. Ношене таласом глобалног развоја обogaђују се, а не морају се придржавати већине правила, која владају у глобалној економији и свјетској трговини. Актуелна глобална економско-финансијска криза има снажан утицај како на свјетски процес глобализације, тако и на цијели комплекс одвијања и развијања свјетске трговине. Свјетска економско-финансијска криза не показује кризу у глобализацији, већ кризу глобализације, кризу њеног концепта либерализма, тржишта и банкарско-финансијског система.

Евидентно је да је актуелна глобална финансијско-економска криза унијела нову димензију у међународне економско-политичке односе. Она је, практично, промијенила досадашњу представу о свијету у којем живимо.

Аналитичари свјетске привреде и актуелне свјетске кризе показују, да је глобална економска криза имала ефекат тешке упале плућа за готово све водеће свјетске економије осим – кинеске. Кинеска привреда

је, судећи по последњим анализама водећих економских аналитичара, само кихнула. Она ће постати највећа свјетска економска сила 2027. године, а не 2041, како се раније прогнозирао. Процјена водећих економиста финансијске организације „Голдман Сакс“ показује да је кинески БДП од 2001. до 2008. године увећан 3 пута, на 4.300 милијарди долара, што значи да је Кина сада по економској снази друга земља у свијету, иза САД.

У оквиру овог рада посебно ћу указати на следеће групе проблема:

1. Глобализација и привредни развој
2. Помјерање центара моћи у међународним односима
3. Опадање моћи САД и перманентно јачање моћи Кине
4. „БРИК“ – нови свјетски глобализујући фактор
5. Прогнозе промјена глобалне моћи у међународним односима до средине XXI вијека

раста довело је до повећања благостања становништва које се огледа кроз повећање бруто домаћег производа по становнику. У периоду 1950–2001. године, износило је 2,1% годишње према 0,5% у периоду 1820–1870, 1,3% у периоду 1870–1913. и 0,88% у периоду 1913–1950. У периоду 1500–1820. анализе показују да је била присутна стагнација у расту БДП. Пораст БДП по становнику у та три вијека износио је свега 0,05% годишње. Прираштај благостања у другој половини XX вијека био је чак 42 пута бржи него у периоду 1500–1820, а седмоструко бржи него у времену између 1820. и 1870. године¹¹⁹. То илустративно показују и подаци из табеле 1 о кретању привредног развоја за период од 1500. до 2007. године, а који су изражени у вриједности долара 1990. године према паритету куповне снаге и који се, без обзира на велики временски период, могу сматрати упоредивим.

Наведени подаци показују, да је свијет имао врло спори привредни развој у периоду 1500–1820. године. Према *Maddisonu*, човјечанство је између 1500. и 1820. године остварило повећање БДП по становнику за свега 18% – што представља мање од пола промила

Табела 1. Привредни развој свијета, 1500–2007.

Година	Свјетски бруто домаћи производ			Стопе раста (у % годишње)		
	Становништво (милиона)	Укупно (милиона) (USD)	По становнику (USD)	Становништво	Маса БДП	БДП/ становнику
1500.	438	248	566	-	-	-
1820.	1.042	695	667	0,26	0,32	0,05
1870.	1.272	1.112	875	0,69	1,68	0,98
1913.	1.791	2.732	1.525	0,77	2,11	1,33
1950.	2.524	5.329	2.111	0,42	1,19	0,76
1973.	3.916	16.024	4.091	0,71	4,79	4,05
1980.	4.436	20.048	4.520	1,76	3,25	1,43
2001.	6.149	37.194	6.049	1,55	2,99	1,39
2007.	6.602	65.820	10.000	-	-	-

Извор података: OECD, Historical Statistics, Paris, 2003. Подаци за 2007. годину: The World Factbook, Rank Order Population, 2007.

2. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ПРИВРЕДНИ РАЗВОЈ

Неоспорно је да је глобализација знатно утицала на привредни развој и међународне односе, као и на измјену положаја појединих земаља и региона у свијету.

„Преглед развоја свјетске привреде у дужем историјском периоду показује њен брз развој. То многи аутори приписују глобализацији. Чињеница је да се свијет у другој половини XX вијека развијао брже него икад у својој историји. Свјетски друштвени производ повећао се између 1950. и 1980. године за 4 пута (што даје годишњу стопу раста од 3,9%), према напретку који је остварен у периоду између 1820. и 1870. године, по стопи раста од 0,9% годишње и свега 0,3% годишње током претходна три вијека (1500–1820). Ово убрзање

годишње. Аграрна економија тадашњег времена, низак степен технолошких и других знања велики дио човјечанства остављали су на рубу сиромаштва и глади.

Евидентно је да између 1820. и 1870. године долази до значајних промјена раста свјетског БДП. Томе је знатно допринијела индустријска револуција у Енглеској. Она је омогућила да се у тих 50 година БДП по становнику свијета повећа за више од 200, што је двоструко више него у претходна три вијека. Такође, она је довела до специјализације производње, створила је нову енергетску основу, па се човјечанство полако приближавало и припремало за

¹¹⁹ Јованчевић, Р.: *Економски учинци глобализације и Европска унија*, Загреб, 2005, стр. 13–15.

структурне промјене – у којима су услужне дјелатности постале доминантне.

Економски аналитичари и историчари су показали да су се у другој половини XIX вијека (1870–1913) појавили први знакови глобализације, који су омогућили привредни развој. У том периоду БДП по становнику се повећао за пуних 650 USD, што је троструко више у односу на претходних 50 година.

Након Првог свјетског рата, услједила је велика свјетска економска криза (1929– 1937) и након тога Други свјетски рат, који је довео до нове економско-политичке подјеле свијета, те измјене положаја појединих земаља и региона свијета.

Дугорочан преглед темпа раста БНП по глави становника показује значајне промјене положаја појединих земаља и региона у свијету. То илуструју и подаци из табеле 2.

Подаци илуструју брз пораст дохотка по глави становника у Кини, Индији и другим азијским земљама и опадање у земљама централне Европе и Русије у периоду 1973–2001. г. У том периоду је евидентирано опадање и у Јапану, САД, Западној Европи, Африци и Латинској Америци.

Обим резерви стране валуте и злата за 20 највећих земаља у свијету за 2008. годину показују подаци из табеле 4.

3. ПОМЈЕРАЊЕ ЦЕНТРА МОЋИ У МЕЂУНАРОДНИМ ОДНОСИМА

Енглески дипломата и политичар Едвард Хејлет Кар је истицао да је моћ саставни дио сваког политичког поретка. „У прошлости сваки покушај стварања свјетског друштва имао је своју полазну основу у некој појединачној сили. У XIX вијеку је енглеска флота гарантовала не само имунитет од великих ратова, него је исто тако вршила одређену полицијску функцију на свјетским морима и нудила свима исту безбједност; лондонско тржиште новца етаблирало је заједнички монетарни стандард за цијели свијет; британска спољна трговина је осигуравала – иако не у савршеној форми – прихватање принципа слободне трговине а енглески је постао трговачки језик.”¹²⁰

То је својеврсна историјска чињеница. Полазећи од тога, ни садашња надмоћ САД која обликује свјетску економију није једном за увијек дата. Напротив!

Табела 2. Темпо раста БНП по глави становника, 1870–2001. г., у %

Региони и земље	1870–1913.	1913–1950.	1950–1973.	1973–2001.
Западна Европа	1.33	0.76	4.05	1.88
САД	1.82	1.61	2.45	1.86
Јапан	1.48	0.88	8.06	2.14
Централна и Источна Европа	1.39	0.60	3.81	0.68
Русија (СССР, ЗНД)	1.06	1.76	3.35	-0.96
Кина	0.10	-0.62	2.86	5.32
Индија	0.54	-0.22	1.40	3.01
Остале земље Азије	0.74	0.13	3.51	2.41
Латинска Америка	1.82	1.43	2.58	0.91
Африка	0.57	0.92	2.00	0.19
Свијет у цјелини	1.30	0.88	2.92	1.41

Извор: Maddison A. The World Economy: Historical Statistics, Paris; OECD, 2002, p. 263.

Статистички преглед 20 највећих земаља по БДП у 2008. години показује да Европска унија као цјелина има највећи БДП, а затим слиједи САД, Кина, Јапан и Индија. Посебно привлачи пажњу продор Кине и Индије међу прву петорку по висини БДП. Детаљнији преглед пружају подаци из табеле 3.

Кина је земља са далеко највећим резервама стране валуте и злата у свијету, а што јој даје могућност да се знатно лакше бори са свјетском кризом у односу на друге земље, а посебно на САД.

Евидентан је значајан успон Кине и њен све већи утицај на међународне економске и политичке односе. Са историјске тачке гледишта то и није ништа ново, већ само још један доказ да се центар свјетске економије периодично помјера.¹²¹

¹²⁰ Edward H. Carr: The Twenty Years' Crisis, New York, 1964, S. 232.

¹²¹ Paul Kennedy: The Rise and Fall of the Great Powers. New York 1987 (dt.: Aufstieg und Fall der großen Mächte, Frankfurt am Main, 2000).

Табела 3. Двадесет највећих по БДП – 2008. г.

Мјесто	Земље	ГДП (паритет куповне моћи)	Датум информације
1	Европска унија	USD 14, 940, 000, 000, 000	2008
2	САД	USD 4, 440, 000, 000, 000	2008
3	Кина	USD 7, 992, 000, 000, 000	2008
4	Јапан	USD 4, 340, 000, 000, 000	2008
5	Индија	USD 3, 304, 000, 000, 000	2008
6	Њемачка	USD 2, 925, 000, 000, 000	2008
7	Русија	USD 2, 271, 000, 000, 000	2008
8	Енглеска	USD 2, 236, 000, 000, 000	2008
9	Француска	USD 2, 133, 000, 000, 000	2008.
10	Бразил	USD 1, 998, 000, 000, 000	2008
11	Италија	USD 1, 827, 000, 000, 000	2008
12	Мексико	USD 1, 567, 000, 000, 000	2008
13	Шпанија	USD 1, 402, 000, 000, 000	2008
14	Јужна Кореја	USD 1, 338, 000, 000, 000	2008
15	Канада	USD 1, 303, 000, 000, 000	2008
16	Индонезија	USD 916, 700, 000, 000	2008
17	Турска	USD 903, 900, 000, 000	2008
18	Иран	USD 843, 700, 000, 000	2008
19	Аустралија	USD 802, 900, 000, 000	2008
20	Тајван	USD 713, 700, 000, 000	2008

Извор: www.cia.org

Табела 4. Двадесет највећих по резервама стране валуте и злата – 2008. г.

Мјесто	Земље	Резерве страних валута и злата	Датум информације
1	Кина	USD 1,955,000,000,000	31. децембар 2008.
2	Јапан	USD 1,011,000,000,000	31. децембар 2008.
3	Русија	USD 427,100,000,000	31. децембар 2008.
4	Тајван	USD 296,400,000,000	31. децембар 2008.
5	Индија	USD 254,000,000,000	31. децембар 2008.
6	Јужна Кореја	USD 201,200,000,000	31. децембар 2008.
7	Бразил	USD 193,800,000,000	31. децембар 2008.
8	Хонг Конг	USD 182,500,000,000	31. децембар 2008.
9	Сингапур	USD 174,200,000,000	31. децембар 2008.
10	Алжир	USD 143,500,000,000	31. децембар 2008.
11	Њемачка	USD 138,000,000,000	31. децембар 2008.
12	Тајланд	USD 111,000,000,000	31. децембар 2008.
13	Италија	USD 105,300,000,000	31. децембар 2008.
14	Француска	USD 102,900,000,000	31. децембар 2008.
15	Иран	USD 96,560,000,000	31. децембар 2008.
16	Мексико	USD 95,300,000,000	31. децембар 2008.
17	Либија	USD 92,510,000,000	31. децембар 2008.
18	Малезија	USD 91,210,000,000	31. децембар 2008.
19	САД	USD 77,650,000,000	31. децембар 2008.
20	Швајцарска	USD 74,070,000,000	31. децембар 2008.

Извор: www.cia.org

Од раног XIX вијека до Првог свјетског рата Велика Британија је била водећа економска и трговинска нација. У другој половини XX вијека САД и Њемачка постали су снажни ривали, а од почетка Првог свјетског рата, значи већ више од сто година – Америка је била најмоћнија сила свијета. Данас стојимо на прагу даљег помјерања центра свјетске моћи од Америке ка Азији.

Економска моћ је истовремено и политичка моћ, а међународно друштво је анархично, упркос свим својим институцијама, у коме појединачне нације покушавају да спроведу своје интересе. Познато је да водећа сила утврђује правила за свјетску економију и гарантује их, ако је потребно, и насиљем. „Додуше”, пише Оте, „помоћу овога одређена нација великим дијелом може да реализује своје сопствене интересе, али у једном легитимном поретку сви профитирају од стабилности створене на тај начин. Ако поредак бива толико разорен да се појављују осјетљива ривалства, онда су кризе вјероватне. Поједини амерички политиколози већ од осамдесетих година пропацирају правац истраживања, који проучава питања о томе како водећа сила има да организује свијет и шта се дешава онда када она ослаби у својој моћи. Наравно да се полази од тога, да увијек мора да постоји водећа сила и наравно да Америка захтијева ову водећу улогу за себе.”¹²²

У књизи „Рат и промјена у свјетској политици”¹²³ амерички економиста Роберт Гилпин објаснио је већ 1981. године шта се дешава када двије силе у исто вријеме врше притисак на свјетској позорници. Стара хегемонијална сила се навикла на хегемонијалну позицију и брани је са свим средствима. Она мора да потроши велики дио својих средстава, да би одржала доминантну позицију. Кроз то се губи економско и технолошко вођство. Овај процес смо могли да видимо, на примјер, када се Великој Британији измакла водећа улога након 1900. Још 1870. Енглеска је извозила трећину све робе произведене у свијету, 1910. су Њемачка и САД престигле Британску империју, чији се удио у свјетској производњи преполовио. Онда када је водећа нација све нескривеније спроводила своје сопствене интересе, онда се и легитимитет међународних правила све више доводио у питање. Тако нешто је још чешће случај, када доминантна сила слаби и када се нови ривали појављују на хоризонту.

Многи аналитичари предвиђају да ако се садашњи степен раста одржи чак и половином, да ће Кина најкасније до 2025. године, а вјероватно већ 2016. економски претећи САД.

Када је ријеч о структури и прерасподјели економско-политичке моћи у процесу глобализације савременог свијета, онда је увијек у питању власт и борба за власт. Савремени међуна-родни економски и политички односи су одраз те чињенице. Структура свијета из времена „хладног рата” и биполарног система битно се разликује од савременог свијета глобализације и американизације.

Крајем XX и на почетку XXI вијека настале су значајне нове околности и све израженије су се испољиле вишестране тенденције повезивања и

зближавања земаља и народа, односно тенденције рађања јединственог економског и информативног простора у планетарним оквирима, интензивне размјене знања, технологија, робе, услуга и информација. Ове тенденције обично се називају термином „глобализација”.

Бројни аутори истичу да је савремени свијет ступио у нову еру, али неравномјерно и противрјечно. На то је указао и познати економист и добитник Нобелове награде за економију 2001. године Американац Џозеф Стиглиц, као и многи други аутори разних профила.¹²⁴ Распадом Совјетског Савеза и биполарног система међународних односа, рушењем Берлинског зида и окончањем „хладног рата”, чинило се да је свијет ступио у нови систем међународних односа у којем ће се све израженије тенденције глобализације довести до свеопштег просперитета у интересу човјечанства у цјелини. Међутим, убрзо су се појавиле „узнемиравајуће тенденције” глобализације, праћене примјеном војне силе, ратовима и окупацијом суверених држава.¹²⁵ Професори Вукмирица и Шпирић, као и многи други аутори, подвлаче да су САД, за сада, једина свјетска суперсила која претендује на безусловно свјетско лидерство. Оне имају своје виђење савременог свијета и „нових реалности”, своју идеологију која се понекад назива „идеологијом глобализма”.

Не узимајући у обзир историјске различитости свијета, традиције и националне особености земаља које представљају другачије цивилизације од западних цивилизација, САД намећу своја „правила игре” и моделе, а њихов финансијско-економски глобализам почиње да прелази у војни глобализам са директном употребом војне силе. То се посебно исказало на примјеру војне интервенције у Ираку и Југославији. Такво схватање глобализма не унапређује, већ руши цивилизацијске вриједности савременог свијета.

Најзначајнија „нова реалност” на почетку XXI вијека је постојање само једне свјетске суперсиле – САД, и убрзано рађање нових свјетских економско-политичких суперсила: Европске уније, Кине, Русије, Индије и Бразила.

У економској литератури о односима „економских снага” између појединих земаља и региона могу се наћи различита поређења. Најчешће се пореди „велика тројка”, која се назива и тријадом: САД, Европска унија и Јапан. Међутим, у новије вријеме све више се међу постојеће, а нарочито перспективне „велике играче” на свјетској економско- политичкој сцени, наводе Кина, Русија, Индија и Бразил.

¹²² Макс Оте: *Слом долази – Нова свјетска економска криза и шта ви сада можете да учините*, Романов, Нови Сад, 2009, стр. 51.

¹²³ Robert Gilpin: *War and Change in World Politics*, New York, 1981.

¹²⁴ То је посебно нагласио и G. Ju Semigin у предговору руског превода књиге Џозефа Стиглица *Globalizacija: uznemiravajuće tendencije*, Moskva, 2003, str. 3–4.

¹²⁵ Вукмирица, В.; Шпирић, Н.: *Економска и монетарна интеграција Европе*, Бања Лука, 2005, стр. 16.

Табела 5. Укупни обим свјетског робног извоза (цијене 2000. године у млрд USD)

Земље и групе земаља	1900.	1950.	2000.	2007.
1. Цијели свијет	255,0	775,0	9.040,0	13.720,0
2. САД	33,5	328,0	1.070,0	1.140,0
3. Јапан	4,2	10,4	100,0	665,0
4. Њемачка	21,5	36,5	710,0	1.361,0
5. Француска	22,0	31,5	420,0	558,9
6. Велика Британија	38,5	66,0	400,0	415,6
7. Италија	8,5	16,5	365,0	474,8
8. Бразил	1,4	10,0	110,0	159,2
9. Кина	8,0	14,0	700,0	1.221,0
10. Индија	9,5	15,5	240,0	140,8
11. Индонезија	2,0	6,0	300,0	118,4
12. Русија	13,0	9,5	90,0	349,0
			1990-155,0	

Извор података: *Mirovaja ekonomika – Globalnije tendencije za 100 let*, Moskva, 2003, str. 596–597. Подаци за 2007. годину: The World Factbook, Rank Order – Export, 2007.

Када је ријеч о свјетској спољнотрговинској размјени у XX вијеку и на почетку XXI вијека, из прегледа кретања укупног обима свјетског робног извоза види се да је цијели свијет повећао извоз робе са 255 милијарди долара, у 1900. години, на 9.040 милијарди, у 2000. години, а што је повећање од преко 35 пута. Седам година касније, тачније 2007. године, вриједност извоза износила је 13.720 милијарди долара. Бројни подаци јасно илуструју доминацију развијених земаља у области свјетског извоза робе, а код свјетског извоза услуга још и више. Међутим, евидентна је не само велика доминација развијених земаља, већ и знатна престојавња односа снага и међу развијеним земљама, али и земљама у развоју.

Бројне анализе показују заостајање земаља источне Европе у области свјетског извоза робе, нарочито у периоду 1990–2000. године. Штавише, подаци показују да је извоз Русије у 1990. години износио око 155 милијарди долара, а 2000. године свега 90 милијарди долара, да би у 2007. години износио 349 милијарди долара. Кина показује импозантан напредак како у производњи, тако и у извозу робе. Кина је повећала извоз са свега 8 милијарди у 1990. години на 700 милијарди у 2000. години и на 1.221 милијарди долара у 2007. години.

Детаљнији преглед пружају подаци из табеле 5.

Регионално-географски преглед робног извоза показује доминацију развијених земаља и региона, а прије свега Сјеверне Америке и Западне Европе (ЕУ) и опадање учешћа Латинске Америке са 12,3% у 1948. години на 5,6% у 2002. години и Африке са 7,3% на 2,2%. Азијске земље, захваљујући превасходно Јапану и Кини, повећале су своје учешће у укупном свјетском робном извозу са 13,6 % у 1948. години на 25,8% у 2002. години.

Детаљнији преглед пружају подаци из табеле 6.

Крај XX и почетак XXI вијека карактеришу велике диспропорције и структурне промјене, као и престојавња између региона и земаља. САД су још крајем Првог, а нарочито крајем Другог свјетског рата постале доминантна економска снага, међутим оне никада нису биле толико супериорне у

свјетској привреди и међународним односима као што су биле на почетку XXI вијека. Не треба заборавити да су ранији биполарни међународни односи, у којима су доминирале САД и СССР, са распадом СССР постали униполарни. Биполарност је све израженија у поређењу и подјели земаља на развијене и неразвијене земље.

