



ISSN 0023-2394
ISSN 1450-6114
UDC 657

РАЧУНОВОДСТВО



ЧАСОПИС ЗА РАЧУНОВОДСТВО, РЕВИЗИЈУ И ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ

♦ др Марко ПЕТРОВИЋ
**ТЕРМИН МАТЕРИЈАЛНОСТ У УЛОЗИ
ОКИДАЧА ЗА РАЗЈАШЊАВАЊЕ ОДНОСА ГЛАВНИНЕ
ПРОФЕСИОНАЛНЕ РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ЕЛИТЕ ПРЕМА
РЕЛЕВАНТНОЈ ДРЖАВНОЈ РЕГУЛАТИВИ У СРБИЈИ**

♦ др Војислав СЕКЕРЕЗ
**СПЕЦИФИЧНОСТИ УПРАВЉАЊА ТРОШКОВИМА
КРОЗ ЛАНАЦ ДИСТРИБУЦИЈЕ**

♦ др Саша МУМИНОВИЋ
♦ др Владан ПАВЛОВИЋ
**ОДНОС ФИНАНСИЈСКИХ И ТРЖИШНИХ ПОКАЗАТЕЉА
И БЕТА КОЕФИЦИЈЕНТА ЗА ПОЈЕДИНЕ АКЦИЈЕ
КОЈЕ СЕ КОТИРАЈУ НА БЕОГРАДСКОЈ БЕРЗИ**

♦ др Наташа СПАХИЋ
**МЕЂУНАРОДНО ФИНАНСИЈСКО ИЗВЕШТАВАЊЕ
- КОМПАРАТИВНИ АСПЕКТ -**

5-6

РАЧУНОВОДСТВО

ЧАСОПИС ЗА РАЧУНОВОДСТВО, РЕВИЗИЈУ И ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ
ГОДИНА LII * Бр. 5-6 * Београд, мај-јун 2008.

Издавач:
"РАЧУНОВОДСТВО" д.о.о.

Суиздавач:
Савез рачуновођа и
ревизора Србије

Генерални секретар
и главни и одговорни уредник
мр Перо Шкобић

Његошева 19, Београд, п. фак. 403
info@srrs.org.yu

Одговорни уредник
"Рачуноводства"
мр Јован ЧАНАК

Лектор
мр Ана Бојановић,

Технички уредник
Витомир Савић

РЕДАКЦИОНИ ОДБОР
Андрић др Мирко, Алексић Богољуб,
Вукелић др Гордана, Иванишевић др
Милорад, Малешевић др Ђоко, Малинић
др Слободан, Милићевић др Весна,
Новићевић др Благоје, Петровић др
Марко, Раичевић др Божидар,
Стојановић Рада, Секуловић др Богдан,
Чанак мр Јован,
Шкарић-Јовановић др Ката

ИЗ ИНОСТРАНСТВА
Prof. Alexander Russell, Scotland
Prof. Mieczyslaw Dobija, Poland
Prof. Frants Butynets, Ukraine
Prof. Metka Tekavcic, Slovenia
Prof. Robert W. McGee, US
Prof. Serdar Ozkan, Turkey
Prof. Željko Sević, England UK

Телефони:
Ген.секретар 3239-444
Одговорни уредник 3344-883, 3344-887
Уредништво 3241-948
Саветници 3233-077, 3344-549
3345-043, 3345-329, 3345-429
Курсеви 33-43-140, 33-43-215, 3231-549
Маркетинг 3233-088
Ел. водич кроз посл. 3344-949, 3344-922
Претплата 3233-088, 3238-611
Рачуноводство 3344-405
Слободна телефонска линија (сугестије,
рекламације, коментари...) 33-45-001
Телефакс (011) 3231-220, 3345-527
E-mail: racunovodstvo@srrs.org.yu
Војвођанска банка А.Д. 355-1040232-19
Центробанка А.Д. 145-3232-76

Copyright © 1956, Савез РР Србије
Прештампавање објављених текстова није
дозвољено без одобрења издавача и
навођења извора.
Текст не може бити репродукован
снимањем, фотокопирањем, електронски
или на други начин, без претходне
сагласности издавача

Штампа: Космос, Београд, Светог Саве 16-18

CIP – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд
657

РАЧУНОВОДСТВО : часопис за
рачуноводство, ревизију и пословне финансије
/главни и одговорни уредник Перо Шкобић,
одговорни уредник Јован Чанак. – Год. 43,
бр. 1 (јануар 1998)–. – Београд : Рачуноводство:
Савез рачуновођа и ревизора Србије, 1998 –
(Београд : Космос). – 29 цм
Месечно. – Наставак публикације: Књиговодство
(ћирично изд.) = ISSN 0023-2394
ISSN 1450-6114 = Рачуноводство
COBISS.SR-ID 139739399

Садржај

НОВОСТИ ИЗ ПРОФЕСИОНАЛНИХ ОРГАНИЗАЦИЈА

мр Перо ШКОБИЋ

Законска и професионална инфраструктура Србије.....3

Извршни одбор - САОПШТЕЊЕ.....27

Извештај Комисије Европске уније о раду Одбора за Међународне
рачуноводствене стандарде (IASB) и Фондације Комитета за
Међународне рачуноводствене стандарде (IASCF)29

Одбор за међународне рачуноводствене стандарде (IASB),
по глобалном рејтинг истраживању на првом месту по учешћу стејкхолдера
у процесу рада и транспарентности.....33

Међународне недржавне организација (INGOs)
и укљученост екстерних стејкхолдера33

ЗАКОНСКА И ПРОФЕСИОНАЛНА РАЧУНОВОДСТВЕНА РЕГУЛАТИВА

др Марко ПЕТРОВИЋ

Термин *мајеријалности* у улози окидача за разјашњавање односа
главнине професионалне рачуноводствене елите према
релевантној државној регулативи у Србији.....35

ФИНАНСИЈСКО РАЧУНОВОДСТВО

др Најаша СПАХИЋ

Међународно финансијско извештавање - компаративни аспект57

УПРАВЉАЧКО РАЧУНОВОДСТВО

др Војислав СЕКЕРЕЗ

Специфичности управљања трошковима кроз ланац дистрибуције 75

ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ

др Саша МУМИНОВИЋ, др Владан ПАВЛОВИЋ

Однос финансијских и тржишних показатеља и бета коефицијента
за поједине акције које се котирају на београдској берзи.....90

др Владан ПАВЛОВИЋ, др Горанка КНЕЖЕВИЋ

Адекватност тржишне методе процене вредности капитала
за потребе приватизације102

ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА

др Мирослав С. ЧАВЛИН

Статички и динамички показатељи ликвидности предузећа
као инструменти финансијске анализе116

БАНКАРСТВО И ИНВЕСТИРАЊЕ

др Борислав ГРАХОВАЦ

Улога централне банке у стабилизацији финансијских тржишта129

ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ

др Станислав Р. ПОЛИЋ

Дигитални потпис у функцији пословања141

Contents

NEWS FROM THE PROFESSIONAL ORGANISATIONS

Pero SKOBIC, MsC

Legal and Professional Infrastructure of Serbia	3
Executive Board - STATEMENT	27
Report of the European Union Commission on the Functioning of the IASB and IASCF	29
IASB, According to the Global Research Takes First Place According to Participation of Stakeholders in the Process of Functioning and Transparency	33
International Non-Government Organizations and Inclusion of External Stakeholders	33

STATUTORY AND PROFESSIONAL ACCOUNTING REGULATION

Marko PETROVIC, PhD

The Term Materiality in the Role of a Trigger to Be Clarified the Relationship of the Professional Accounting Elite Towards, Relevant Governmental Regulations in Serbia	35
---	-----------

FINANCIAL ACCOUNTING

Natasa SPAHIC, PhD

International Financial Reporting - A Comparative Aspect -	57
---	-----------

MANAGEMENT ACCOUNTING

Vojislav SEKEREZ, PhD

Particularities of cost management through the distribution channel	75
--	-----------