С друге стране, некад неразвијена Кина убрзано креће ка економском и војном свјетском врху земаља.

У свијету су присутне велике диспропорције како у економској, социјалној и културној развијености, историји, традицији, обичајима, боји коже, раси, нацијама и религијама, тако и демократичности друштвено-политичког и класно-социјалног уређења. Свијет креће у нове међународне односе утицаја и моћи. Он се помјера од једног ка више центара моћи.

Табела 6. Географски преглед свјетског робног извоза у периоду 1948–2000. г. у млрд долара и % од укупног извоза

	1948.	1953.	1963.	1973.	1983.	1993.	2002.
	Извоз (вриједност)						
Свијет	58,0	84,0	157,0	579,0	1.835,0	3.641,0	6,272
	Удио						
Свијет	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сјеверна Америка	27,3	24,2	19,3	16,9	15,4	16,8	15,1
Латинска Америка	12,3	10,5	7,0	4,7	5,8	4,4	5,6
Мексико	1,0	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,6
Бразил	2,0	1,8	0,9	1,1	1,2	1,1	1,0
Аргентина	2,8	1,3	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4
Западна Европа	31,5	34,9	41,4	45,4	38,9	43,7	42,4
Европска унија (15)						39,2	
Ц/Е Европа/Балтичке земље	6,0	8,1	11,0	9,1	9,5	2,9	5,0
Земље/ЗНД							
Ц/Е Европа							2,4
Руска Федерација							1,7
Африка	7,3	6,5	5,7	4,8	4,4	2,5	2,2
Блиски исток	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,4	3,9
Азија	13,6	13,1	12,4	14,9	19,1	26,3	25,8
Јапан	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	10,0	6,6
Кина	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,2
Индија	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8
Аустралија и Нови Зеланд	3,7	3,7	2,4	2,1	1,4	1,5	1,3
6 источноазијских трговаца ИТ	3,0	2,7	2,4	3,4	5,8	9,7	9,6
Чланице ГАТТ/WTO	60,4	68,7	72,8	81,8	76,0	89,5	94,6

Извор података: WTO (2001b); WTO (2003a). Према: Радован Ковачевић: *Савремене тенденције у светској привреди*. Београд, 2004. стр. 39.

4. ОПАДАЊЕ МОЋИ САД И ПЕРМАНЕНТНО ЈАЧАЊЕ МОЋИ КИНЕ

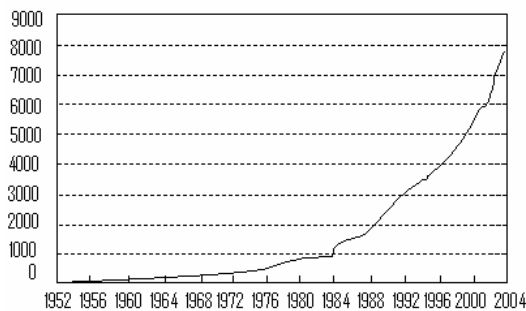
Битна карактеристика савремених међународних економских односа је перманентно слабљење САД и пораст Кине, а нарочито након снажне финансијско-економске кризе, почевши од 2007. године, која је букнула у САД и потресла и још увијек тресе цијели свијет.

САД су оптерећене многим проблемима које су саме произвеле разним ратовима, а и финансијским махинацијама. Савремени свијет, а нарочито САД, оптерећен је великим дуговима, као никад у ранијој историји.

Макс Оте пише, да „ако се постојећа кула дугова упореди са латиноамеричком дужничком кризом из раних осамдесетих година, онда изгледа јако наивно. Али упркос томе и за разлику од осамдесетих година, готово да и нема критичара који би упозоравали о могућности слома ове куле од карата. Неке ствари говоре о томе да они који су одговорни одбијају реалност, јер се налазе пред њом немоћни и без икаквог рјешења. Можда су заслијепљени чињеницом да је економски развој у посљедњих двадесет и пет година у многим својим аспектима текао релативно мирно. Азијска криза из 1997. године, Руска криза из 1998. као и различита дешавања у Латинској Америци додуше послали су знакове упозорења али су они ипак били – ако и само површно – брзо превладане и самим тим потиснуте из сјећања. Оно што актуелна задуживања чини још опаснијим јесте чињеница да је најбогатија и највећа економска нација свијета предводник и мотор глобалног задуживања.”¹²⁶

Перманентан раст дугова нарочито је евидентан у САД. Према подацима:

Графикон 1. Америка постаје највећи дужник на свијету - у милијардама долара (USD)



Извор: www.bea.gov/bea/dil.htm

Амерички економски аналитичари Бил Бонер и Алисон Вигин говоре о „империји дугова”. Тачно је да САД немају онакву доминацију коју су имале након Другог свјетског рата, када је ова земља стварала 40% свјетског БНП-а; ипак са њихових цијелих 25% свјетског БНП-а данас Сједињене Државе су још увијек главни економски играч на свијету. Код економских процеса у протекле двије деценије посебно је алармантно то да највећа и национална економија свијета усисава капитал као сунђер – и да га онда користи искључиво за потрошњу.

¹²⁶ Макс Оте: Исто, стр. 75–79.

Стварање дугова у САД функционише у три главна подручја: код државе, у иностранству и код приватних домаћинстава. Када саберемо све те дугове, видимо да су они у САД 2004. године досегли ниво задужења од 40 милиона долара (40.000 милијарди долара). То износи преко 443 % америчког годишњег БНП-а. Још 1957. године је ова квота лежала код 186%. Процијенјена укупна имовина Америке је око 50 милиона долара, а уз то и „стопа сопственог капитала” нације је у 2004. износила 20% – и од тада је она рапидно потонула. Исто тако, 2004. просјечна америчка породица подносила је терет дугова од 546.916 долара, а то је сума која у наредним генерацијама и када би постојала најбоља воља не може бити плаћена.

Нема сумње да је америчка економија зависна од стварања дугова као што је сваки наркоман зависан од узимања дрога. Када камате поново почну да расту, а било када то се мора десити, јер ово стање не може потрајати вјечно – економске активности у Сједињеним Државама морају осјетно да буду укочене. Дугови су се у међувремену попели на онај ниво на којем су били код латиноамеричких држава прије избијања дужничке кризе 1982. године.

Оно што је најопасније је галопирајуће задуживање америчких домаћинстава како у апсолутним тако и у релативним величинама. Приватни дугови 1957. године су чинили добрих 40% БНП-а, у међувремену они износе преко 105%. Од 1980. отплата дугова код приватних домаћинстава, порасла је са 11,12% на 13,75% расположивих прихода.

Након напада 11. септембра, Алан Гринспен, тадашњи шеф америчких државних финансија, у потпуности се окренуо машини за штампање новца Федералних резерви САД и тиме је ликвидношћу преплавио цијелу америчку привреду, а самим тиме и остатак свијета. Камате су се 2003. године спустиле са свога још и тада ниског нивоа на своју најнижу вриједност у протеклих 46 година.

Водећи свјетски економски експерти се слажу да је велики продор Кине у свјетску привреду и њен убрзан развој везан за реформе 1978. године, које је иницирао Денг Сјаопинг. Сви подаци показују да је Кина доживјела прави препород у свом економско-социјалном развоју и подстакла убрзани развој азијских економија, па и свјетске економије у цјелини. Кина је постала узор за развој многим земљама у развоју и за другачије поимање и функционисање глобализације. Савремена Кина је успјела да створи повољну климу за оснивање недржавних, приватних градских и сеоских предузећа и посебних економских зона које су постале права мјеста за улагање капитала моћних страних компанија. Сви подаци показују да је Кина доживјела прави препород у свом економско-социјалном развоју и подстакла убрзани развој азијских економија, па и свјетске економије у цјелини. Само су Јапан и Јужна Кореја остварили сличан успјех у дугом и брзом развоју у другој половини XX вијека. Кина се у свим анализама помиње као успјешан примјер дјеловања глобализације и као модел наглог привредног развоја постигнутог интерном либерализацијом и отвореношћу за страни капитал.

Економска политика кинеске владе за дужи временски период настојала је да одржи стопу раста БНП између 9 и 10% просјечно годишње. Својевремено је Азијска банка за развој (АБР)

указивала да је стопа раста кинеске привреде претјерано висока. Стручњаци АБР-а су препоручивали кинеској влади да ограничи економски успон, тако што ће додатно заштитити каматну политику, увећати обавезне резерве у комерцијалним банкама и ограничити раст курса домаће валуте према долару и јену.

Специфичност економског система Кине и успјех њене привреде је у томе што је успјела да створи повољну климу за оснивање недржавних, приватних градских и сеоских предузећа и посебних економских зона које су постале атрактивна мјеста за улагање капитала моћних страних компанија.

Некада се на Кину гледало као на тржиште са милијарду потрошача. Сада је она постала свјетска индустријска фабрика свијета чија је конкурентска снага измјенила општу комерцијалну панораму.

Амерички трговински дефицит са Кином износио је 103 милијарде долара у првој половини 2009. године. До краја 2009. године ова цифра ће се неумитно дуплирати. У ситуацији кад највећа земља у развоју, Кина, има у трговини с најбогатијом земљом свијета, Америком, огроман суфицит, постоје два тумачења америчко-кинеских економских односа. Према првом, двије привреде се толико прожимају да подсећају, упркос истовременом надметању, на спој сијамских близанаца, у којем је Кина, због јефтиније радне снаге, конкурентнија, посебно на тржишту робе широке потрошње, док су САД супериорније у високој технологији.

По другом тумачењу двије земље живе у „равнотежи страха од економског терора”. Као што су некад, у вријеме „хладног рата”, САД и Совјетски Савез живјели у равнотежи страха због могуће употребе великих нуклеарних арсенала, тако су сада америчко-кинески односи предодређени на стабилност због опасности од узajамног финансијског уништења. Творци ове теорије су несумњиво имали у виду да је Кина свој привредни развој, као и своју националну валуту јуан, везала за долар, а да САД, истовремено, свој државни буџет финансирају из кинеских девизних резерви (вриједних 1,5 билиона долара, односно 1.500 милијарди долара), чији је велики дио депонован у трезорима Федералних резерви САД.

Интереси су толико испреплетани, да двије земље или заједно напредују или заједно тону, слажу се стручњаци.

Није претјерано рећи да ће историја свијета наредне деценије великим дијелом зависити од америчко-кинеских односа. Како ће једина велесила – САД и нова сила на помолу – Кина успјети да поштују свака своју улогу, видјеће се веома брзо. Као и коме ће се привољети Русија, Бразил и Индија.

Неки аналитичари показују да ће „Кимерика” играти најважнију улогу у међународним економско-политичким односима у XXI вијеку.

Привлачи пажњу анализа односа САД и Кине и кованица „Кимерика” коју су сачинили двојица професора историчара, Најл Фергусон са Харварда и Морис Шиларик са Берлинског слободног универзитета. Они су Кимерику приказали као највећу економску силу данашњице и најмногољуднију земљу планете. Она није чланица Уједињених нација, премда заузима 13 одсто укупног Земљиног копна, у њој живи четвртина свих становника свијета, чини трећину свјетске економије у

глобалном привредном расту, доприноси са двије петине.

„Кимерика” – комбинација имена Кине и Америке али и асоцијација на Кимеру, митску звијер из грчке митологије са главом лава, тијелом козе и репом змије.

У сваком случају, однос између САД и Кине је „брак из рачуна”. Брак који је Америци омогућавао да троши више него што привређује, а Кини да, намирујући својом јефтином робом америчке потрошачке апетите и финансирајући њено задуживање да би Американци ту робу могли да купују уз помоћ јефтиних кредита, оствари огроман привредни успон и постане трећа економска сила свијета.

Салдо је амерички суфицит у трговини са Кином од 200 милијарди долара већ другу годину узастопно. Кинеске девизне резерве износе 2,3 билиона (хиљада милијарди) долара (од чега 800 милијарди у америчким државним обвезницама). За разлику од Јапана, који је дуго био амерички партнер број један, и чије резерве су ријетко прелазиле један одсто америчког бруто националног производа (БНП), кинеске су веће од 10 одсто.

„Кимерика” ће морати да прође кроз велика искушења. Американци прво морају да се одвикну зависности од јефтиног новца и да почну више да штеде, да мање троше а више извозе. Америка у овој симбиози дугорочно пролази лошије, али прилике су такве да ови сијамски близанци у овом тренутку не могу да се раздвоје. „Кинези су у доларској замци из које не могу да изађу”, констатују неки аналитичари. Чак и кад би хтјели да се ријеше америчких обвезница, не би имали коме да их продају.

Кина је захваљујући свом брзом развоју протеклих деценија и својим системом транзиције мање изложена актуелним потресима свјетске економско-финансијске кризе. Шта-више, она је не само локомотива развоја земаља Азије већ и свјетске привреде.

Многи аналитичари сматрају да ће Кина бити локомотива која ће економски раст у Азији, како се прогнозира, 2010. године повући до стопе веће од седам одсто. Америка се нада да ће баш њен извоз утолити глад тамошњих потрошача. Економска криза је на дневни ред ставила неопходност „уравнотежавања” економских односа, економски динамичног Истока и централне економије Запада: од Америке се тражи да више штеди а мање троши, а од Азије – обрнуто.

Главна карактеристика америчко-кинеских односа данас је међузависност која је нарасла у толикој мјери да неки аутори сматрају да двије земље чине „једну економију”. У међусобној подјели рада, Кина је постала америчка фабрика, док је Америка главна кинеска пијаци на којој продаје оно што производи. Кина је главни „банкар” Америке јер јој куповинама њених обвезница финансира растући буџетски дефицит, који ће ове године са преко 1,3 милијарде долара премашити десет одсто бруто друштвеног производа од 14,2 билиона долара.

Кинески БНП је, са 7,1 билион долара, већ достигао половину америчког, са тенденцијом даљег смањивања ове разлике. Са 1,4 билиона кинески извоз је већ надмашио амерички (1,3 билиона).

Нема сумње да су у праву сви они аналитичари који сматрају да САД и Кина, на генералном плану, имају проблем „етикете”, односно дилеме њихових односа: да ли су партнери, ривали или само конкуренти. Засад, на тој „етикети” су све три ствари, а очекује се да главни резултат посјете буде „прећутна погодба” и „међусобно стратешко увјеравање” да на глобалној сцени – гдје је амерички утицај на силазној, а кинески на узлазној путањи – неће сметати једна другој.

Нема сумње да глобализација представља искушење и за њене иницијаторе. Како и чиме ће лидери „класичних сила” реаговати на посртања њихових система не зависи само од њих, већ од мноштва измијењених међународних околности, међу којима је можда најупадљивија та да су се идеолошки супротстављене САД и Кина претвориле у економске „сијамске близанце”.

5. „БРИК” – НОВИ СВЈЕТСКИ ГЛОБАЛИЗУЈУЋИ ФАКТОР

Све чешће се у релевантној свјетској литератури истиче да ће земље: Бразил, Русија, Индија и Кина – имати све значајнију улогу у међународним економско-политичким односима. То и није случајно када се погледају релевантни фактори укупне снаге ових земаља. Земље групе БРИК већ сада имају веома јаке привреде, а у будућности ће постати кључни планетарни економски играчи, оцијенили су стручњаци америчке финансијске групе „Голдман Сакс”. Колико је снажан и брз њихов економски успон, најбоље говори податак да су те земље у протеклих десет година успјеле да више него удвоструче вриједност својих бруто домаћих производа (БДП). Улога Кине у глобалној економији је, према оцјени свих међународних организација, све већа, а најмногодљудија земља свијета, осим што је постала „највећа свјетска радионица”, постаје и кључни трговинско-финансијски партнер САД. Земље БРИК желе повећање своје улоге у ММФ-у, гдје већину квота сада контролишу најразвијеније западне државе. Чланице БРИК ће настојати да се споразум о реформи ММФ-а оствари најкасније до јануара 2011. године. Чланице БРИК настоје да ојачају улогу у глобалној привреди, имајући у виду да сада стварају око 15 одсто укупног свјетског бруто домаћег производа (БДП). Четири земље БРИК такође су у групи од седам највећих посједника свјетских девизних резерви. Оне су изразиле забринутост због економски стимулативних програма у развијеним земљама који би могли угрозити њихове резерве подстицањем инфлације.

Посебно је маркантан кинески успон. На пут велике обнове Кина је кренула прије три деценије, двије године послје Маове смрти, када је Денг Хсиапинг, недавно рехабилитовани лидер, први пут дозволио сељацима да дио својих производа задрже за себе. Објашњење да „није важно које је боје мачка ако лови мишеве” постало је свима знано и отворило пут смјелијим економским захватима. Почеле су да ничу прве „слободне економске зоне”, два система у једној земљи нису ником више изгледала немогуће, а тржишна либерализација постала је дио политичког програма Комунистичке партије...

Водећи западни економисти, који су дуго тврдили да кинески пројекат не може да успије, данас се посипају пепелом у чуду анализирајући импресивне бројке процвата циновске земље на Далеком истоку.

Бразил је данас девета економска сила на свијету и земља брзог развоја и препорода. О економском положају, развијености и снази земље илустративно показују најновији важни индикатори:

Површина земље	8.514.877 km ²
Становништво	191.480.630 (2009)
Насељеност	22 становника по km ²
БНД	1.980 милијарди
Пер цапита	10.100 долара (2005)
Инфлација	5 одсто
Незапосленост	7,2 одсто
Интернет	30 одсто
Телевизори	93,5 одсто
Мобилни	86 одсто
Фриџидер	90 одсто

За Бразил се данас каже да је „локомотива” економског развоја Јужне Америке. Та земља, са скоро 200 милиона житеља, контролише скоро 60 одсто капитала на „зеленом континенту”. О томе говори и податак да посљедњих година од 100 долара страних инвестиција у земље Јужне Америке, 80 иде у Бразил!

Томе највише кумује Кина, која се све више окреће Латинској Америци. У посљедњих пет година десило се нешто незамисливо. Кина је као највећи економски партнер Бразила потиснула чак и Америку, која је ту, као и у многим земљама континента, била неприкосновена. Кина улаже у бразилску индустрију, а нарочито у изворе нафте, које је бог у посљедње вријеме подарио земљи „кариока”. Ствари су доспјеле догле да Бразил, као земља групације БРИК (Бразил, Русија, Индија, Кина), све упорније тражи да се њени обрачуни плаћања са свијетом не обављају више у америчким доларима. „Не треба нам више долар”, изјавио је Лула да Силва недавно. „Апсурдно је да једна земља има монополску валуту коју штампа како она хоће.” У међувремену, Бразил све упорније тражи да му се да мјесто сталног члана савјета УН. У временима када су земље Латинске Америке грцале у дуговима и чекале да им ММФ помогне да се извуку из дужничке кризе, Бразил је 2009. године дао ММФ-у позајмицу од равно 10 милијарди долара и још ово: бразилски извоз у 2008. години износио је 200 милијарди долара, а увоз 176 милијарди. За земљу у развоју, каква је ова, то је изузетан успјех. О моћи и динамици бразилског напретка говори и чињеница да је та земља пребродила рецесију лакше него што је ико очекивао. Привредни раст у 2009. години биће на „позитивној нули”, али ће у идућој опет ићи на пет процената. Бразил свакако још није ријешао све своје економске проблеме. Још је много сиромашних у Бразилу, још његове градове окружују сиротињске фавеле, које живе у терору насиља и дроге. Али, у међувремену, у посљедњих пет година, захваљујући брзом економском развоју, око 20 милиона Бразилаца је

прешло ону вододијелницу која раздваја масу сиромашних од средње класе.

Повратак Русије као незаобилазног крупног играча на свјетску економско-политичку сцену је од посебног значаја за свеукупне међународне економско-политичке односе у свијету. Русија се вратила на велика врата сопственим снагама.

Русија више није полупаралисана држава каква је била још прије десет година. Русија наредних деценија треба да постане земља чија се добробит обезбјеђује не само сировинским, већ и интелектуалним ресурсима, најављујући да ће се политички систем усавршавати, али без форсиране модернизације механичким копирањем западних образаца демократије.

6. ПРОГНОЗЕ ПРОМЈЕНА ГЛОБАЛНЕ МОЋИ МЕЂУНАРОДНИМ ОДНОСИМА ДО СРЕДИНЕ XXI ВИЈЕКА

Постоје бројне прогнозе и сценарији кретања и промјена глобалне моћи у току XXI вијека. На овом мјесту указујемо само на неке од њих.

Прогнозе промјена глобалне моћи до 2016. године

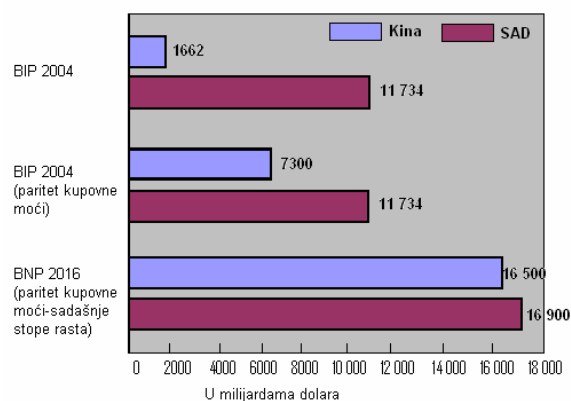
У свим прогнозама промјена глобалне моћи у међународним односима предвиђа се успон Азије и опадање учешћа САД. Евидентно је да је дио америчке економије у свјетском БНП-у са 40% након краја Другог свјетског рата опао на 20% у 2006. години. Већ више деценија Азија је најдинамичнији регион глобалне економије. Крајем осамдесетих изгледало је да је Јапан прстигао Сједињене Државе на многим пољима. Јапан, ипак, није из различитих разлога постао свјетска сила, како су то неки предвиђали. Ова острвска нација има мање од половине становништва САД и не посједује никакве сировине. Осим тога, јапанско становништво постаје великом брзином све старије, јер Јапан не допушта скоро никакво усељавање.¹²⁷ Кина, наспрот томе, има скоро четири пута већи број становника него Америка, велико домаће тржиште и бар неке сировине. За разлику од Јапана, Кина у потпуности има потенцијал да постане један трајни ривал Сједињених Држава. По званичним подацима кинеска економија данас износи 14 % америчке. Али ако се мјери по паритету куповне моћи, значи по роби и услугама које су заиста произведене, онда је то већ 66% у овом тренутку. И уколико се настави садашњи развој, Кина ће можда већ 2016. претећи САД. Исто тако и Индија, која је додуше још увијек много више земља у развоју од Кине, све више врши утицај на свјетску економију.

Кина се, ако се мјери паритет куповне моћи њеног економског потенцијала, без икакве конкуренције налази на мјесту два, свјетске економије. Ова земља је у међувремену нарасла до највећег произвођача челика на планети. У 2004. години Кина је прстигла Њемачку по броју новорегистрованих возила у једној години. Кина је 1998. потрошила 16,2% укупног челика произведеног на свијету, а 2003. већ 26,9%.

¹²⁷ Макс Оте: *Слом долази – Нова свјетска економска криза и шта ви сада можете да учините*, Романов, Нови Сад, 2009, стр. 65.

Године 1998. у Кини су се налазила 3,3% свих свјетских компјутера, 2003. већ 6,1%¹²⁸, а већ 2006. Кина је прстигла Сједињене Државе по броју нових интернет прикључака.

Већ 2016. године требало би да Кина, при истим ратама раста, прстигне САД



Извор: www.imf.org

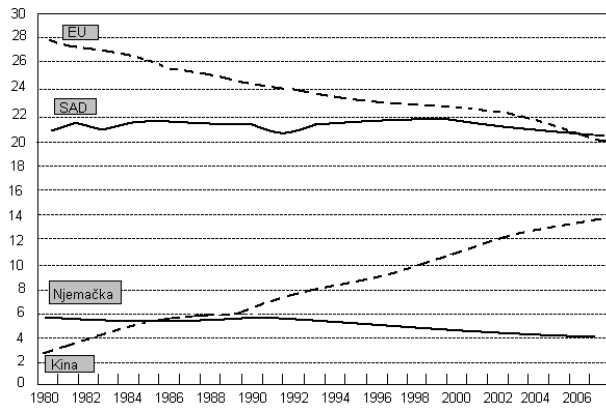
Кина привлачи директне стране инвестиције у висини од 62 милијарде долара, САД од 121 милијарду. Ни кинески војни буџет од 56 милијарди долара – на први поглед низак – не треба да нас заваља: ако се он мјери паритетом куповне моћи, то је онда 313 милијарди долара. Сваке године у Кини око 30 милиона мушкараца улази у доба када треба да служи војну обавезу – у Сједињеним Америчким Државама је то неких 2,1 милион, у Њемачкој је то 500.000.¹²⁹ Иако је Америка у области војних технологија и даље изразито доминантна у свијету, кинеска нација од скоро, са учешћем и у савременим програмима, крупним корацима смањује своју заосталост за САД. Посматрајући чисто теоријски, Њемачка је и даље трећа економска сила свијета. Али ако се узме у обзир паритет куповне моћи кинеске економије, онда је она, заправо, око три пута већа од њемачке. Док САД остварују БНП од 11,7 билиона долара, Кинези имају 7,3 билиона. Њемачка се са својих 2,3 билиона рангира на петом мјесту; Европска унија ствара друштвени производ још увијек једнак америчком.¹³⁰ Од 1980. године кинески удио у свјетском БНП-у повећао се више него четири пута; европски удио се смањило за око 30%, што се види и на графикону:

¹²⁸ Brenda Chery: *What China east (and drinks and...)*. In *Fortune*, 11. Oktober 2004.

¹²⁹ www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/gm.html

¹³⁰ Макс Оте: Исто, стр. 67.

Прогнозе промјена глобалне моћи до 2025. Године



Извор: www.imf.org

Бројне прогнозе и анализе показују да ће Азија преузети улогу свјетског лидера од САД до 2025. године. Тако прогнозе стручњака Европске комисије, које су објављене под насловом „Свијет 2025. године”, показују да ће XXI вијек бити „вијек Азије”.

То се потврђује низом показатеља, почевши од кретања становништва, производње, трговине и научноистраживачког рада, па све до глобалне моћи.

Анализе о кретању становништва показују да ће од осам милијарди становништва на Земљи у XXI вијеку 61% бити у Азији. Прогнозира се да ће Индија надмашити бројност Кине; Кинеза је тренутно за 160 милиона више, али њихов број опада. Истовремено, предвиђа се да ће становништво Европске уније чинити свега 6,5 одсто свјетске популације, од чега ће једна трећина бити старија од 65 година.

Прогнозе показују да ће Азија преузети свјетски примат и у производњи и извозу робе, и то уз повећање производње у цијелом свијету, чак за 50 одсто у односу на 2005. годину. САД, Јапан и ЕУ неће више доминирати свјетском трговином, чак и уколико Америка задржи данашњу позицију лидера.

Нова доминантна тројка, према прогнозама Европског директората за друштвено-економске и хуманитарне науке, биће Кина, Индија и Кореја.

Директорат предвиђа значајне промјене и у прерасподјели свјетског бруто националног дохотка и да ће азијске земље имати више од 30 одсто учешћа у њему, док ће допринос ЕУ вјероватно једва премашити 20 одсто; Кина ће постати друга најјача економска сила у свијету.

Неки аналитичари су израчунали да ће удио ЕУ, садашњег свјетског лидера извоза робе, који је 2005. године извозио 39 одсто робе, пасти на 32 одсто, док ће истовремено Азија увећати извоз са 29 на 35 одсто. Треба имати у виду, да предвиђања успона Азије није искључиво квантитативан, већ и научнотехнолошки. Предвиђање експерата ЕУ је да ће 2025. године Европа и САД препустити доминацију и у овој сфери. Анализе показују и да ће се око 645.000 кинеских и око 300.000 индијских студената школовати у иностранству.

Прогнозе показују да ће се становништво све више селити, како због економских тако и због еколошких разлога. Предвиђа се и појава „климатских

избјеглица”, односно оних који ће бити принуђени да напусте мјесто становања због климатских промјена.

Нема сумње да је актуелна свјетска криза уздрмала америчку економију и њен утицај на глобализацију свијета. САД су деценијама више трошиле него производеле, а због свог стратешког положаја доминације у свијету то су прикривале и покривале на рачун „осталог свијета”.

„За разлику од Американца”, пише Фарид Закарије, „Кинези су се понашали сасвим другачије. Наиме, упркос заносним годинама економског раста, кинеска домаћинства и корпорације нису постали неопрезни. Приближно, половину зараде похрањују у банке, стално приправни за црне дане. Таква изузетна штедљивост, у комбинацији са високом стопом раста, омогућила је Кини да акумулира огроман нови капитал.

Али то се не може објаснити само особеностима конфучијанске културе. Кинеска влада је дестимулисала потрошњу, а подстицала штедњу, дјелимично и да би обезбиједила ниску стопу инфлације и избјегла девалвацију валуте – зато је кинеска роба била јефтинија и привлачнија западним потрошачима.”¹³¹

Осим тога, земље попут Кине „опекле” су се током азијске кризе 1996, када су посрнулој азијској индустрији спас понудили западни банкарни, али под врло мучним условима. Послије економског опоравка, владе азијских земаља одлучиле су да акумулирају сопствене резерве, како следећи пут не би морале да зависе од милости странаца. Стога су кинеске власти одлучиле да растућу штедњу оставе по страни умјесто да је реинвестирају у домаћу привреду. Али, како је влада мудро сачувала новац?

Тако што је куповала оно што се тада сматрало, а и данас се сматра, најсигурнијом инвестицијом на свијету: краткорочне обвезнице Сједињених Америчких Држава. Акумулишући огроман дио америчког дуга, Кинези су финансирали управо оно понашање које је створио тај дуг – америчку потрошњу. Спонзорисали су прекомјерну потрошњу и нагомилавали хрпу признаница о дугу. Битна разлика између Кинеза и Американца је у томе, што су Кинези претјерано штеђели, а Американци претјерано трошили.

Кина је 2008. године постала највећи инострани кредит од Америке. Кинески зајмови су представљали огроман стимуланс за Сједињене Државе. Захваљујући њима, одржане су ниске каматне стопе, што је подстицало власнике станова на рефинансирање, управнике хец фондова на још вртоглавије задуживање, а инвестиционе банке да натегну своје билансе пословања. „Кинески зајмови су створили јефтин новац”, каже Мартин Волф, колумниста „Фајненшал тајмса”, а „јефтин новац је био подстрек у необузданим финансијским иновацијама, задуживању и трошењу”.

Уочи ступања на дужност, предсједник САД, Барак Обама, упозорио је на могућност „биљонских дефицита у наредним годинама”, пошто његова администрација повећава давања за све, од еколошких технологија, преко здравствене заштите, до улагања у

¹³¹ Фарид Закарија: Посматрачки свет, Београд, 2009.

опоравак америчке посустале привреде. Већина тог новца ће морати да се позајми од Кине.

И Кинези имају економских проблема које морају да рјешавају. На то троше 600 милијарди долара, чак 15 процената свог бруто домаћег производа. Америка, у ствари, тражи од Кине да истовремено финансира двије највеће фискалне експанзије у историји човјечанства: америчку и своју сопствену.

Џозеф Стиглиц објашњава да ће Кина „сигурно покушати да одржи америчку потрошњу на висини, али ако постане јасно да то не иде, имају и план Б”.

План Б би био усредсредити се на подстицање домаће потрошње путем повећаних трошкова у буџету и кредитирања грађана.

Извјештај о самиту Г20 одржаном у Вашингтону 2008. године, такође је примјер свеобухватности промјена између земаља и региона.

Сједињених Држава био нам је узор и дали смо све од себе да копирамо шта год смо могли”, изјавио је крајем септембра 2008. године Ју Јонгдинг, бивши савјетник Централне банке Кине и додао: „Одједном смо открили да наш учитељ није тако сјајан, па ћемо, када слједећи пут будемо осмишљавали наш финансијски систем, више мислити сопственом главом.” Све су то неоспорне чињенице које, указују на неминовност промјена глобалне моћи у међународним односима, и то у правцу јачања Кине и слабљења САД.

Прогнозе глобалне моћи у међународним односима до 2050. године

Већина прогноза о расту свјетске економије и прерасподјели економске моћи рађена је прије актуелне финансијско-економске кризе. Међутим, то не значи да оне губе на значењу. Напротив!

Прогноза глобалне економије у XXI вијеку (о – оптимистичка, у – умјерена)

	СВЈЕТСКИ БНП				БНП по глави становника			
	% према 2000. г.		Просјечни годишњи темпо прираштаја		% према 2000. г.		Просјечни годишњи темпо прир.	
	о	у	о	у	о	у	о	у
1990	71	75			71	81		
2000	100	100	3,5	2,9	100	100	2,7	2,1
2010	137	127	3,2	2,4	121	112	2,2	1,0
2020	180	152	2,8	1,8	143	121	1,7	0,7
2030	247	196	3,2	2,6	180	143	2,3	1,7
2040	352	258	3,6	2,8	239	176	2,8	2,0
2050	491	331	3,4	2,5	319	215	2,9	2,0

Извор података: Јаковец, Ј. В.: *Globalizacija i vzaimodejstvie civilizacij*, Moskva, 2001, str. 191.

Сваку ранију финансијску кризу рјешавали су мМФ, Свјетска банка или Г7 и касније Г8. САД су у досадашњим кризама поступале као строги учитељ који кори својеглаве ученике. Некадашње лекције данас се чине безвриједним. Током финансијске кризе у Азији, САД и друге земље запада захтијевале су да азијске државе преузму три корака – да пусте да лоше банке пропадне, да држе потрошњу под контролом и да одржавају високе каматне стопе. У сопственој кризи, Запад је по сва три питања поступио управо супротно.

Да би се ефикасно одговорило на кризу у изузетно повезаној свјетској економији, било је неопходно ангажовање свих великих свјетских играча – међу њима и водећих привреда у успону. Земље попут Кине и Саудијске Арабије имале су улогу у обезбјеђивању готовине. Криза је јасно потврдила како чак ни Сједињене Државе не могу да дјелују независно од других.

Угледање у систем и праксу у свијету се битно измијенило. Наиме, земље у развоју све већим самопоуздањем бирају и спроводе правила економске игре, која им највише одговарају. „Финансијски систем

Ова криза је само уорзала прерасподјелу глобалне моћи у међународним односима и указала на правце промјена.

Треба имати у виду да се ниво глобализације, мјерен по методу однос спољнотрговинског промета према БНП, суштински разликује, како по појединим земљама, тако и по регионима и регионалним групацијама. Формирање глобалне економије је допунски фактор повећања њене ефикасности, како због продубљивања међународне подјеле и кооперативности рада, тако и због проширивања обима тржишта, брзог ширења нових технологија и метода повећања продуктивности рада. Због тога, процјењује руски аутор Јаковец,¹³² не треба очекивати опадање глобалне економије у XXI вијеку. Прелаз у постиндустријско друштво није корак ка прошлости, већ нови степен развоја свјетске економије.

Отуда је оправдан оптимистички сценариј будућности глобалне економије (уколико не буду ескалирале спољне рушилачке снаге типа сукоба цивилизација,

¹³² Јаковец Ј.В.: *Globalizacija i vzaimodejstvie civilizacij*, Moskva, 2001.

великих природних или технолошких катастрофа, свјетских епидемија).

Према очекивањима развијања потенцијала постиндустријског друштва и примјене њему адекватног технолошког начина производње, може се очекивати (оријентационо) слједећа динамика економских показатеља глобалне економије у првој половини ХХИ вијека.

У сваком случају, не треба заборавити да при било каквој процјени развоја глобалне економије треба имати у виду закономјерност њене цикличне динамичности, периодичности и да појаве периодичне временске кризе остају и даље. Средњорочне кризе ће се понављати сваких десетак година, а дубина ће се повећавати и превазилазити таласасто према „Кондратијевим циклусима“. Сматра се да је прелаз на пети полувијековни „Кондратијев циклус“ почео средином седамдесетих година ХХ вијека. Јаковец процјењује да ће се његов талас успона завршити са почетком ХХИ вијека, а затим ће наступити његово опадање, које ће се завршити новом великом економском кризом негде почетком двадесетих година, а можда и раније. Према томе може се очекивати опадање темпа економског раста у првој четвртини ХХИ вијека (како према оптимистичким, тако и према умјереним процјенама).

У наредном периоду свјетски процеси глобализације ће наћи свој израз у повећању и продубљењу интеграционих процеса и у повећању броја интеграционих савеза, географском ширењу, повећаном степену повезаности.

С друге стране, процеси глобализације намећу радикалне промјене у положају националних држава. Све већи дио својих функција, оне ће преносити на међудржавне и међународне органе и локалне заједнице. Према процјенама Голдман Сакс банке, Бразил, Индија, Кина и Русија би за 50 година могли да доминирају свјетском привредом, пошто ће имати већи бруто домаћи производ него САД, Јапан и велике европске привреде. Ако се њихов садашњи развој повољно настави, група Бразил–Русија–Индија–Кина (БРИК) могла би 2050. године да економски премашу групу од шест индустријски најразвијенијих земаља (Г6) – САД, Јапан, В. Британија, Француска, Њемачка и Италија. Становништво групе БРИК ће, међутим, у просјеку бити и даље сиромашније од становника Г6, осим у случају Русије, док ће приход по становнику у Кини 2050. године достићи садашњи ниво у Г6 од око 30.000 долара годишње. Према тој прогнози, 2050. године Кина ће по БДП-у постати прва свјетска привреда, испред САД, Индије, Јапана, Бразила, Русије, Британије, Њемачке, Француске и Италије.

Према тим процјенама, од 2009. године годишњи раст издатака у групи БРИК, изражен у доларима, премашиваће пораст у земљама Г6, а биће два пута већи него у Г6, а у 2050. години ће бити четири пута већи.

Појава актуелне финансијско-економске свјетске кризе крајем прве деценије ХХИ вијека у суштини је потврдила прогнозе које су се предвиђале за дужи временски период.

ЗАКЉУЧАК

Процеси глобализације, као реални и законити процеси развоја савременог свијета битно утичу на развој и структурне промјене у свим сферама производње и пласмана робе и услуга на свјетском тржишту. Они битно утичу на промјену положаја и улогу појединих земаља и региона у свјетској привреди и трговини. И поред свих промјена остаје велика разлика између развијених и неразвијених земаља, односно противрјечност између развијеног „Сјевера“ и неразвијеног „Југа“ као својеврсна константа у развоју и међународним односима. Та противрјечност је својеврстан кочећи фактор економског развоја и свјетске трговине, чак и поред тога што се апсолутно сиромаштво у свијету смањује. Без обзира на различите погледе и анализе на дјеловање глобализације, на повећање или смањење сиромаштва, односно великог јаза између развијеног „Сјевера“ и неразвијеног „Југа“, евидентна је чињеница да се Трећи свијет смањује. Око 80% свјетског становништва живи у земљама које се развијају и знатно изнад свјетског просјека као што је случај са Кином. У тим земљама дошло је до наглог раста дохотка по глави становника.

САД, као главни протагонист глобализације, биле су покретачка снага свјетске привреде крајем ХХ и почетком ХХИ вијека захваљујући новим технологијама, а нарочито великом таласу технолошких иновација у облику интернета. Истраживања показују да ће то бити случај и са иновацијама у области обновљених технологија и да ће земље које буду доминирале у технолошким иновацијама доминирати и свјетском привредом и трговином. То значи да ће оне наметати свој утицај и користити дате предности у свим областима дјелатности и процесима глобализације, а нарочито путем свјетске трговине.

Актуелна свјетска економско-финансијска криза је проширила противрјечности између развијених и неразвијених земаља и подстакла неразвијене земље и оне у транзицији да потраже и конципирају нове и другачије моделе развоја, од оног који су заговарали Међународни монетарни фонд, Свјетска банка и Свјетска трговинска организација.

Свјетска економско-финансијска криза уздрмала је позицију САД у свијету, њену позицију лидера и хегемона, који је диктирао правила игре свјетске трговине и другима постављао услове. Све чешће се поставља питање: каква је будућност САД и какав ће бити њен утицај на актуелне свјетске процесе глобализације и регионализације свјетске привреде и трговине у условима након кризе и са великим буџетским и трговинским дефицитом? Присутне су бројне анализе и различите прогнозе о америчком утицају и концепту глобализације –концепту американизације свијета. Једно од запаженијих виђења, које је привукло пажњу бројних експерата, саопштено је почетком фебруара 2010. године на трибини „Центра за амерички прогрес“, гдје је представљена књига двојице професора економије – Стивена Коена са Универзитета Калифорнија и Бредфорда Делонга са Берклија. Сам наслов књиге: „Крај утицаја: шта се догађа кад друге земље имају паре“ побуђује интересовање. Аутори анализирају

презадуженост Америке и финансијску моћ Кине и наглашавају да је у Америци држава избачена из економије и да је Америка „купила пола кинеског националног производа” те да сада „нема пара то да плати”. Делонг директно каже да је Америци стигао рачун за погрешан избор који је направила на почетку XXI вијека када се определијелила да финансије постану главна индустрија, умјесто електронских или биотехнолошких иновација, када су најбољи и најталентованији умови отишли да раде на Волстриту, умјесто у науци, медицини и инжењерингу. Но и поред тога, сматра он, она ће још дуго бити незамјенљиви свјетски лидер „али не и газда”.

У сваком случају, САД се неће лако одрећи водеће улоге и „газде” у свјетској економији и трговини у току свакодневног процеса глобализације барем у току друге деценије XXI вијека.

У стварности влада конкуренција и борба за престиж и утицај између великих сила на глобалном нивоу, прије свега између САД и Кине.

Други самит БРИК-а, који је одржан у Бразилији 15. априла 2010. године, истакао је да ове земље поред јачања међусобне сарадње активно сарађују и са другим државама на принципима равноправних односа. БРИК је значајан фактор стварања полицентричног, праведног и демократског свјетског поретка, односно новог глобалног поретка. Њихов брзи раст и извозна оријентација све више постају ослонац и услов глобалног привредног раста.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Адамовић, Љ.: *Интеграција и дезинтеграција светске привреде*, Београд: Савремена администрација, 1987.
- [2] Адамовић, Љ.: *Теорија међународне трговине*, Београд: Савремена администрација, 1980.
- [3] Јованчевић, Р.: *Економски учинци глобализације и Европска унија*, Загреб, 2005.
- [4] Maddison A. *The World Economy: Historical Statistics*, Paris; OECD, 2002.
- [5] Edward H. Carr: *The Twenty Years' Crisis*, New York, 1964.
- [6] Paul Kennedy: *The Rise and Fall of the Great Powers*. New York 1987 (dt.: *Aufstieg und Fall der großen Mächte*, Frankfurt am Main 2000).
- [7] Robert Gilpin: *War and Change in World Politics*, New York, 1981.
- [8] Вукмирица, В.; Шпирић, Н.: *Економска и монетарна интеграција Европе*, Бања Лука, 2005.
- [9] Ковачевић, Р.: *Савремене тенденције у светској привреди*, Београд, 2004.
- [10] Ковачевић, Р.: *Међународна економија*, Београд: ИСТ, 1999
- [11] Kenichi Ohmae: *Nova globalna pozornica – izazovi i prilike u svijetu bez granica*, Zagreb, 2007.
- [12] Макс Оге: *Слом долази – Нова свјетска економска криза и шта ви сада можете да учините*, Романов, Нови Сад, 2009.
- [13] Фарид Закарија: *Посматрачки свет*, Београд, 2009.
- [14] Jakovec J.V: *Globalizacija i vzaimodejstvie civilizacij*, Moskva, 2001

ПОЈАМ И СВРХА ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

CONCEPT AND PURPOSE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Проф. др Пајо Панић,

Факултет пословне економије, Бијељина

Младен Панић, дипл. ецц.,

Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: *Концепт јавно приватног партнерства намеће много изазова и захтјева веома битне улоге за јавни и приватни сектор. Велика потреба за ресурсима у сврхе финансирања развојних пројеката и пружање јавних услуга намећу примјену концепта јавно приватног партнерства. Међутим, на нашем простору недовољно знање и неадекватно разумијевање концепта би могло довести до развоја и имплементације пројеката подстакнутих погрешним мотивима те нанијети више штете него користи. Сем тога, јавни сектор има много одговорности. Успјех у многоме зависи од институционалних капацитета.*

Кључне ријечи: *јавно-приватно партнерство, стратешка и оперативна димензија, модел финансирања.*

Abstract: *Concept of public-private partnership imposes many challenges and requires very important roles for public and private sector. A great need for resources aimed at financing development projects and for provision of public services inflicts application of PPP concept. However, in our region, insufficient knowledge and inadequate understanding of the concept could lead towards development and implementation of projects actuated with wrong motives, causing more damage than benefits. Therefore, public sector has got great responsibilities, due to the fact that success mainly depends on institutional capacities.*

Key words: *public-private partnership (PPP), strategic and operational dimension, model of financing.*

1. УВОД

Полазећи од чињенице да Република Српска и Федерација Босне и Херцеговине имају најлошију саобраћајну инфраструктуру у региону, а према многим показатељима и најскупле услуге грађанству, поставља се питање како сустићи и надокнадити тај заостатак у развоју. Очигледне су разлике у развоју ако се поредимо са регионом, са сусједним и географско блиским земљама, а ако направимо такво поређење региона са европским земљама тада долазимо до још већих разлика. Инфраструктура сваке земље представља огледало њеног привредног и

економског развоја. Економисти говоре да је инфраструктура подлога економије и да се мора посматрати као њен саставни и неодвојиви дио у свакој земљи. Са друге стране, животни стандард грађана сваке земље огледа се у квалитету јавних услуга становништва, у квалитету снабдијевања становништва, у квалитету школства, здравства, правосуђа, заштите и безбједности тих грађана. Земље у транзицији у које спадају Република Српска и Федерација Босне и Херцеговине суочене су са изазовима које носи глобализација, транзиција, промјена власништва, приватизација, прелаз из једног у други друштвени поредак. Све те промјене захтјевају и нове стратегије развоја, нове визије, дефинисање јасних циљева и начина остварења тих циљева.

То захтјева и велике инвестиције и велика финансијска улагања. Увијек се поставља питање колико је држава моћна, јака и економски способна финансирати такве развојне пројекте који ће смањити те велике разлике у поређењу са европским земљама. Многе промјене говоре да су за то потребне на десетине милијарди еура. Остаје отворено питање како до потребног новца? Тешко је одрећи се традиционалних навика, традиционалних метода финансирања, већ условљених и познатих извора финансирања.

Међутим, многе земље су пронашле нове изворе финансирања, привукле су и укључиле приватни капитал у јавне инвестиције. На подручју Републике Српске и Федерације Босне и Херцеговине потребно је покушати дати одговор како користити та искуства, како доћи до једног изграђеног система који ће омогућити да се користи приватни капитал у финансирању јавних инвестиција.

2. ПОЈАМ И СВРХА ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА

Потребе многих земаља за социјалним и привредним развојем увелико премашују финансијске капацитете њихових јавних сектора. Све већа потражња за бољом инфраструктуром и јавним услугама (саобраћај, енергија, градска инфраструктура, здравство, школство) нарочито доводи до значајних фискалних ограничења. Овај проблем тренутно погоршава глобална економска и финансијска криза својим негативним утицајем на раст БДП-а и кредитна тржишта. Одржавање привредног раста једне земље у великој мјери зависиће од даљег развоја стратешких инфраструктурних мрежа, посебно на регионалном нивоу. Међутим, како се јавни буџети суочавају са све већим притиском неизмиреног дуга, све је јасније да је потребно премостити финансијски јаз мобилисањем ресурса приватног сектора.

Принцип партнерства приватног и јавног сектора (*Public Private Partnership - PPP*) обезбјеђује јединствени оквир за привлачење ресурса приватног сектора ради развоја јавне инфраструктуре,

омогућујући структурисану расподелу ризика између влада и инвеститора.¹³³

Показује се све очитије да власти не могу саме задовољити растуће потребе за услугама те да требају потпору других сектора у друштву. Јавно-приватно партнерство (ЈПП) је један од обећавајућих форми такве сарадње. Темељи се на препознавању користи које и јавни и приватни сектор могу имати од удруживања финансијских средстава, знања и експертизе у циљу побољшања основних услуга за све грађане. Додатно ЈПП представља алтернативу пуној приватизацији, комбинујући предности оба сектора, на начин да се друштвена одговорност, свијест о потреби заштите животне околине и јавној одговорности јавног сектора комбинује с финансијама, технологијом, дјелотворним управљањем и подузетничким духом приватног сектора.

У овом контексту под јавно-приватним партнерством подразумијева се цијели спектар могућих односа између власти (јавни сектор) и других организација које нису владине (приватни сектор) како би се провели пројекти или пружиле услуге. Заједница има непосредну улогу у таквим аранжманима као корисник, нпр. изражавајући цијену коју је, заједница спремна плаћати за прихватљив ниво услуга, али има и посредну улогу у промишљању политике развоја свог окружења. Код мањих ЈПП пројеката и локална заједница може преузети улогу у јавно-приватном партнерству.

Јавно приватно партнерство не мора на први поглед изгледати као пожељно рјешење. Већина организација жели остати на трагу онога што већ зна, дијелећи исте циљеве и радну праксу с другим организацијама које мисле као и оне - владе раде са владама, пословни субјекти са другим пословним субјектима, а непрофитни сектор са организацијама унутар тог сектора.

Власти и приватне фирме имају дугу традицију заједничког рада по једноставном обрасцу (нпр. власти купују производ који је произвео приватни сектор), међутим, често оклијевају ући у комплексније односе. Власти се боје да ће их приватна предузећа искористити, док приватна предузећа често размишљају о приступима које заузима власт као о додатном терету и губљењу времена.

Постоје три главна услова који иду у прилог стварања партнерства: криза, појављивање и укључивање „покретача“ и некога ко служи као катализатор.¹³⁴

Обезбјеђујући модел за превазилажење фискалног јаза између инфраструктурних потреба и средстава јавног сектора, нудећи инвеститорима модел структурисане расподеле ризика уз гаранције државе, ЈПП имају велики потенцијал за привлачење директних страних инвестиција, као и унапређење развоја стратешке инфраструктуре. Ово је од посебног значаја у свјетлу све веће конкуренције за добијање директних страних инвестиција из других

дијелова свијета, чиме и развој капацитета ЈПП доводи до квалитативног побољшања климе за улагање у датој земљи и региону. На крају, у пракси је потврђено да ЈПП могу играти значајну улогу и у унапређењу квалитета и у снижавању цијена јавних услуга, убрзавајући реформу јавне управе путем преноса знања из приватног у јавни сектор. Међутим, структурисање и реализација ЈПП нису једноставни и захтијевају како техничко стручно знање, тако и обезбјеђивање правног и институционалног оквира. Упркос често изражаваној политичкој подршци, права вриједност модела ЈПП мало је позната на западном Балкану, а извори примјенљивог знања и даље су ограничени.

Концепт ЈПП има велики број тумачења, а најчешће се користи дефиниција, коју је дала Комисија за приватно финансирање инвестиција (*Public Finance Initiative - PFI*): „ЈПП је однос између јавног приватног сектора у коме се дијели ризик на основу заједничких настојања да се оствари пожељан резултат јавних политика“.

ЈПП је уговорни однос чији су потписници државне власти и приватна предузећа, а чији је предмет обављање неког посла или пројекта од општег значаја у којима сваки субјект доприноси одређеним ресурсима, сходно својим могућностима, и учествује у планирању и одлучивању. Циљ је да се постигне већа ефикасност, лакши приступ капиталу, да се подијеле финансијски и ризици у погледу рокова, а истовремено обезбиједи поштовање високих стандарда заштите животне средине и безбједности запослених.

У својој основи партнерство обухвата двије димензије: стратешку и оперативну. Стратешка димензија се односи на координирање политичких циљева и одређивање прикладних улога сваког партнера, док се оперативна бави реализацијом предвиђених пројеката. Предности које пружа сарадња јавног и приватног сектора постоје све очигледнија последњих година. Највеће предности ЈПП модела су те што се развија иновативни начин финансирања (бржа је изградња, мањи су трошкови, боља је алокација ризика, услуга је квалитетнија, ствара се додатни приход), смањују се кашњења у изградњи, побољшава управљање, маркетинг, квалитет услуга, тарифна политика и финансијски инжењеринг. Суштина ЈПП је у расподјели ризика између приватног и јавног сектора. За успјех пројеката важно је установити ризике повезане са сваком компонентом и фазом пројекта и алоцирати их тако да равнотежа осигура најбољу вриједност за уложене ресурсе (вриједност за новац). Могућности које стоје на располагању за пружање јавних услуга крећу се од непосредног пружања услуга државе до потпуне приватизације, када држава све одговорности, ризике и награде преноси на приватни сектор.

ЈПП се у многим земљама показало као веома користан и флексибилан начин ангажовања капитала, знања, вјештина и других локалних потенцијала. Оно се може остваривати институционално - оснивањем заједничког предузећа или уговорним регулисањем улагања у заједнички пословни подухват. Од интереса партнера зависи начин на који ће регулисати своје

¹³³ Аћимовић, С., ППП модел као облик сарадње јавног и приватног сектора, Економски факултет, Београд, 2008., стр. 211.

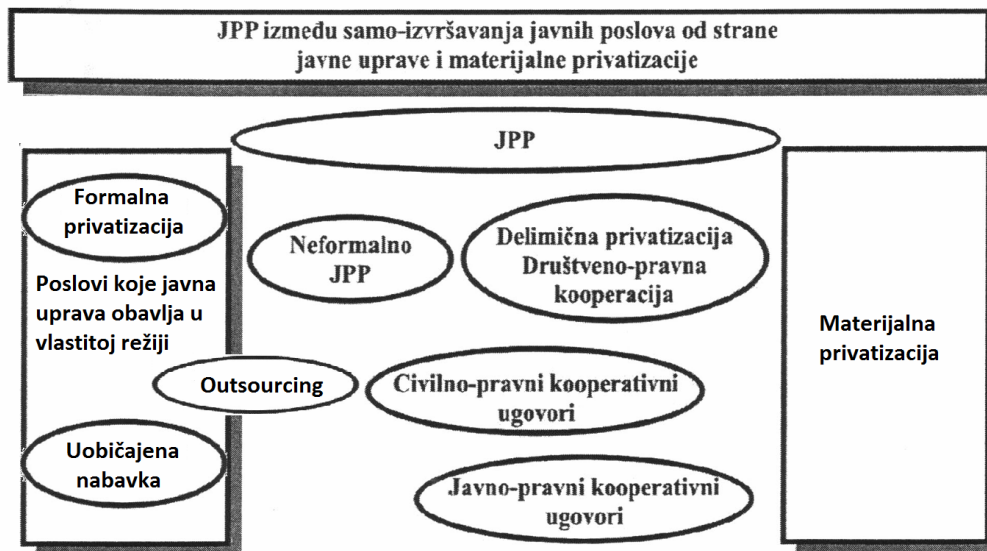
¹³⁴ Bosnia and Hercegovina – Country Strategy paper 2006.-2015. European Commission, 2005., стр. 197.

односе, водећи рачуна да то буде најефикаснији и најрационалнији приступ, са што мање администрирања и трошкова. Јавни сектор треба поставити одговарајући правни оквир за уговарање и провођење партнерства те за инвестирање приватног сектора. Врло је важно увести одговарајуће механизме како би се смањила могућност за корупцију у било којем процесу. Непредвиђени и нефер поступци у партнерствима смањују политичку прихватљивост и интерес многих приватних инвеститора.

Влада такођер мора поставити јасан регулаторни оквир и мора примијенити одговарајуће тарифне режиме и потицајне механизме. Само креирање регулаторног оквира, не гарантује успјешно

3. ПОЈАМ ЈАВНО-ПРИВАТНОГ ПАРТНЕРСТВА КАО МОДЕЛА ФИНАНСИРАЊА

Јавно-приватно партнерство позиционира се између традиционалних облика обављања јавних послова (јавне набавке, оснивање јавних предузећа, уговарање услуга, уговарање управљања, лизинг, joint venture) где јавни сектор преузима комплетну одговорност и све ризике у процесу финансирања, изградње и управљања објектом од јавног значаја и приватизације када све наведене активности обавља приватни сектор, за које је у целини и одговоран. Потребно је правити разлику између јавно-приватног партнерства и традиционалних модела сарадње



партнерство.

Посебно јавни сектор треба дефинисати јасну расподелу одговорности између националне владе и локалне самоуправе те јавно исказати своју улогу као онога који регулише цио процес.

Владини и пословни лидери не могу градити партнерство сами - политичко и друштвено прихваћање укључивања приватног сектора је врло битно. Јавност мора видјети учествовање приватног сектора као корисно, ако се жели да партнерство потраје. Јавно прихватање укључивања приватног сектора кроз дуже вријеме, овисиће првенствено од пружања обећаних услуга и остварене користи по прихватљивим цијенама. Због тога, врло је важно развити механизме како би се осигурало да организација која пружа услугу, било да се ради о организацији из јавног или приватног сектора буде одговорна према својим корисницима.

Јавна подршка ће такође зависити о могућностима партнерства да задовоље потребе свих судионика. Нпр. службеници у јавним службама могу бити извор великог отпора повећаном укључивању приватног сектора у пружању услуга. Уговори требају осигурати запошљавање или збрињавање јавних службеника и локалних становника у највећој могућој мјери.

између два сектора. Јасно смо могли видјети да јавна набавка није модел јавно-приватног партнерства, будући да није присутна дугорочна сарадња и најчешће нема расподеле пословног ризика између субјеката сарадње.

Оснивање јавног предузећа не сматра се ЈПП, док за outsourcing можемо рећи да је неки гранични случај јавне и приватне сарадње.¹³⁵

4. ПРИНЦИПИ НА КОЈИМА ПОЧИВА МОДЕЛ ЈПП

Да би оупште оправдао своју примјену, модел јавно-приватног партнерства мора почивати на принципима који ће обезбиједити да:

- партнерство буде корисно за све стране (јавни сектор, приватни сектор, кориснике-потрошаче),
- процедуре избора приватног партнера буду јавне и транспарентне,
- процес избора приватног партнера буде ефикасан,

¹³⁵ Аћимовић, С., ЈПП модел као облик сарадње јавног и приватног сектора, Економски факултет Универзитета у Београду, 2007., стр. 97.

- ризике преузме она страна, која их најефикасније може рјешавати.

У принципу распознајемо два основна облика јавно-приватног партнерства:

- уговорно ЈПП, гдје се партнерство између јавног и приватног сектора заснива искључиво на уговорном односу,
- институционално ЈПП, које укључује сарадњу између јавног и приватног сектора у оквиру посебног правног субјекта.

Под појмом уговорног облика ЈПП подразумијева се партнерство засновано искључиво на уговорном односу између различитих субјеката. Овај појам подразумијева мноштво модела у којима се један или више пројеката, већег или мањег обима, додјељују приватном партнеру, који се може укључити у осмишљавање, пројектовање, финансирање, извођење радова, обнову, коришћење добара и/или пружање услуга.

Основна карактеристика институционалног облика ЈПП је оснивање заједничке институције јавног и приватног сектора ради реализације одређеног јавног пројекта или пружања јавних услуга. Удјели одговорности, обавезе, расподјела ризика и управљање таквом институцијом резултат су уговора приватног и јавног партнера. Институционални облик ЈПП може бити успостављен оснивањем нове институције или преузимањем удјела и контроле у постојећој јавној институцији од стране приватног партнера. Институционални облици ЈПП-а се углавном примјењују при пружању јавних услуга које су од велике важности за јавни сектор због чега је потребно да јавни сектор задржи дио контроле надзора над пружањем услуга (нпр. контрола ваздушног саобраћаја, водоснабдијевање и сл.).¹³⁶

Заједничка обиљежја модела уговорних облика ЈПП-а су дугорочна уговорна сарадња (25 или 30 година) између представника јавног сектора и приватног предузећа (или конзорцијума више приватних инвеститора) гдје се финансирање углавном ослања на приватна средства, али гдје ни државна средства нису искључена. Уговором се дефинише интеграција свих етапа пројекта ток трајања уговора (пројектовање, финансирање, изградња, одржавање, употреба и евентуално рушење и уклањање), подјела инвестиција, одговорности као и заслуга. Расподјела ризика зависи од сваког појединачног случаја. Један од главних принципа сваког ЈПП модела је алокација ризика на страну, која најбоље њоме управља са најнижим трошковима.

ЗАКЉУЧАК

Увођење концепта јавно приватног партнерства намеће много изазова јер захтијева фундаменталне улоге које имају јавни и приватни сектор. Када се ради о финансирању развојних пројеката и пружању јавних услуга.

Босна и Херцеговина је децентрализована држава која се састоји из два ентитета, Федерације Босне и Херцеговине и Републике Српске, које уживају

¹³⁶ Перић, Ј., Партнерство јавног и приватног сектора, Финтраде д.о.о., Ријека, 2005., стр. 39.

прилично велику политичку, административну, законску и пореску аутономију.

Концепт јавно приватног партнерства представља значајан пробој у области пружања инфраструктурних и социјалних услуга, које су сматране искључивом одговорношћу и под неупитном надлежношћу јавног сектора.

Велика потреба за финансијским ресурсима и њихов недостатак стварају снажан притисак за примјену концепта јавно приватног партнерства. Недовољно знање и неадекватно разумијевање концепта би могло довести до развоја и имплементације пројеката подстакнутих погрешним мотивима, те нанијети више штете него користи будућности концепта јавно приватног партнерства у Републици Српској. Пројекти јавно приватног партнерства садрже комплексне, дуге и скупе процедуре. Јавни сектор има много одговорности у току циклуса трајања пројекта и његов успех у многоме зависи од тога да институционални капацитети јавног сектора обављају свој дио посла на ефикасан начин.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Аћимовић, С., ППП модел као облик сарадње јавног и приватног сектора, Економски факултет Београд, 2008.
- [2] Бендековић, Ј., Водич за анализу трошкова и користи инвестиционих пројеката, Декона, Загреб, 2007.
- [3] Bosnia and Hercegovina – Country Strategy paper 2005-2015, European Commission, 2005.
- [4] Гулија, Б., Јавно приватно партнерство, Еуроскопе Загреб, 2007.
- [5] Мужина, А, Облике јавно-засебног партнерства на статуснем правцу, Институт за јавно управо, Љубљана 2006.
- [6] Перић, Ј., Партнерство јавног и приватног сектора, Финтраде д.о.о. Ријека, 2006.

СТРАНА ДИРЕКТНА УЛАГАЊА У БИХ/РС

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN BiH/RS

Мр Весна Петровић,

Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: У раду се приказују општа и теоријска разматрања везана за страна директна улагања, а затим се приказују емпиријски подаци и анализирају страна директна улагања у БиХ од 1994. до 2008. године. Регистровано је око 90 инвеститора и преко 7 милијарди конвертибилних марака (КМ) инвестиција у овом временском периоду. Највећи износ улагања у БиХ је стигао из Србије у укупном износу од 1,6 милијарди конвертибилних марака (КМ) или 22,7% од укупног броја инвестиција. Улагања из европских земаља чине 94% од укупних, а према облицима улагања капитал у новцу-готовини износи 5,7 милијарди КМ или 80,5%. Износи СДУ по секторима, показују да се највише улаже у производне дјелатности, затим банкарство, трговину и саобраћај. Општи је закључак да су СДУ у БиХ и РС скромна, али и да се ситуација поправља од 2007 на овамо и да се дефинишу стратешки и институционални оквири за унапређење СДУ.

Кључне ријечи: страна директна улагања, транзиционе економије, промоција инвестиција, стратешки и институционални оквири.

Abstract: This paper presents general and theoretical background on foreign direct investments (FDI) and then empirical data is being shown and analysed about foreign direct investments in BiH from 1994. until 2008. It has been registered approx. 90 investors and more than 7 billions of convertible marks (KM) in investments in the reporting period.. The largest amount of the investment in BiH has come from Serbia in the amount of 1,6 billions of convertible marks (KM) or 22,7% from the total amount of the investments. Investments from European countries amount to 94% from the total amount, and according to the forms of investments the capital in money-cash has been 5,7 billions KM or 80,5%. The resources of FDI per sector show that production receives the most, then banking, trade and traffic. General conclusion is that FDI to BiH and RS have been modest, but that situation is getting better from 2007 up to now and that strategic and institutional framework for FDI improvement have been defined.

Key Words: foreign direct investments, transition economies, investment promotion, strategic and institutional frameworks.

1. УВОД

Постоје три главна облика међународног кретања капитала: међународно кретање зајмовног капитала, портфолио инвестирање и директна улагања у иностранству. Различите су карактеристике, мотиви, димензије и значај појединих облика кретања међународног капитала. У различитим временским периодима мијењали су се важност и структура иностраног капитала за поједине регије и земље. Зависно од постигнутог нивоа економског развоја и општих карактеристика одређене привреде мијењала се и структура прилива и одлива страног капитала. Првобитно се сматрало да су све капиталне трансакције и укупна међународна кретања капитала у функцији финансирања текућих трансакција, односно потребом да се финансира дефицит или инвестира суфицит, тј. да су страна кретања капитала компензаторног карактера. Међутим, временом се дошло до емпиријских закључака да су у ствари међународна кретања капитала углавном аутономног карактера и да имају властиту мотивацију, невезану за стање текућих трансакција платног биланса појединих земаља. У данашње вријеме сложених услова пословања у свјетској привреди и свеопште глобализације међународних економских односа неоспорне су чињенице да међународне капиталне трансакције много брже расту од реалних текућих трансакција, тј. промет на свјетским тржиштима капитал је далеко већи од спољнотрговинских односа размјена између држава. Очигледно је, такође, да су неодвојиво повезане ове двије области, па тако међународни зајмови и директна улагања у фирме у иностранству или отварање сопствених филијала транснационалних компанија изазивају индиректно кретање робе и услуга чијим девизним приливом се заузврат отплаћује страни зајам или исплаћује принос на капитал иностраних инвеститора.

Субјекти, који учествују у међународном кретању капитала могу бити појединци, предузећа, банке и друге финансијске институције, државни органи и међународне организације и институције. Као што је већ речено у савременим условима међународних економских односа, све је мање физичких лица и појединаца који улажу капитал у иностранство, а све више транснационалних и мултинационалних компанија, као и интернационалних банака. Основни мотив свих субјеката који учествују у међународном кретању капитала је максимизација профита. Наравно, да и даље постоје мотиви развојих међународних организација, државних органа земаља у развоју и транзицији, као и развијених земаља у доба тренутне економске кризе, да користе страни капитал за прилагођавање платног биланса и додатно финансирање привредног развоја, али у односу на транснационална предузећа и банке удио развојно мотивисаног капитала се значајно смањује у укупном обиму кретања иностраног капитала.

Као што је већ истакнуто један од три основна облика кретања међународног капитала су страна

директна улагања, која су и најризичнији облика од сва три, али и биљеже највећу експанзију. Улагања се најкраће могу дефинисати као облик инвестирања у одређено предузеће којим се над њим стиче власничка контрола. Ако су улагања најризичнији облик међународног кретања капитала, кроз њих се остварује и право пословног одлучивања и контроле над предузећем, а опште је познато да што је већи ризик ту је и већа могућност зараде. Стога су стране директне инвестиције најраспрострањенији и најсложенији облик међународног кретања капитала, јер представљају много више од обичног кретања капитала. Улагања у власничку главницу у износу већем од 10% дионица или гласачког права, власнички удио реинвестиране добити инвеститора и остали инвестирани капитал, који се састоји од кредитирања између улагача и његове филијале (Унитед Натионс, 2001:195). Темелно, СДУ могу бити *инвестиције у ледину (greenfield investments)*, тј. то су страна улагања у сасвим нову производну имовину и *преузимања и спајања (brownfield investments - mergers and acquisitions)* када се купује или изнајмљује постојећа производна имовина како би се покренула нова производна дјелатност. СДУ се у економијама у транзицији показао као стабилнији извор финансирања од било којег другог прилива страног капитала и већином не ствара дуг у инострану валути. Посебна важност СДУ-а за земље средње и источне Европе произлази из увоза производног и организацијског знања (*know-how*) страних компанија, што је поготово важно у реструктурирању економија у транзицији.

Више о теоријама везаним за објашњавање мотивације за страна директна улагања у следећем поглављу.

2. ТЕОРИЈСКЕ ОСНОВЕ ВЕЗАНЕ ЗА СДУ

Доминантна теорија о страним директним инвестицијама до 90-тих година 20. вијека била је Данингова парадигма, заснована на ОЛИ принципу – Ownership (власништво), Location (локација), Internalisation (интернализација) која је представљена 1958. године и развијана током 70-тих година 20. вијека. По овој теорији, фирме доносе одлуку о нивоу и структури властите производње у страним земљама и додатој вриједности на основу питања власништва, локације и интернализације, које дата земља може да понуди (Брентон, П. 1958.). То значи, да ако власништво над производом, производним процесима, патентима, пословним тајнама, људском капиталу и сл. дају инвеститору компаративну предност у односу на друге, он ће се одлучити да инвестира у тој одређеној земљи. Уз то, ако на датој локацији постоје неопходни и повољнији фактори производње и ако се тим инвестирањем добија приступ новим тржиштима и купцима, то представља још један разлог за улагање.

Временом се ова Данингова парадигма развијала и постала теорија мултинационалног предузећа. Дио те теорије која се бави размјештајем, тј локацијама контролираних зависних предузећа је већ претходно објашњено. Други дио који се тиче мотива за директно улагање у иностранство кроз остваривање

користи путем интернализације потиче из више извора. По правилу постоје значајне трансакције између дијелова мултинационалних корпорација у разним земљама, па је тако производ једне зависне фирме често улазни инпут неке друге. Технологија која је настала у једном предузећу које је дио система МНК без препрека се може користити у неком другом повезаном предузећу. Наравно да је боља пословна одлука да се технологија експлоатише преко властитих филијала, него да се улази у неизвјесност око заштите и наплате технологије, пројеката, патената и лиценци од стране оних предузећа која нису у оквиру једног затвореног система. Вертикалном интеграцијом која настаје интеграцијом предузећа, која настаје у случајевима, када се производна добра неког “узводног” предузећа користе као инпути за производњу неког “низводног” предузећа, се избјегавају спорови око цијена инпута, испорука робе и слично или то бар постају интерна питања једног сложеног предузећа (Krugman, P.R. i Obstfeld M., 2006.).

Теорија индустријске организације говори да се настанак и развој мултинационалних корпорација може објаснити имперфектностима тржишта робе и фактора производње. Тако се сматра да ТНК и МНК располажу са неопредмећеним капиталом у облику робних марки, патената, маркетиншких знања и других организационих способности и да због неспособности тржишта да тргује неким дијеловима неопредмећеног знања (истраживање и развој производа, контрола квалитета, сервисирање, итд) долази до вертикалне и хоризонталне интеграције. Имперфектности финансијског тржишта такође могу да услове ширење МНК, па тако избјегавањем пореза и заобилажењем девизне контроле овакве компаније имају већи проток новца и ниже трошкове финансирања (Shapiro, A.C. 1991.).

Што се тиче мотива везаних за инвестирање у иностранству, они се у литератури групишу у (а) стратешке, (б) бихејвиоралне или субјективистичке и (ц) економске. Даље у оквиру стратешких мотива ТНК-а помиње се пет основних: (1) обезбјеђивање тржишта одређене земље или њој сусједних држава или читаве регије, затим (2) обезбјеђење и експлоатација сировина и енергената, (3) повећање ефикасности пословања усљед прибављања одређеног фактора производње чија је цијена ниска у односу на његову продуктивност у иностраној земљи, (4) прибављање знања и технологије у земљама њиховог настанка и (5) обезбјеђење политичке стабилности за своје пословање избором функционалних правних држава за своје пословање, а тиме и заштите њихове имовине. У оквиру бихејвиоралних мотива разликујемо четири врсте: позив са угледног мјеста из иностранства, страх од губитка тржишта, актуелност одређеног тржишта и због притиска иностране конкуренције на домаће тржиште, па се одлука доноси о иностраном улагању, како би се угрозио конкурентност на његовом терену. У оквиру економских мотива за улагање у иностранство мотиви се тичу већ описаних имперфектности тржишта роба и фактора производње, чијом експлоатацијом се постиже развијање конкурентске предности на основу: економије обима, маркетинг и менаџмент

искуства, технолошког развоја, финансијске снаге и диференцираних производа (Eitemann, D.K. i Stonehill, A. I., 1989.).

3. УТИЦАЈ СДУ НА ПРИВРЕДУ ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

СДУ су један од најважнијих фактора привредног развоја и за земље у транзицији назамјенљив извор потребног капитала. За разлику од других облика прилива иностраног капитала, стране директне инвестиције, осим капитала садрже и технологију, менаџерска и организациона знања, приступ тржишту и сл. Стога се кроз прилив ових средстава подстиче се раст запослених, реструктурирање привреде, као и смањивање трговинског дефицита кроз раст извоза. Пошто за БиХ и РС интеграција у ЕУ представља дугорочно одређивање, битно је да се сагледају позитивна и негативна искуства земаља централно-источне Европе везана за СДУ. Стране директне инвестиције утичу на процес транзиције земаља ка тржишној економији на директан и индиректан начин. *Под директне утицаје могу се свести* они који су везани за економски раст у кључним индустријским гранама, трговину и развој трговинских веза са Западом, и трансфер технологије (графикон 1). *Индиректан утицај СДИ* огледа се у изградњи институционалних система тих земаља, подстицању процеса приватизације и креирању услова конкуренције.

Графикон 1. Утицај СДУ на транзицијске процесе



Извор: UNCTD, World Investment Report, 1994, стране 102-111.

Индустријске гране земаља у транзицији у које је ушао страни капитал обично постижу добре пословне резултате и дјелују подстицајно на укупни економски опоравак земље. Стране афилијације, или домаће компаније повезане са страним партнерима, често се дефинису као "свијетле тачке" привреда Истока када су у питању извозни резултати, остварени ниво продуктивности или брзина реструктурирања постојећих капацитета (WIR, 1995, страна 108).

Стране директне инвестиције подстичу трговину земаља у транзицији тако што доносе материјалне (тангиле - капитал и технологија) и нематеријане

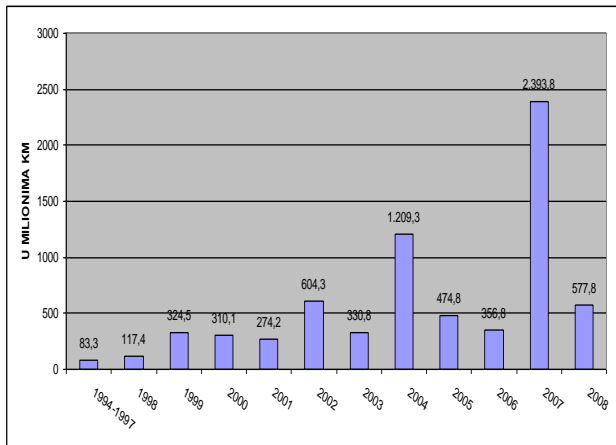
(интангиле асетс - улаз на страна тржишта, регистровани трговински знаци или марке производа-бренд-наме, маркетинско знање и менаџерске способности) ресурсе који мобилишу и домаће факторе на трговину. Non-equity форме сарадње страних и домаћих компанија у доменима као што су транспорт, телекомуникације, итд, индиректно подстичу трговину јер обезбеђују модерну инфраструктуру и комуникације неопходне за савремене услове трговања. Земље тог региона не смијују да занемаре даљи развој интра-регионалне трговине, која може подстицајно да дјелује на развој и брзе реформске процесе. Интра-регионална трговина је и фактор привлачења нових СДИ токова, који сада цијели регион виде као потенцијалну потрошачку базу, а не само као тржиште појединачне земље у транзицији, које је обично мало. Значајан директан утицај присуства ТНК у земљама у транзицији остварује се трансфером технологије локалним партнерима. Посебно су значајни увођење програма контроле квалитета и виших стандарда квалитета који одговарају захтевима западних тржишта, и обука локалне радне снаге у складу с производним и менаџерским процесима компанија са Запада. Пренос технологија често прати и развој нових услуга, које су до тада биле непознате у источним економијама, као што су менаџмент, консалтинг, рекламне и маркетиншке агенције, продаја некретнина и слично (WIR, 1994, страна 103-104).

Тржишна економија се не може реализовати без остваривања процеса приватизације у привредама у транзицији. Стране директне инвестиције могу утицати на формирање приватне структуре власништва у ЦИЕ земљама на директан и индиректан начин (WIR, 1994, страна 105). Трећи индиректан утицај СДИ на привреде земаља у транзицији везан је за подстицање конкуренције у тим економијама. Излагање државних монопола конкуренцији обезбеђује ефикаснију алокацију ресурса и слободно формирање цијена. Као основне предности које формирање конкурентских услова у привредама у транзицији доноси наводе се пад цијена и подизање нивоа производа који се нуде локалним потрошачима (WIR, 1994, страна 106-111).

4. ЕМПИРИЈСКИ ПОДАЦИ ЗА БИХ/РС

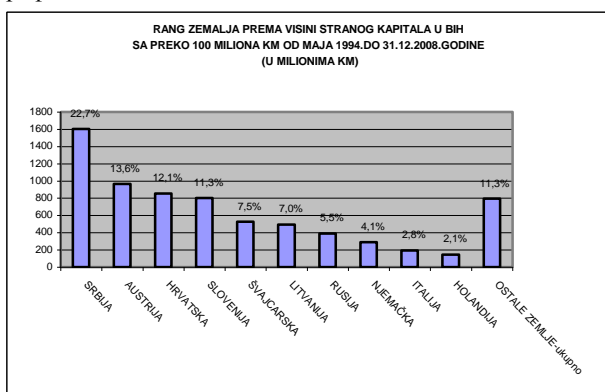
На основу података Министарства спољне трговине и економских односа БиХ¹³⁷ у периоду од маја 1994. до 31.12.2008. године у БиХ је уложен капитал страних инвеститора из 90 земаља свијета на основу кога је регистровано 12.095 Уговора (аката) о директним страним улагањима у складу са Законом о политици директних страних улагања у БиХ и другим законским прописима у вриједности 7,06 милијарди КМ, што је 579,8 милиона или 9,0 % више у односу на стање 31.12.2007.године. У следећем графикон дат је преглед улагања по годинама.

¹³⁷ Информација о директним страним улагањима у БиХ од маја 1994. до 31.12. 2008., Министарство спољне трговине и економских односа БиХ



Графикон 1. Преглед СДУ у БиХ од 1994. до 2008. по годинама

Европске земље (37) у укупном капиталу учествују са 6,64 милијарди КМ или 94,0% а ваневропске (53) са 421,0 милиона КМ или 6,0%, и евидентан је незнатан пад учешћа улагања европских земаља за 0,1 индексни поен у поређењу са стањем 31.12.2007.године иако је капитал европских земаља повећан 8,8% а ваневропских 5,5%. Највећа улагања од Европских земаља у извјештајном периоду односе се на Србију у износу 1,6 милијарди КМ или 22,7%, Аустрију 963,5 милиона КМ или 13,6%, Хрватску 852,8 милиона КМ или 12,1%, Словенију 801,1 милион КМ или 11,3%, Швајцарску 526,0 милион КМ, што се види из доле приказаних табеле 1 и графикана 2.



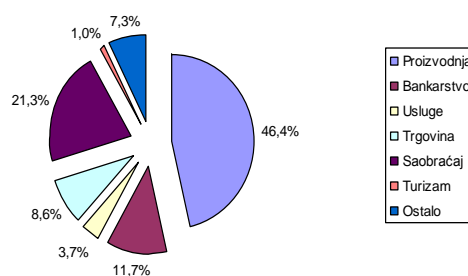
Графикон 2. СДУ у БиХ од маја 1994. до 31.12.2008. – ранг земаља

Према облицима улагања капитал у новцу-готовини износи 5,7 милијарди КМ (80,5%), стварима-опреми и грађевинским објектима 1,3 милијарде КМ (18,6%) и у правима 64,6 милиона КМ или 0,9% од укупног страног капитала.

Карактеристика улагања у 2007. години огледа се у постигнутом највећем обиму регистрованих страних улагања од маја 1994. до 31.12.2007.године (2,39 милијарди КМ) што је 5 пута више од годишњег просјека претходног периода од тринаест и по година. Најзначајнија улагања у 2007.години односе се на улагања у "Телеком Републике Српске" а.д. Бања Лука од 1,26 милијарди КМ -продаја државног капитала (Србија), "Рафинерија нафте" а.д. Босански Брод 328,9 милиона КМ - продаја државног капитала

(Русија), "Рафинерија уља Модрича" а.д. Модрича 153,9 милиона КМ-продаја државног капитала (Русија), "Фабрика цемента Лукавац" д.о.о. Лукавац 111,7 милиона КМ - докапитализација (Аустрија), "Хрватске телекомуникације" д.о.о. Мостар 67,4 милиона КМ - докапитализација (Хрватска), "Енергопетрол" д.д. Сарајево 46,0 милиона КМ - докапитализација продајом државног капитала (по 23,0 милиона КМ Хрватска и Мађарска), АД "Бањалучка пивара" Бања Лука 43,2 милиона КМ - продаја државног капитала и докапитализација (Кајмански отоци), итд.

Улагања у 2008. години износила су 577,8 милиона КМ што чини 8,2% укупних страних улагања регистрованих у од маја 1994. до 31.12.2008.године. У наведеном периоду посебно се истичу улагања у друштва "М-БЛ" Друштво за трговину на велико и мало д.о.о. Бања Лука 59,1 милион КМ-оснивање (Словенија), АрцелорМиттал Зеница д.о.о. Зеница 46,1 милион КМ-повећање капитала усклађивањем по прерачуну у БХ валуту (Швајцарска), Аргета д.о.о. Сарајево 45,3 милиона КМ-повећање капитала (Словенија), Хупо Алпе-Адриа-Банк д.д. Мостар 43,0 милиона КМ-повећање капитала (Аустрија), АД Волксбанк Бања Лука 23,7 милиона КМ-повећање капитала (Аустрија), Хупо Алпе-Адриа-Банк АД Бања Лука 22,3 милиона КМ-повећање капитала (Аустрија), "ТУШ" д.о.о. Сарајево 20,0 милиона КМ-оснивање (Словенија), "Дубицоттон" д.о.о. за производњу трговину и услуге Козарска Добица 16,1милион КМ-оснивање (Италија), "Делта Махи" Промет робе широке потрошње д.о.о. Бања Лука 13,7 милиона КМ-оснивање (Србија), итд. Од укупног регистрованог капитала у 2008.године 47,7% односи се на оснивање нових друштава а на докапитализацију раније основаних друштава 52,3%. Уколико посматрамо СДУ и њихов обим по секторима, закључује се да се највише улаже у производне дјелатности, затим банкарство, трговину и саобраћај, што се види из доле приказаних табеле и графикана.



Графикон 3: СДУ у БиХ по секторима од 1994 - 2008. године

ЗАКЉУЧАК

Страна директна улагања су једна од најважнијих полуга транзиције економије и привредног развоја. За све земље Западног Балкана, па и Босну и Херцеговину и оквиру ње Републику Српске СДУ су најпогоднији извор потребног капитала. Додатна акумулација из иностранства је, по емпијским подацима из већине земаља у развоју, подстакла раст запослености, реструктурирање привреде, смањивање трговинског дефицита, пренос нових технолигија и знања. БиХ има доста предуслова за привлачење СДУ, као што су повољна географска позиција и близина тржишта Европске Уније, изобиље природних ресурса, значајну дијаспору у иностранству, потенцијал за развој одређених индустријских грана заснован на дугогодишњој традицији предузећа из тих области. Међутим, БиХ у односу на друге земље у регији биљежи доста скромне износе страних директних инвестиција. Осим општег разлога који се тиче спорог приступа Европској Унији и застоја у процесу Стабилизације и придруживања ЕУ, конкретни разлози таквог стања СДУ у БиХ тичу се непостојања владиних политика и програма за ову област, неуређен законодавни и регулаторни систем, лоша физичка и пословна инфраструктура, мала улагања у истраживање и развој, као и неповезаност универзитетско-истраживачких институција са привредном праксом. Тако да би главни предуслови који би се морали испунити за привлачење нових страних улагања у БиХ били (1) дефинисања државног програма за промоцију страних улагања и подршке институцијама који се баве овим питањима на државном и ентитетском нивоу, (2) убрзавање привредних реформи и модернизација законодавства уз јасне акционе планове њихове имплементације, (3) развој свих облика инфраструктуре и рјешавање власничких односа над земљиштем и производним погонима, као и (4) ојачавање научно-образовних институција, које се баве овом области и повезивање са пословним окружењем. У Републици Српској дошло је до извјесних активности, које воде ка стварању повољног пословног амбијента за инвестирање – покретање бројних пројеката обнове кључне инфраструктуре, дјелимична реформа пословног окружења, јачање институционалне подршке развоју предузетништва и малих и средњих предузећа преко Привредне коморе РС, Републичке агенције за развој малих и средњих предузећа и Инвестиционе развојне банке РС.

Народна скупштина Републике Српске (РС) је средином 2009. године усвојила је Стратегију подстицања и развоја страних улагања у РС за период од 2009. до 2012. године, којом је дефинисано опредјељење РС ка изградњи конкурентне и динамичне економије која ће, коришћењем својих природних ресурса и свог људског капитала, бити способна да се такмичи на регионалном, европском и свјетском тржишту. У

стратегији су дефинисана 4 стратешка циља: унапређење инвестиционе и пословне климе; стварање ефективног институционалног оквира за привлачење СДУ; усмјерење на приоритетне секторе и усмјерење на одабране земље уз привлачење свих типова страних директних улагања.

За реализацију Стратегије одређени су Министарство за економске односе и координацију у сарадњи са ресорним министарствима, Привредна комора РС, Републичка агенција за мала и средња предузећа и Инвестиционо-развојна банка РС. Министарство за економске односе и координацију, у сарадњи са главним институцијама за реализацију Стратегије, припрема детаљне акционе планове за реализацију Стратегије.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Brenton P., Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign
- [2] Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, Kiel Working Paper No. 890, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, 1998.
- [3] Eitemann, D.K. i Stonehill, A. I., Multinational Business Finance, Addison Wesley Publishing Company, Reading, 1989.
- [4] Krugman, P.R. i Obstfeld M., International Economics, Theory and Policy, sixth edition, 2003.
- [5] Miles, D. and A. Scott, Macroeconomics – Understanding the welth of nations, John Wiley and Sons, Inc., 2005.
- [6] Shapiro, A.C., Foundations of Multinational Financial Management, Allyn and Bacon, Boston, 1991.
- [7] UN, Economic Survey of Europe. No. 1. New York; Geneva: Secretariat of the
- [8] Economic Commission for Europe Geneva, 2001.
- [9] UNCTD, World Investment Report (WIR), Transnational Corporation, Employment and the Workplace, New York, 1994.
- [10] UNCTD, World Investment Report (WIR), Transnational Corporations and
- [11] Competitiveness, New York, 1995.

ОЦЈЕНА КРЕДИТНОГ БОНИТЕТА ПРЕДУЗЕЋА У ТРАНЗИЦИЈИ

EVALUATION CREDIT SOLVENCY COMPANIES IN TRANSITION

Дипл. ецц Сања Марковић,
Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: Процес организационе и својинске трансформације наше привреде намеће нову улогу предузећа у привредном систему при чему се велика пажња поклања стицању и очувању кредитног бонитета као услову опстанка на тржишту. Стога је кредитни бонитет предузећа у жижи интересовања пословне праксе, а његово тумачење и перманентна спознаја јавља се као предмет расправе у научној и стручној литератури. Важност стицања и очувања кредитног бонитета, а нарочито интересовање пословне праксе и потреба за његовим перманентним испитивањем и оцјењивањем, налагало је да се дефинишу методолошке поставке за анализу и оцјену кредитног бонитета предузећа. У овом раду је обрађена проблематика кредитног бонитета као функције очувања финансијске стабилности предузећа на дужи рок, са посебним освртом на оцјену кредитног бонитета предузећа у транзицији. С тим у вези је извршена анализа кредитног бонитета конкретног предузећа уз примјену стандардних (класичних) и новијих метода оцјене кредитног бонитета.

Кључне ријечи: кредитни бонитет, финансијска стабилност, ликвидност, кеш флоу, „З-скор“ и „ЗЕТА“ анализа.

Abstract: The process of organizational and ownership restructuring of our economy the company imposes a new role in the economic system in which the great attention paid to gaining and maintaining solvency of credit as a condition of survival in the market. Therefore, the credit company's solvency in the focus of interest in business practices, and its interpretation and permanent detection appears as a subject of debate in the scientific and professional literature. The importance of acquiring and maintaining credit quality, especially interest in business practices and the need for its permanent testing and evaluation, was ordered to define the settings for methodological analysis and review of the credit company's solvency. This paper has been processed the credit solvency problems as a function of preserving financial stability of companies in the long run, with special emphasis on the assessment of credit solvency companies in transition. In this regard an analysis of the creditworthiness of the credit companies with application specific standard (classical) and newer methods of credit rating company's solvency in the Republic of Serbian.

Key Words: credit solvency, financial stability, liquidity, cash flow, Z-score and ZETA analysis.

1. УВОД

Опредјељење за тржишну привреду у којој тржишни механизам, конкуренција, рационално економско понашање, уз поштовање економских законитости, стварају оптималне услове за функционисање привредног система, намеће нову улогу предузећа у привредном систему. У жижи интересовања поново се налази предузеће, његова економија, односно његов опстанак, раст и развој, као и проблеми са којима се предузеће суочава у транзицији ка тржишној привреди.

Како тржишна економија условљава нови начин пословања предузећа, на нивоу националне привреде дошло је до промјена темељних економских постулата као што су: својински односи начин управљања, организациона форма, циљ и мотив привређивања и сл. У условима изражене конкуренције, оштрих критеријума вредновања и веће динамичности пословања долази до фаворизације успјешних предузећа и потискивања неуспјешних предузећа са тржишта.

Према томе, домицилна предузећа морају се прилагодити новим захтјевима тржишне економије и у континуитету рјешавати проблеме везане за: нове мисије и циљеве, стратегије развоја, менаџерске и кадровске способности, технолошке и техничке могућности, процјене вриједности капитала, а самим тим и рјешавати проблеме везане за посједовање кредитног бонитета предузећа, који је продором тржишне економије постао важна ставка сваког привредног субјекта и услов његовог опстанка на тржишту.

Суочена са губитком традиционалних тржишта, приватизацијом, транзицијом ка тржишној привреди и у условима неразвијеног тржишта капитала, домаћа предузећа упућена су на кредитни однос као додатни извор финансирања. Ова чињеница у први план ставља оцјену кредитног бонитета предузећа које послује у транзиционој привреди, што је нарочито изражено у условима оскудице понуде кредита са високим каматама, наспрам њихове тражње и високог ризика повраћаја кредита о року доспијећа.

Управо због тога је настала потреба за оцјеном кредитног бонитета предузећа у транзицији, што је и оправдано, с обзиром на чињеницу да је кредитни бонитет префериран у разрјешавању бројних проблема предузећа у транзицији, те да је у теорији и пракси кредитни бонитет недовољно обрађен, као и да су присутне разлике у његовом поимању, односно схватању.

2. КРЕДИТНИ БОНИТЕТ ПРЕДУЗЕЋА – СХВАТАЊЕ И САДРЖАЈ

Приступ тумачењу и схватању кредитног бонитета

Предузећа која егзистирају у развијеним тржишним економијама усмјерена су на остваривање основних циљева као што су опстанак, раст и развој уз остваривање и врхунског циља предузећа, а то је максимирање добити у дугом року.

Тржишна економија подразумијева постојање оштрих критеријума вредновања, изражене конкуренције, као и динамичност пословања, што има за последицу издвајање успјешних предузећа и потискивање неуспјешних предузећа са тржишта. За предузеће се каже да је успјешно уколико посједује курентне учинке (производе и/или услуге) који квалитетом, продајном цијеном и другим својствима која привлаче купце, омогућавају предузећу јачање позиције на тржишту, као и одговарајући менаџмент предузећа који може да контролише трошкове пословања и обезбјеђује опстанак, раст и развој предузећа.

Такође, веома битан показатељ успјешности је и кредитни бонитет предузећа, што значи да менаџмент предузећа у тржишној економији свакодневно усмјерава активности ка стицању и одржавању кредитног бонитета предузећа. Стога је намјера ове расправе да подстакне научну и стручну обраду овог актуелног проблема и код нас, свјесни чињенице да је у нашој литератури значајна пажња поклоњена проучавању менаџмента предузећа, курентности учинака и тржишту. Наспрам тога, кредитни бонитет предузећа је недовољно обрађен, присутне су разлике у поимању, односно схватању кредитног бонитета предузећа, различита му се даје садржина, мада је кредитни бонитет у сталној употреби у пословној пракси.

Међутим, у посљедње вријеме и код нас се поклања велика пажња утврђивању кредитног бонитета предузећа тј. дефинисању и одређивању предмета анализе кредитног бонитета.

Дакле, оцјена кредитног бонитета привредног субјекта се врши ради провјере успјешности пословања, ликвидности, сигурности кредитних аранжмана, валидности емитованих хартија од вриједности и то све са циљем добијања свеобухватних података о потенцијалном пословном партнеру.

Према томе, кредитни бонитет предузећа као дужника је предмет сталне пажње и контроле повјерилаца, јер у зависности од кредитног бонитета предузећа, повјериоци одређују своје понашање према дужнику. Посједовање кредитног бонитета предузећу омогућује приступ тржишту новца и капитала.

На основу изложеног, неспорно је да предузеће у тржишној привреди треба посједовати и перманентно одржавати свој кредитни бонитет. Наша предузећа чија је привреда у транзицији, требају да стичу макар минимум кредитног бонитета да би опстала.

У том смислу, кредитни бонитет предузећа и јесте у жижи интересовања пословне праксе, а његова перманентна спознаја, односно тумачење и схватање

све је више предмет расправе како иностраних тако и домаћих аутора.

У научним и стручним публикацијама, писаним од стране домаћих аутора, присутне су разлике у поимању кредитног бонитета предузећа, па се може констатовати да не постоји јединствено гледиште при дефинисању кредитног бонитета предузећа. Оно што је заједничко за све ауторе јесте да су сви заинтересовани за финансијски аспект бонитета предузећа, тј. кредитни бонитет, јер је продором тржишне економије кредитни бонитет постао веома важна ставка сваког привредног субјекта. Стога, дефинисање кредитног бонитета сеже од његовог етимолошког поимања па до настојања да се у потпуности одреди садржај и суштина кредитног бонитета.

Кредитни бонитет и његова спознаја су у фокусу интересовања и иностраних аутора. Међутим, као што је случај и код домаћих аутора, тако и код иностраних аутора, постоје разлике у тумачењу и схватању кредитног бонитета предузећа.

Дефинисање садржаја или предмета кредитног бонитета предузећа

Поред интересовања домаћих и иностраних аутора за тумачење и схватање кредитног бонитета предузећа, дефинисање садржаја или предмета и анализе кредитног бонитета је веома значајно за предузеће, јер на основу кредитног бонитета, предузеће изграђује свој рејтинг у пословном свијету, од кога полазе банке приликом доношења одлуке о одобравању кредита предузећу, који му је неопходан за обављање његових пословних активности.

Стога, због интересовања пословне праксе, а нарочито због потребе перманентне анализе кредитног бонитета, дефинисан је садржај или предмет и методолошке поставке за анализу кредитног бонитета, које се односе на испитивање и оцјенивање:¹³⁸

- 1) зарађивачке способности предузећа, односно, профитабилности прихода од продаје учинака и рентабилности уложеног капитала,
- 2) солвентности и ликвидности, односно сигурности плаћања обавеза о року доспијећа,
- 3) кредитног ризика и сигурности враћања дугова,
- 4) финансијског положаја кога у суштини детерминишу финансијска равнотежа и промјене у структури капитала.

3. СПЕЦИФИЧНОСТИ СТИЦАЊА И ОДРЖАВАЊА КРЕДИТНОГ БОНИТЕТА ПРЕДУЗЕЋА У ТРАНЗИЦИЈИ

Нестабилност тржишта и читаве привреде, поставља нове и сложене услове и критеријуме за оцјену кредитног бонитета предузећа. Нове услове је могуће примјенити уколико постоје критеријуми за

¹³⁸ Проф. др Ђоко Малешевић: Бонитет предузећа у транзицији, Зборник радова – Рачуноводство, ревизија и пословне финансије у процесу приватизације и функционисање предузећа у условима преласка у тржишни амбијент, I симпозијум Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Врућица, Теслић, 1997., стр. 207.

дефинисање појма тзв. „репрезентативног предузећа“ односно прототипа предузећа, на основу кога ће се дефинисати критеријуми и методолошке поставке за анализу кредитног бонитета предузећа.

Када је у питању привреда која се налази у транзицији, као што је случај и у нашој земљи, у тим условима не може се одредити „репрезентативно предузеће“, које би могло презентовати карактеристике и особине предузећа која су у транзицији, на основу којих би се дефинисали критеријуми за анализу кредитног бонитета предузећа. Једино што се може уочити јесу карактеристике привредног амбијента, преко којих се индиректно одсликавају и карактеристике типичног предузећа.

Свјетска економска криза погодила је наша предузећа, која су и онако недовољно снажна, јер су у претходном периоду била суочена са крахом привредног система, те истовремено и са економским теретом ратних разарања, губитком традиционалних тржишта, приватизацијом и транзицијом ка тржишној привреди. Сви ови притисци исцрпили су ресурсе наших предузећа и условили потребу предузимања читавог низа хитних акција, како би се извршиле промјене у кратком року, те предузећа трансформисала своје дијелове и дефинисала стратегије, које би одговарале новонасталој ситуацији и самим тим обезбједиле опстанак предузећа у датим условима.

У условима транзиције предузећа послују у оквиру привредног амбијента који није организован у складу са тржишним моделима развијених земаља, што се негативно одражава на њихово пословање. Наша предузећа само имитирају пословање субјеката тржишне привреде.

Извршена је декапитализација наших предузећа због наслеђене презадужености и материјалне девастираниости привреде, чиме су предузећа доведена у позицију борбе за опстанак, без значајних могућности за раст и развој.

Карактеристика предузећа која послују у условима транзиције је и неостваривање профитабилности, чији узроци леже у недовољном искоришћавању расположивих капацитета и високим трошковима производње. Последица тога је ниска конкурентност произведених учинака, који имају слабе могућности да продру на инострано тржиште, те су предузећа примарно оријентисана ка суженом и неразвијеном домаћем тржишту.

Иницијативе за конституисање правог професионалног менаџмента предузећа који би се залагао за опстанак, раст и развој предузећа и смањење ризика пословања, не могу бити остварене, јер још увијек нису довољно искристалисани нити до краја ријешени својински односи у предузећима.

Овоме треба додати и неразвијеност финансијског тржишта, које је тек у фази развоја и конституисања. У случају када су предузећима потребна новчана средства, она су упућена на банке или државу, које су и саме финансијски нестабилне и нефлексибилне. Последица тога је да предузећа плаћају високе цијене за прибављање додатних средстава, што се негативно одражава на њихов кредитни бонитет и финансијску стабилност.

Наведене карактеристике нашег привредног система дају јасну слику о „типичном предузећу“ које се налази у процесу транзиције, што омогућава објашњење проблема зашто предузећа у нашој земљи тешко остварују кредитни бонитет и зашто већина наших предузећа углавном нема потребан кредитни бонитет.

Предузећа у тржишној привреди улажу напоре ка успостављању и перманентном одржавању кредитног бонитета и то на вишем нивоу, јер посједовање кредитног бонитета је заправо услов опстанка предузећа у јакој тржишној конкуренцији. У транзиционим условима у којим послују наша предузећа, критеријуми су нешто нижи те наша предузећа морају остварити макар минимум кредитног бонитета уколико желе да опстану на тржишту. Према томе, неопходно је усмјерити напоре на довршавање транзиције привредног система и учинити атрактивним наша предузећа за привлачење додатног капитала из иностранства и тиме створити услове у којима би предузећа могла остваривати и одржавати минимум кредитног бонитета, као и стварање могућности за подизање кредитног бонитета на прихватљив и виши ниво. Иначе, без тога, биће тешко одржати опстанак предузећа, премда је то општи услов, на чији процес остваривања имају велики утицај фактори и институције изван предузећа.

Поред наведеног, предузећа у транзицији уколико желе да успоставе и одрже свој кредитни бонитет, неопходно је да перманентно успостављају и одржавају финансијску стабилност, те усмјеравају активности ка развоју производних програма како би обезбједила остваривање профитабилности. Такође, неопходно је да у предузећима постоји успостављена адекватна организациона структура, као и да се све активности предводе од стране професионалног менаџмент тима. У условима недостајајућих новчаних средстава, предузећа би требала напуштати праксу прибављања средстава само од банака, већ се требају укључивати на финансијска тржишта, која нуде јефтиније изворе средстава.

4. КЕШ ФЛОУ И ЛЕВЕРИЦ У ФУНКЦИЈИ ОЦЈЕНЕ КРЕДИТНОГ БОНИТЕТА ПРЕДУЗЕЋА

Познато је да тржишна економија подразумјева постојање оштрих критеријума вредновања, изражене конкуренције, као и „слободно“ дјеловање економских закона у домену понуде и тражње робе у оквиру једне националне привреде. Сам чин производње и продаје робе и услуга непознатом купцу у тржишној привреди носи са собом одређени степен ризика.

Такође, када су у питању предузећа која послују у условима транзиције, присутност ризика је више изражена, што је условило да последњих деценија банке приликом доношења одлуке о давању кредита тј. приликом оцјене кредитне способности предузећа, велику пажњу поклањају процјени ризика пословања зајмотражиоца.

Због тога, у циљу добијања што обухватније слике о кредитном бонитету предузећа, спроводи се и кеш флоу анализа, како би се имао детаљан увид у прилив и одлив новчаних средстава предузећа, те самим тим и у могућност предузећа да одржи захтјевани ниво ликвидности у посматраном периоду.

Стога, да би се извршила анализа кредитног бонитета предузећа у транзицији, неопходно је прво обезбједити информативну основу за анализу, коју чине: билансни извјештаји предузећа, текући пословни резултати, интерне анализе, екстерне анализе одређених банака, агенција и сл. Када су у питању извјештаји предузећа, посебна пажња се поклања анализи стања, облика и врста залиха, као и тока готовине у предузећу (*cash flow*).

Кеш флоу анализа је веома значајна за предузеће и представља динамички аспект мјерења његове ликвидности. Дакле, анализа новчаних токова представља знатно прецизнији приступ који је у функцији оцјене кредитног бонитета и кредитне способности предузећа. У литератури кеш флоу се схвата и употребљава двојачко и то као: (а) бруто кеш флоу, (б) нето кеш флоу.

Бруто кеш флоу представља новчани ток примања и издавања новца у предузећу, а нето кеш флоу представља разлику између примања и издавања новчаних средстава у предузећу. Нето кеш флоу једнак је збиру: пословног добитка, резерви предузећа и амортизације предузећа. Уколико се жели утврдити расположива количина новчаних средстава коју предузеће може користити у процесу самофинансирања или у процесу отплате доспјелих обавеза, користи се нето кеш флоу.

Приликом израчунавања бруто и нето кеш флоу користе се подаци из биланса стања и биланса успјеха дотичног предузећа и веома је битно да је пословни добитак у финансијским извјештајима реално приказан, односно да није прецјењен или потцјењен. Кеш флоу се може изразити на начин приказан у табели бр.1.

Табела 1: Кеш флоу¹³⁹

I	Примања из текућег пословања (1 + 2 - 3) 1) Приходи од продаје 2) Нето смањење потраживања од купаца (+) 3) Нето повећање потраживања од купаца (-)
II	Издавања из текућег пословања (4 - 5 + 6 + 7 - 8) 4) Расходи (без амортизације) 5) Нето смањење краткорочних обавеза (-) 6) Нето повећање обртних средстава (без готовине и потраживања од купаца) (+) 7) Нето повећање краткоточних обавеза (+) 8) Нето смањење обртних средстава (без готовине и потраживања од купаца) (-)
III	Чист новчани ток из текућег пословања (I – II)

¹³⁹ Проф. др Ненад М. Вуњак: Финансијски менаџмент (Пословне финансије), Економски факултет, Суботица, 1999., стр.178.

Менаџмент предузећа требао би да планира чист новчани ток истовремено за дужи, као и за краћи временски интервал. Међутим, није риједак случај да је менаџмент предузећа у заблуди, те нагласак при планирању ставља на дужи временски период (годину дана).

У пракси, нарочито код предузећа која послују у условима транзиције, дневни приливи се не поклапају са дневним одливима новчаних средстава, тако да се све доспјеле обавезе не могу исплатити о року, те предузеће може запасти у „хроничну“ неликвидност, што се негативно одражава на његов кредитни бонитет. Стога, да би се спријечиле овакве последице, при планирању чистог новчаног тока за годину дана планирају се приливи и одливи готовине по кварталима, мјесецима у оквиру сваког квартала, као и у краћим временским интервалима, како би се омогућило менаџменту да изврши усклађивање прилива и одлива новчаних средстава, те на тај начин обезбједи плаћање доспјелих обавеза о року без додатног задуживања предузећа.

Према томе, за чист новчани ток важно је дефинисати вријеме доспијећа за наплату потраживања, које се односи на прилив новчаних средстава, као и вријеме доспијећа обавеза, које се односи на одлив новчаних средстава, те при томе пројектовати само нето износе. Свака активност, а поготову пословање предузећа, је перманентно везана за неизвјесност и ризик. Наиме, ако је ријеч о пословању предузећа, двије врсте ризика избијају у први план и то: ризик везан за постојање основних средстава као фиксних капацитета у условима промјене обима запослености (пословни ризик) и ризик условљен задуживањем у условима промјењивог рентабилитета пословања предузећа (финансијски ризик).

Пословни ризик (левериџ) се дефинише као неизвјесност остварења пословног добитка као приноса на уложена средства (капитал). Према томе, висина пословног ризика се може измјерити помоћу тзв. пословног левериџа, који показује промјене пословног добитка у односу на промјене прихода од реализације производа, тј. обима продаје. То значи, да се може констатовати да је теоријски могуће утврдити, за било који обим продаје, степен дејства пословног левериџа помоћу фактора пословног левериџа, који се може израчунати стављањем у однос марже покрића и пословног добитка.

Међутим, веома је значајно познавање и дејства финансијског левериџа ради компоновања циљне структуре капитала сваког конкретног предузећа. Финансијски ризик (левериџ) представља ризик остварења бруто добитка у предузећу, а бруто добитак се израчунава као разлика између пословног добитка и нето расхода финансирања (камата). Постојање фиксних финансијских расхода проузрокује финансијски ризик и активира дејство финансијског левериџа

Финансијски ризик се може квантификовати помоћу тзв. финансијског левериџа, који показује промјене бруто добитка у односу на промјене пословног добитка. Дакле, ризик остварења бруто добитка може се исказати фактором финансијског левериџа, који представља количник између пословног добитка и бруто добитка.

У случају када у предузећу постоје и пословни и финансијски расходи, тада је предузеће изложено дејству двоструког ризика, пословног и финансијског, односно изложено је сложеном ризику (тоталном ризику).

Сложени ризик (левериџ) представља неизвјесност при остваривању бруто добитка, нето добитка, као и приноса на сопствени капитал. Да би се израчунао фактор сложеног левериџа неопходно је располагати подацима о висини: марже покрића, пословног добитка, бруто добитка, фактора пословног левериџа и фактора финансијског левериџа. Дакле, фактор сложеног ризика као показатељ дејства укупног (пословног и финансијског) ризика, добија се множењем фактора пословног и фактора финансијског ризика.

Поред утицаја на остваривање финансијског резултата предузећа, сложени ризик има и директан утицај на кредитни бонитет предузећа. Умањењем кредитног бонитета предузеће губи досадашње повјерице (који теже наплатити своја потраживања), а предузеће тешко позајмљује и нови туђи капитал ради санирања стања неликвидности. Напријед изнијети аргументи указују, да је за менаџмент предузећа најбоље, да тежи задржати фактор сложеног левериџа на што нижем нивоу.¹⁴⁰

Дакле, на основу свега изложеног, може се констатовати: да кеш флоу и левериџ са једне стране битно утичу на успостављање кредитног бонитета предузећа у транзиционим процесима, док са друге стране пружају значајне информације потребне за његову оцјену.

5. АПЛИКАТИВНИ ПРИСТУП ОЦЈЕНИ КРЕДИТНОГ БОНИТЕТА ПРЕДУЗЕЋА У ТРАНЗИЦИЈИ

У настојању да се пређе на тржишну економију и приватно власништво, што је заправо битна претпоставка успјешног економског развоја, у Републици Српској од почетка приватизације па до новембра 2008. године приватизовано је 711 предузећа или 65% од укупног броја предузећа, од чега 98% отпада на приватизацију стратешких предузећа.¹⁴¹ Такође, данас у Републици Српској има око 170 предузећа која се налазе у поступку стечаја.¹⁴² На основу изложеног може се уочити да се предузећа у Републици Српској пролазећи кроз процес транзиције суочавају са бројним тешкоћама, које су мање или више ослабиле кредитни бонитет предузећа. Према томе, у овом раду истраживања ће бити усмјерена на оцјену кредитног бонитета одабраног предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина, некадашњег лидера у индустрији прераде воћа и поврћа на територији Босне и Херцеговине које пролази кроз транзиционе процесе.

¹⁴⁰ Проф. др Ненад Вуџак: Финансијски менаџмент (Пословне финансије), Шесто измењено и допуњено издање, „Пролетер“ а.д. Бечеј, Економски факултет Суботица, „Унирекс“ а.д. Подгорица, 2005., стр. 208.

¹⁴¹ Извор: Република Српска, Дирекција за приватизацију, 2008.

¹⁴² Сектор за пословање капиталом од приватизације Фонда за ПИО РС, 2008.

Дакле, с циљем да се испита и оцјени кредитни бонитет одабраног предузећа, неопходно је извршити оцјену кредитног бонитета одабраног акционарског друштва по традиционалном поступку и „3-скоре“ и „ЗЕТА“ моделу.

Оцјена кредитног бонитета предузећа по традиционалном поступку

Опште је познато да тржишна економија условљава нови начин привређивања и да поставља бројне захтјеве којима се наша предузећа морају прилагодити, а разлог томе је што тржишна економија фаворизује предузећа са добрим, а потискује предузећа са лошим кредитним бонитетом. Стога се у последње вријеме поклања велика пажња испитивању и оцјени кредитног бонитета предузећа.

Да би се оцјенио кредитни бонитет предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина по традиционалном поступку, а и по наведеним новијим методама, биће коришћени оригинални подаци из биланса стања и успјеха наведеног предузећа за период од 2003. до 2007. године. Подаци из 2008. и 2009. године неће бити укључени у оцјену кредитног бонитета посматраног предузећа, јер је у 2008. години покренут стечај над овим предузећем, сачињен је стечајни биланс, а познато је да подаци из стечајног биланса нису упоредиви са подацима из редовних биланса.

Када је у питању испитивање и оцјена кредитног бонитета предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина по традиционалном поступку, оцјена кредитног бонитета предузећа ће бити усмјерена на анализу кључних показатеља у оквиру традиционалног поступка оцјене, који високо индикативно показују положај предузећа на тржишту и његов кредитни бонитет.

Према томе, у наставку поступак оцјене кредитног бонитета биће усмјерен на испитивање и оцјењивање: финансијске равнотеже, ликвидности, солвентности и задужености.

Табела 2: Финансијска равнотежа предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина

ФИНАНСИЈСКА РАВНОТЕЖА						
ПОЗИЦИЈА	АОП	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7
1.Краткорочна потраживања	043	1.441.986	1.227.949	1.369.483	1.292.034	1.357.274
2.Краткорочни пласмани	048	161.300	161.352	157.759	157.759	157.759
3.Готовина и готовински еквиваленти	055	9.550	19.660	6.169	1.384	681
4.Активна временска разграничења	058	-	-	-	-	-
I.Краткорочно везана средства (1 до 4)		1.612.836	1.408.961	1.533.411	1.451.177	1.515.714
5.Краткорочне обавезе	138	6.269.018	5.465.749	6.123.820	6.502.611	7.565.073
6.Пасивна временска разграничења	151	1.423.794	884.718	1.293.888	839.716	519.179
II.Краткорочни извори финансирања (5 до 6)		7.692.812	6.350.467	7.417.708	7.342.327	8.084.252
КРАТКОРОЧНА ФИН. РАВНОТЕЖА (I-II)		0,210	0,222	0,207	0,198	0,187
РЕФЕРЕНТНА ВРИЈЕДНОСТ - Крат.фин. равнотежа (Веће од...)		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
7.Неуплаћени уписани капитал	001	-	-	-	-	-
8.Стална имовина	002	19.509.873	18.561.563	17.683.586	16.562.780	15.730.458
9.Залихе	035	2.288.765	1.155.535	2.348.665	2.549.418	643.132
III.Дугорочно везана имовина (7 до 9)		21.798.638	19.717.098	20.032.251	19.112.198	16.379.590
10.Капитал	101	12.877.128	10.566.419	10.394.787	9.467.875	6.057.885
11.Дугорочна резервисања	121	-	-	-	-	-
12.Дугорочне обавезе	127	2.841.534	4.209.173	3.753.167	3.753.167	3.753.167
IV.Трајни и дугорочни капитал (10 до 12)		15.718.662	14.775.592	14.147.954	13.221.042	9.811.052
ДУГОРОЧНА ФИНАНСИЈСКА РАВНОТЕЖА (III-IV)		1,387	1,334	1,416	1,446	1,669
РЕФЕРЕНТНА ВРИЈЕДНОСТ-Дугор.фин.равнотежа (Мање од...)		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
13.Трајни и дугорочни капитал	101,121,127	15.718.662	14.775.592	14.147.954	13.221.042	9.811.052
14.Стална имовина и неуплаћени капитал	001,002	19.509.873	18.561.563	17.683.586	16.562.780	15.730.458
15. Нето обртни капитал(13-14)		(3.791.211)	(3.785.971)	(3.535.632)	(3.341.738)	(5.919.406)
16.Залихе	026	2.288.765	1.155.535	2.348.665	2.549.418	649.123
СТОПА ПОКРИВЕНОСТИ ЗАЛИХА (15/16 100)		(165,64%)	(327,64%)	(150,54%)	(131,08%)	(991,91%)
РЕФЕРЕНТНА ВРИЈЕДНОСТ-Стопа покривености залиха (Веће од...)		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Табела 3: Ликвидност предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина

ЛИКВИДНОСТ						
ПОЗИЦИЈА	АОП	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7
Текућа ликвидност:						
Обртна имовина/ Краткорочне обавезе	025/133	0,622	0,469	0,634	0,615	0,286
РЕФЕРЕНТНА ВРИЈЕДНОСТ-Текућа ликвидност (Веће од...)		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Готовина+Краткорочна потраживања/ Краткорочне обавезе	(044+033)/133	0,232	0,228	0,225	0,199	0,179
Готовина/ Краткорочне обавезе	044/133	0,002	0,004	0,001	0,0002	0,0001
Потраживања х 365/ Приходи од продаје	(033х365)/ (202+206)	99,260	150,871	202,096	110,882	134,548

Табела 4: Солвентност предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина

синтетизованог мјерења већег броја изабраних показатеља кредитног бонитета и ризика.

СОЛВЕНТНОСТ						
у КМ						
ПОЗИЦИЈА	АОП	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7
1.Пословна имовина	048	23.411.474	21.126.059	21.565.662	20.563.369	17.895.304
2.Дугови	121,126,145	10.534.346	10.559.640	11.170.875	11.095.494	11.837.419
КОЕФИЦИЈЕНТ СОЛВЕНТНОСТИ (1/2)						
РЕФЕРЕНТНА ВРИЈЕДНОСТ - Коэффициент солвентности (Веће од...)						
		2,222	2,001	1,931	1,853	1,512
		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Табела 5: Задуженост предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина

АДЕКВАТНОСТ КАПИТАЛА											
у КМ											
ПОЗИЦИЈА	АОП	2003		2004		2005		2006		2007	
		Износ	%	Износ	%	Износ	%	Износ	%	Износ	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.Капитал	101	12.877.128	55,00	10.566.419	50,02	10.394.787	48,20	9.467.875	46,04	6.057.885	33,85
2.Дугови	121,126,145	10.534.346	45,00	10.559.640	49,98	11.170.875	51,80	11.095.494	53,96	11.837.419	66,15
ПАСИВА (1-2)		23.411.474	100,00	21.126.059	100,00	21.565.662	100,00	20.563.369	100,00	17.895.304	100,00
РЕФЕРЕНТНА ВРИЈЕДНОСТ - Капитал/Дугови:											
Капитал:		50%									
Дугови:		50%									

Узимајући у обзир финансијску стабилност, ликвидност, солвентност и задуженост А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина, а судећи по висини израчунатих коефицијената: финансијске стабилности (краткорочне и дугорочне финансијске равнотеже), ликвидности (опште, убрзане и тренутне), солвентности као и учешћа у пасиви капитала и дугова у свих пет посматраних година предузеће А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина нема прихватљив кредитни бонитет, односно има лош кредитни бонитет.

Новије методе анализе ојене кредитног бонитета предузећа – „3-скорѐ“ и „ЗЕТА“ анализа

Да би се употпунила слика истраживања о кредитном бонитету предузећа, поред ојене кредитног бонитета предузећа по традиционалном поступку неопходно је извршити ојену његовог кредитног бонитета примјеном новијих метода, од којих су најпознатије Алтманове „3-скорѐ“ и „ЗЕТА“ анализа. Новије методе ојене кредитног бонитета предузећа не представљају замјену за традиционалне методе, већ њихову допуну и иновацију. Једна од новијих метода је „3-скорѐ“ анализа, која има за циљ израчунавање јединственог „3“ индикатора на основу

„3“ модел потиче из америчке литературе, а његова конструкција темељи се на примјеру америчких предузећа средње величине и изражава се преко једначине:¹⁴³

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5$$

- X₁ – нето обртни капитал / укупна актива,
- X₂ – акумулирани добитак / укупна актива,
- X₃ – профит прије исплате камата и пореза (ЕБИТ) / укупна актива,
- X₄ – тржишна вриједност укупног акцијског капитала / књиговодствена вриједност укупног дуга,
- X₅ – продаја / укупна актива.

Добијени резултат „3“ индикатора пореди се са унапријед постављеним стандардима који представљају зоне финансијских позиција које указују на здраво пословање, минималне кредитне перформансе и слабе кредитне перформансе предузећа на основу којих би уследило банкротство.

¹⁴³ Антхону Саундерс и Линда Ален: *Credit Risk Measurement*, Њујорк, 2002., стр. 21.

Критичне вриједности „З“ индикатора приказане су у табели број 6.

Табела 6: Оцјена добијених резултата „З-SCORE“ анализе¹⁴⁴

Резултат анализе	Оцјена
$z > 2,99$	Зона перформансног пословања
$1,81 < z < 2,99$	Зона минималних перформанси
$z < 1,81$	Зона банкротства

У циљу побољшања претходног модела Алтман је са групом сарадника развио тзв. „ЗЕТА“ модел. Овај модел анализе је знатно ригорознији у односу на „З-SCORE“ анализу и дефинише се као друга генерација „З“ индикатора. Модел се заснива на коришћењу актуелнијих података, већег броја варијабли као и укључивању широког спектра предузећа различитих дјелатности, на основу чега се могу разврстати предузећа са добрим и лошим кредитним бонитетом, односно идентификовати предузећа која се налазе у зони банкротства.

Дакле, будући да се новије методе битно разликују од традиционалног поступка оцјене кредитног бонитета, поред извршене оцјене кредитног бонитета предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина по традиционалном поступку, извршит ће се оцјена кредитног бонитета предузећа користећи новије методе - „З-SCORE“ и „ЗЕТА“ анализу (табела бр. 7), с циљем утврђивања да ли оба поступка имају исти резултат оцјене кредитног бонитета датог предузећа.

Табела 7: „З-SCORE“ и „ЗЕТА“ анализа предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина

Р.бр.	ПОЗИЦИЈА	у КМ				
		2003	2004	2005	2006	2007
	1	2	3	4	5	6
1.	Капитал	12.877.128	10.566.419	10.394.787	9.467.875	6.057.885
2.	Укупна актива	23.411.474	21.126.059	21.565.662	20.563.369	17.895.304
	X1(1/2)	0,550	0,500	0,482	0,460	0,338
3.	Нето добит	-	-	-	-	-
4.	Укупна актива	23.411.474	21.126.059	21.565.662	20.563.369	17.895.304
	X2(3/4)	-	-	-	-	-
5.	Бруто добит	-	-	-	-	-
6.	Укупна актива	23.411.474	21.126.059	21.565.662	20.563.369	17.895.304
	X3(5/6)	-	-	-	-	-
7.	Тржишна вриједност капитала	12.877.128	10.566.419	10.394.787	9.467.875	6.057.885
8.	Укупне обавезе	9.110.552	9.674.922	9.876.987	10.255.778	11.318.240
	X4(7/8)	1,413	1,092	1,052	0,923	0,535
9.	Приходи од продаје	5.302.486	2.970.760	2.473.389	4.253.096	3.681.998
10.	Укупна актива	23.411.474	21.126.059	21.565.662	20.563.369	17.895.304
	X5(9/10)	0,226	0,141	0,115	0,207	0,206
„З“	$Z=1,2X1+1,4X2+3,3X3+0,6X4+1,0X5$	1,73	1,40	1,32	1,31	0,933
ЗЕТА	$Z=0,012X1+0,014X2+0,033X3+0,006X4+0,999X5$	0,24	0,15	0,13	0,22	0,213

Анализирајући кредитни бонитет предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина примјеном новијих метода - „З-SCORE“ и „ЗЕТА“ анализе, добија се вриједност „З“ индикатора далеко испод 1,81 што показује да предузеће нема кредитне перформансе.

¹⁴⁴ Проф. др Борко Ж. Крстић: Банкарски менаџмент, Економски факултет, Ниш, 2004., стр. 428.

ЗАКЉУЧАК

Оцјена кредитног бонитета предузећа се врши ради провјере успјешности његовог пословања, ликвидности, сигурности кредитних аранжмана и валидности емитованих хартија од вриједности. Кредитни бонитет предузећа је предмет сталне пажње и контроле повјерилаца, јер у зависности од кредитног бонитета предузећа, повјериоци одређују своје понашање према њему као дужнику. Уколико предузеће посједује кредитни бонитет, то му је омогућен лакши приступ тржишту новца и капитала. Предузећа у тржишној привреди улажу напоре ка успостављању и перманентном одржавању кредитног бонитета и то на вишем нивоу, јер посједовање кредитног бонитета је заправо услов опстанка предузећа у јакој тржишној конкуренцији. У транзиционим условима, у којима послују и наша предузећа, критеријуми су нешто блажи, а предузећа морају остварити и одржати минималан кредитни бонитет уколико желе да опстану на тржишту. Стога је неопходно вршити перманентну анализу (испитивање и оцјену) кредитног бонитета предузећа користећи традиционалан начин и новије методе - „3 - скорс“ и „ЗЕТА“ анализу у поступку оцјене кредитног бонитета предузећа, јер је то директно у функцији стицања и очувања кредитног бонитета на дужи рок. Истраживања су показала да поступак оцјене кредитног бонитета предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина и по новијим методама и на традиционалан начин даје резултате на основу којих се не може извести супротан већ идентичан закључак да је кредитни бонитет предузећа лош. У условима лошег кредитног бонитета нужно је да менаџмент предузећа А.Д. ПИ „САВА“ Бијељина развије стратегију остварења доброг кредитног бонитета пројектујући биланс успјеха и стања на онолико година колико је неопходно за остварење доброг кредитног бонитета.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Кралицек П.: *Kennzahlen für Geschäftsführer*, Уебереутер, Беч, 1989.
- [2] Крстић Ж. др Борко: Банкарски менаџмент, Економски факултет, Ниш, 2004.
- [3] Малешевић др Ђоко: Бонитет предузећа у транзицији, I симпозијум: Рачуноводство, ревизија и пословне финансије у процесу приватизације и функционисање предузећа у условима преласка у тржишни амбијент, Зборник радова, Бања Врућица, Теслић, 1997.
- [4] Малешевић др Ђоко: Анализа бонитета предузећа, IV симпозијум: Рачуноводство и финансије у транзицији, Зборник радова, Бања Врућица, Теслић, 2000.
- [5] Саундерс Антхону, Ален Линда: *Credit Risk Measurement*, Њујорк, 2002.
- [6] Сцхат Г., *Kennzahlen*, Форкел, Висбаден, 1988., Х., Ромелфангер, Д., *Unterharanscheidt, Modelle zur Aggregation von Bonitätskriterien*, ЗфбФ, Западно-њемачки издавач, Висбаден, 6/1988.
- [7] Старчевић мр Витомир: Кредитни бонитет као услов успостављања финансијске стабилности предузећа у транзицији – са освртом на одабрана предузећа у Републици Српској, Докторска дисертација, Економски факултет Суботица, Суботица, 2009.
- [8] Вуџак М. др Ненад: Финансијски менаџмент (Пословне финансије), Економски факултет, Суботица, 1999.
- [9] Вуџак др Ненад: Финансијски менаџмент (Пословне финансије), Шесто измењено и допуњено издање, „Пролетер“ а.д. Бечеј, Економски факултет Суботица, „Унирекс“ а.д. Подгорица, 2005.
- [10] www.creditguru.com
- [11] www.ekog.bg.ac.yu
- [12] www.knowledge-bank.org
- [13] www.finansije.net

**СПИСАК ДИПЛОМИРАНИХ СТУДЕНАТА
ФАКУЛТЕТА ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
4. ГЕНЕРАЦИЈА - ШКОЛСКА 2010/11. ГОДИНЕ**

1. БОЖИЋ (ЉУБИША) БОЈАН

Датум дипломирања: 7.5.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ И
ВРСТЕ ЗДРАВСТВЕНОГ ОСИГУРАЊА

2. СТЕФАНОВИЋ (СЛОБОДАН) ДАРКО

Датум дипломирања: 10.5.2010
Смјер: Порези и Царине
Тема дипломског рада: ИНСТРУМЕНТИ МЕЂУНАРОДНЕ
ТРГОВИНСКЕ ПОЛИТИКЕ

3. ГРАЧАНИН (ЂОРЂО) ДЕЈАН

Датум дипломирања: 18.12.2009
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ПДВ У ЕВРОПскоЈ УНИЈИ

4. РАДИЋ (САВО) ЈЕЛЕНА

Датум дипломирања: 29.5.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ТРОШАРИНЕ

5. КУСМУК (ВЛАЈКО) ЈЕЛЕНА

Датум дипломирања: 31.5.2010
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: РЕАЛИЗАЦИЈА ИНВЕСТИЦИОНОГ
ПРОГРАМА И ПРОИЗВОДЊУ РЕЗАНЕ ГРАЂЕ

6. МАРКОВИЋ (ИЛИЈА) СЛАЂАНА

Датум дипломирања: 1.6.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ПРИМЈЕНА РАЧУНСКОГ МЕТОДА У
ПРОЦЕСУ КРЕДИТНЕ АНАЛИЗЕ ПРИ ОЦЈЕНИ
КЛИЕНТОВОГ БОНИТЕТА

7. ЛЕКИЋ (ЦВИЈАН) СЛАЂАНА

Датум дипломирања: 1.6.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ПРЕЗЕНТАЦИЈА ФЕР ВРИЈЕДНОСТИ
ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЈЕШТАЈА У БАНКАМА

8. ГОВЕДАРИЦА (ЈОВО) ДАРКО

Датум дипломирања: 2.6.2010
Смјер: Менаџмент у осигурању
Тема дипломског рада: РЕВИЗИЈСКО УЗОРКОВАЊЕ

9. СИМИЋ (ИЛИЈА) НАТАША

Датум дипломирања: 7.6.2010
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: ПРАВНИ ПОСЛОВИ У ТУРИЗМУ

10. ЗЕКИЋ (НОВИЦА) ЗОРИЦА

Датум дипломирања: 8.6.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: РИЗИЦИ У СПОЉНОТРГОВИНСКОМ
ПОСЛУ

11. РИКАНОВИЋ (ДУШКО) ДРАГАНА

Датум дипломирања: 25.6.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: АКТУАРСКА ОЦЈЕНА ПЕНЗИЈСКОГ
ОСИГУРАЊА

12. СТАЈИЋ (СТЕВАН) БИЉАНА

Датум дипломирања: 29.6.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: УТИЦАЈ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА
ПРИВРЕДНА КРЕТАЊА ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

13. ЈОВИЧИЋ (ПЕТАР) СУЗАНА

Датум дипломирања: 30.6.2010
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: ПРАВО ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ У
БАНКАРСТВУ

14. АЋИМОВИЋ (САВО) НОВИЦА

Датум дипломирања: 7.7.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ИНСТИТУЦИОНАЛНИ
ИНВЕСТИТОРИ

15. НЕДЕЉКОВИЋ (РАДИША) ЖЕЉКО

Датум дипломирања: 8.7.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: ЕЛЕКТРОНСКИ СИСТЕМИ
ПЛАЋАЊА НА ИНТЕРНЕТУ

16. МИЈАТОВИЋ (ДРАГО) ДАЛИБОРКА

Датум дипломирања: 14.7.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: ПРОМОЦИЈА И ЊЕН ЗНАЧАЈ У
ТРЖИШНОЈ ПРИВРЕДИ

17. ЛУКИЋ (МИЛОРАД) ЉИЉА

Датум дипломирања: 14.7.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: СТРАТЕГИЈА УПРАВ. КВАЛИТЕТОМ

18. ЖДЕРО (РАДОМИР) БРАНКА

Датум дипломирања: 14.7.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: КЊИГОВОДСТВЕНА ЕВИДЕНЦИЈА
ПРИХОДА У ОСИГУРАВАЈУЋИМ КОМПАНИЈАМА

19. КАЛАЈЦИЋ (МИЛОШ) ВЛАДИМИР

Датум дипломирања: 16.7.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: МЕЂУНАРОДНЕ РЕГИОНАЛНЕ И
ЕКОНОМСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ

20. ВАСИЋ (РАДОВАН) РАДА

Датум дипломирања: 10.9.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ИЗРАДА И ОЦЈЕНА БИЗНИС ПЛАНА
ЗА ПРОИЗВОДЊУ ПРЖЕНЕ КАФЕ

21. ЈОВИЋ (ЦВИЈЕТИН) САЊА

Датум дипломирања: 15.9.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: БАНКАРСКИ ПЛАТНИ ПРОМЕТ

22. КНЕЖЕВИЋ (БОРО) СМИЉКА

Датум дипломирања: 15.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: РЕКОНСТРУКЦИЈА И ПРОШИРЕЊЕ
АЕРОДРОМА МАХОВЉАНИ-БАЊА ЛУКА

23. ФИЛИПОВИЋ (ЖИВАН) СТЕВО

Датум дипломирања: 20.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: МОДЕЛИ ФИНАНСИРАЊА
РАЗВОЈНИХ ПРОЈЕКТА С ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА
ИСПЛАТИВОСТ УЛАГАЊА

24. ЈЕШАНОВИЋ (МИХАЈЛО) АЛЕКСАНДРА

Датум дипломирања: 22.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: КЊИГОВОДСТВЕНО
ЕВИДЕНТИРАЊЕ БУЏЕТСКИХ ПРИЛИВА И ОДЛИВА

25. ПАВЛОВИЋ (ПЕРО) ГОРДАНА

Датум дипломирања: 23.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: СПРОВОЂЕЊЕ ЦАРИНСКОГ
ПОСТУПКА

26. БЛАГОЈЕВИЋ (МИЛОШ) МИЛЕНА

Датум дипломирања: 24.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ПРАКТ. ПРИМЈЕР ИЗВОЗА РОБЕ

27. РИСТИЋ (ПЕТАР) БИЉАНА

Датум дипломирања: 24.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ПРИВРЕМЕНИ СМЈЕШТАЈ РОБЕ

28. ШИЈАКОВИЋ (МИЛУТИН) ДАНКА

Датум дипломирања: 24.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ЦАРИНСКА ОБИЉЕЖЈА

29. БЕНЦУН (РАДО) ДАНИЈЕЛА

Датум дипломирања: 28.9.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ИСПРАВЕ У ЦАРИНСКОМ ПОСТУПКУ

30. МИЉАНОВИЋ (ЖИВОЈИН) АЛЕКСАНДРА

Датум дипломирања: 29.9.2010
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: ПРАВНА ПРИРОДА ТУРИСТИЧКИХ УГОВОРА

31. МАКСИМОВИЋ (СЛОБОДАН) ДРАГАНА

Датум дипломирања: 29.9.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: УЛОГА И ЗНАЧАЈ ЗДРАВСТВЕНОГ ОСИГУРАЊА

32. КРСМАНОВИЋ (БРАНКО) МАРКО

Датум дипломирања: 11.10.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ЕЛЕКТРОНСКА ТРЖИШТА

33. МИЛОЈЕВИЋ (МИЛЕН) МИЛИЈА

Датум дипломирања: 14.10.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: РЕОСИГУРАЊЕ КАО НАЧИН УПРАВЉАЊА РИЗИКОМ

34. НУКИЋ (ИБРО) КЕМАЛ

Датум дипломирања: 15.10.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: АНАЛИЗА РАЗВОЈНИХ МОГУЋНОСТИ И ИНВЕСТИРАЊА У ПРЕДУЗЕЋУ Д.О.О ВЕТЕРИНАРСКА СТАНИЦА ТУЗЛА

35. БЕГОВИЋ (АВРАМ) АЛЕКСАНДАР

Датум дипломирања: 18.10.2010
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: ЕФЕКТИ ЈАВНИХ И ПРИВАТНИХ ОБВЕЗНИЦА

36. РАДИЋ (ВЛАДАН) ЖАРКО

Датум дипломирања: 22.10.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: МЕЂ. МОНЕТАРНИ ФОНД

37. ГОЛУБОВИЋ (ДРАЖЕН) МАЈА

Датум дипломирања: 22.10.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: УЛОГА И ЗНАЧАЈ ММФ-а

38. ПАВЛОВИЋ (МИЛОРАД) СЛОБОДАНКА

Датум дипломирања: 22.10.2010
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: ПРАВНИ ПОСЛОВИ ЛИЗИНГА

39. ЈЕРЕМИЋ (ВЕСЕЛКО) СОФИЈА

Датум дипломирања: 22.10.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ КАО ПРЕСУДАН ЧИНИЛАЦ У ОБЛИКОВАЊУ СВЈЕТСКЕ ПРИВРЕДЕ И МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНЕ

40. ТУРКУШИЋ (МЕНСУР) АДМИР

Датум дипломирања: 27.10.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: МЕТОДЕ ФОРМИРАЊА ТРАНСФЕРНИХ ЦИЈЕНА У МУЛТИН. КОМПАНИЈАМА

41. РИКИЋ (ЗОРАН) НЕВЕН

Датум дипломирања: 27.10.2010
Смјер: Пословна информатика
Тема дипломског рада: ОТИСАК ПРСТА КАО МЈЕРА ЗАШТИТЕ ПРИСТУПА ИНФОРМАЦИОНИМ СИСТЕМИМА

42. ЗЕЛЕНКОВИЋ (МИЛОРАД) ДИАНА

Датум дипломирања: 27.10.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: КЊИГОВОДСТВЕНА ЕВИДЕНЦИЈА ЗАЛИХА У ТРГОВИНИ

43. БОБАР (РАТКО) ВЛАДАНКА

Датум дипломирања: 29.10.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ЕФИКАСНОСТ УЛАГАЊА У РЕАЛИЗАЦИЈУ ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОЈЕКТА

44. ВУКОВИЋ (МИЛАН) МАРИЈА

Датум дипломирања: 29.10.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: АНАЛИЗА ФИНАНСИЈСКОГ ИЗВЈЕШТАЈА СА ОЦЈЕНОМ ФИНАНСИЈСКОГ ПОЛОЖАЈА ПРЕДУЗЕЋА

45. БАЈИЋ (МИЛУТИН) СНЕЖАНА

Датум дипломирања: 15.11.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ПРОМЈЕНА НА СТРАНИ ДУЖНИКА, АСИГНАЦИЈА И ЈЕМСТВО

46. СТЕВАНОВИЋ (ЦВИЈЕТИН) ВУКАШИН

Датум дипломирања: 18.11.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: НАСТАНАК И ФУНКЦИОНИСАЊЕ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ И ЕВРОПСКЕ МОНЕТАРНЕ УНИЈЕ

47. МИТРОВИЋ (МИЛАН) ТАМАРА

Датум дипломирања: 18.11.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ОЦЈЕНА ФИНАНСИЈСКЕ СПОСОБНОСТИ ИНВЕСТИТОРА ЗА НОВА ИНВЕСТИЦИОНА УЛАГАЊА

48. БЕГОВИЋ (ВИТОМИР) ВЕНЕРА

Датум дипломирања: 24.11.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: СТАНОВНИШТВО И ОДРЖИВИ РАЗВОЈ ОПШТИНЕ ШЕКОВИЋИ

49. ЈОВАНОВИЋ (ДРАГИША) БОЈАНА

Датум дипломирања: 26.11.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: АНАЛИЗА ФИНАНСИЈСКОГ ПОЛОЖАЈА ПРЕДУЗЕЋА

50. БОКИЋ (ЈОВАН) ВЛАДИМИР

Датум дипломирања: 7.12.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ЕВРОПСКА УНИЈА И УСЛОВИ ЗА ПРИКЉУЧЕЊЕ У ЧЛАНСТВО

51. ВАСИЉЕВИЋ (ГОЛУБАН) МЛАДЕН

Датум дипломирања: 7.12.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ПОРЕСКА НАЧЕЛА

52. ПАВЛОВИЋ (БЛАГОЈЕ) СТОЈАНКА

Датум дипломирања: 7.12.2010
Смјер: Пословна информатика
Тема дипломског рада: ФИСКАЛНЕ РЕФОРМЕ У НЕКИМ ТРАНЗИЦИЈСКИМ ЗЕМЉАМА

53. ТОМИЋ (НЕДЕЉКО) АЛЕКСАНДАР

Датум дипломирања: 10.12.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: УГОВОР О ПОСРЕДОВАЊУ, ЗАСТУПАЊУ И КОМИСИОНУ, СЛИЧНОСТИ И РАЗЛИКЕ

54. АНТИЋ (ДУШАН) СРЕТЕН

Датум дипломирања: 14.12.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ПОСТУПАК И ФАЗЕ СПРОВОЂЕЊА ЦАРИНСКОГ ПОСТУПКА ПРИ УВОЗУ РОБЕ У РЕПУБЛИКУ СРПСКУ

55. РАДОВАНОВИЋ (ЈОВАН) САЊА

Датум дипломирања: 16.12.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ПРИМЈЕНА И УЛОГА
"INCOTERMSA" ПРИ ОБАВЉАЊУ
СПОЉНОТРГОВИНСКОГ ПОСЛОВАЊА

56. ДАКИЋ (МИРОСЛАВ) ВЛАДИМИР

Датум дипломирања: 17.12.2010
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: УПРАВЉАЊЕ
МУЛТИНАЦИОНАЛНИМ КОМПАНИЈАМА У УСЛОВИМА
ОПШТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

57. ДАКИЋ (МИЛОРАД) ЈЕЛЕНА

Датум дипломирања: 27.12.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: ЗНАЧАЈ МЕЂУНАРОДНОГ
ПОСЛОВАЊА ЗА БИХ

58. МИЛОВАНОВИЋ (СТОЈАН) СЛОБОДАН

Датум дипломирања: 28.12.2010
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: СНИМАЊЕ МАРКЕТИНГ
ОКРУЖЕЊА

59. ЧЕСТИЋ (РАЈКО) МИЛАН

Датум дипломирања: 28.12.2010
Смјер: Спољна и унутрашња трговина
Тема дипломског рада: ПРАВО КОНКУРЕНЦИЈЕ И
АНТИКАРТЕЛНО ПРАВО

60. МАРКОВИЋ (ДРАГАН) ДРАГАНА

Датум дипломирања: 11.1.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ФИНАНСИЈСКИ ФЈУЧЕРСИ И
ОПЦИЈЕ КАО ДЕИВАТНЕ ХАРТИЈЕ ОД ВРИЈЕДНОСТИ НА
ФИНАНСИЈСКОМ ТРЖИШТУ

61. ГОЛИЋ (МИЛОМИР) СЛАВИЦА

Датум дипломирања: 11.1.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: СЕГМЕНТАЦИЈА ТРЖИШТА И
ОДАБИР ЦИЉНОГ ТРЖИШТА

62. БАБИЋ (МИЋО) ДАНИЕЛА

Датум дипломирања: 28.1.2011
Смјер: Пословна информатика
Тема дипломског рада: ПРОГРАМ ЗА КОМУНИКАЦИЈУ
VISUAL BASIC-A SA ACCESS БАЗОМ ПОДАТАКА

63. СТУПАР (БОРКА) ИВАНА

Датум дипломирања: 14.2.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ФИНАНСИЈСКИ ИНСТРУМЕНТИ
ХИПОТЕКАРНОГ ТРЖИШТА

64. БАРЕШИЋ (ИВО) ДАНИЈЕЛ

Датум дипломирања: 15.2.2011
Смјер: Пословна информатика
Тема дипломског рада: ЗАШТИТА ИНФОРМАЦИОНОГ
СИСТЕМА ОД СПАМ ПОРУКА

65. МАРЈАНОВИЋ (БРАНИСЛАВ) МИЛОСАВА

Датум дипломирања: 17.2.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ПРИМЈЕНА НАУЧНИХ МЕТОДА ЗА
ОЦЈЕНУ ЕКОНОМСКЕ ЕФИКАСНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОНИХ УЛАГАЊА

66. СТАНИЋ (СЛОБОДАН) ЗОРАН

Датум дипломирања: 28.2.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: БАНКАРСКИ СИСТЕМ БИХ

67. АВДИЋ (МУСТАФА) МАИД

Датум дипломирања: 17.3.2011
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: БУЏЕТ ОПШТИНЕ ТУЗЛА ЗА
ФИСКАЛНУ 2010. ГОДИНУ

68. МИЛЕТИЋ (ЦВЈЕТКО) ИРЕНА

Датум дипломирања: 18.3.2011
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ЗНАЧАЈ И ЕФЕКТИ СТРАНИХ
ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

69. КЛЕУТ (МИЛЕНКО) ЉИЉАНА

Датум дипломирања: 21.3.2011
Смјер: Порези и Царине
Тема дипломског рада: УЛОГА И ЗНАЧАЈ МЕЂУНАРОДНЕ
БАНКЕ ЗА ОБНОВУ И РАЗВОЈ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

70. СТЕВАНОВИЋ (РАЈО) ДАНИЈЕЛА

Датум дипломирања: 21.3.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ИЗРАДА БИЗНИС ПЛАНА И
КВАЛИТАТИВНА АНАЛИЗА ЕКОНОМСКИХ ЕФЕКТА

71. МРКОЊИЋ (ХАЈРО) ЕЛВИС

Датум дипломирања: 24.3.2011
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: ИНСТРУМЕНТИ БИЛАНСИРАЊА И
ФИНАНСИРАЊА ЈАВНИХ РАСХОДА У ОПШТИНИ
БИЈЕЉИНА

72. РАДОВАНОВИЋ (ПЕРО) СЛАВИША

Датум дипломирања: 28.3.2011
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: УГОВОР О ФРАНШИЗИНГУ

73. МАЛЕТИЋ (ЉУБИША) САЊА

Датум дипломирања: 28.3.2011
Смјер: Финансије и банкарство
Тема дипломског рада: ИНСТИТУЦИОНАЛНИ
ИНВЕСТИТОРИ

74. ЈОВИЋ (САВО) МИРОСЛАВ

Датум дипломирања: 28.3.2011
Смјер: Пословна информатика
Тема дипломског рада: ОЦЈЕНА ИНВЕСТИЦИОНОГ
ПРОГРАМА У УСЛОВИМА РИЗИКА И НЕИЗВЈЕСНОСТИ

75. ГРУЈЧИЋ (РАЈКО) ДАВОРКА

Датум дипломирања: 30.3.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: РАЧУНОВОДСТВЕНИ АСПЕКТ
ПРИХОДА БАНКЕ И ЕФЕКТИ НА ПОСЛОВНИ РЕЗУЛТАТ

76. СТЕВАНОВИЋ (СТРАЈКО) ТАЊА

Датум дипломирања: 30.3.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: АНАЛИЗА БОНИТЕТА И КРЕДИТНЕ
СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА

77. ДРАГИЋЕВИЋ (ЈОЦО) БРАНИМИР

Датум дипломирања: 30.3.2011
Смјер: Пословна информатика
Тема дипломског рада: ПРОГРАМСКИ ЈЕЗИК "ЈАВА"

78. ШЕРФЕЗИ (МИРОСЛАВ) ТАТЈАНА

Датум дипломирања: 31.3.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ЗНАЧАЈ И УЛОГА ФИНАНСИЈСКИХ
ИНСТИТУЦИЈА НА ФИНАНСИЈСКОМ ТРЖИШТУ БИХ

79. БОКИЋ (БРАНО) ДРАГАНА

Датум дипломирања: 4.4.2011
Смјер: Финансије, банкарство и осигурање
Тема дипломског рада: ЗНАЧАЈ ПОРТФОЛИО
ИНВЕСТИЦИЈА

80. АЛЕКСИЋ (ВИТОМИР) ВЕСНА

Датум дипломирања: 5.4.2011
Смјер: Спољна трговина, порези и царине
Тема дипломског рада: СТАНОВНИШТВО И ОДРЖИВИ
РАЗВОЈ ОПШТИНЕ ЗВОРНИК