BUSINESS FINANCE

Sasa Muminovic, PhD, Vladan PAVLOVIC, PhD

The relation between financial and market indicators and beta ratios for certain shares listed on Belgrade stock market	90
--	-----------

Vladan PAVLOVIC, PhD, Goranka KNEZEVIC, PhD

Adequacy of the market method capital evaluation for the needs of privatization	102
--	------------

FINANCIAL ANALYSIS

Miroslav S. CAVLIN, PhD

Static and dynamic liquidity ratios of a company as a tool for financial analysis	116
--	------------

BANKING AND INVESTMENT

Borislav Grahovac, PhD

The role of central bank in the financial market stabilization	129
---	------------

INFORMATIONAL TECHNOLOGY

Stanislav R. POLIC, PhD

Digital signature used for business	141
--	------------

*мр Перо
ШКОБИЋ**

Законодавна и професионална рачуноводствена инфраструктура Србије

Професија и професионална регулатива - глобални захтеви и наша пракса

*Креат̄ори њрофесионалне ре̄гулат̄иве и њене им̄племент̄ације у функ-
цији с̄тандардизације финансијско̄ извеш̄тавања на глобалном и
националном нивоу су Међународна федерација рачуновођа – IFAC,
њене чланице и остала ре̄гулат̄орна шела која ѡдржавају њену мисију*

*Предуслов унификације и с̄тандардизације финансијско̄ извеш̄тавања
је уређена законодавна и њрофесионална инфраструктура и ос̄о-
собљенос̄ти њрофесионалних рачуновођа сагласно глобалном зах̄теву
IFAC–ово̄ Еѡичко̄ Кодекса за њрофесионалне рачуновође*

Професионална и интерна регулатива, професионални рачуновођа и рачуноводствене услуге у светлу примене Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/06)

Да ли је и колико постојећи Закон о рачуноводству и ревизији основа или ограничавајући фактор стандардизације и унификације финансијског извештавања или постоји недоследност у његовој примени. Оно што је сигурно је да се опструише његова примена и не жели имплементација глобалне професионалне регулативе у складу са познатим правилима глобалних рачуноводствених тела, нити прихватање најбоље законодавне и професионалне праксе развијених земаља, већ се упорно преузима пракса земаља из најближег окружења које не могу нити смеју бити нама за узор. Застој у систему изградње повољне законодавне инфраструктуре у Србији треба тражити и у неспремности

Министарства финансија да уважи науку и струку и најбољу светску праксу и активности Савеза рачуновођа и ревизора Србије као представника професије и активног учесника глобалних структура и глобалних процеса стандардизације финансијског извештавања и коначно, уз помоћ наведених, предложи јасан и применљив Закон о рачуноводству, којим ће се прихватити међународни стандарди, правила и процедуре међународних и националних регулаторних тела. Такав закон професија тражи последњу деценију, нажалост неуспешно.

Сарадња Министарства финансија и Националне комисије за рачуноводство на уређењу али

^{*)} Генерални секретар Савеза РР Србије

и тумачењу закона одвијала се и одвија (уместо са наведеним) са комерцијалним консалтинг, издавачким и појединим ревизорским предузећима. На том плану предлагања и имплементације законодавне и професионалне инфраструктуре ова сарадња је вишеструко штетна и погрешна, јер већ дуго производи лоша решења, с обзиром да поменути имају регистроване делатности чији је циљ остваривање профитабилних интереса стицања добити на тржишту, па им неуређена законодавна инфраструктура представља веома плодно тло за остваривање тих интереса, те је логично да њихови преставници нису заинтересовани за уређено рачуноводство, а понајмање за имплементацију професионалне регулативу и развој рачуноводствене професије, али је нелогично да Министарство финансија, а посебно Национална комисија за рачуноводство упорно ту праксу наставља па се могу очекивати можда и лошија решења. То најбоље потврђује постојеће стање и неспремност наведених актера да бар нешто учине на примени чак и тако лошег закона, већ упорно дезавуишу јавност о међународној професионалној рачуноводственој регулативи и мисији рачуноводствене професије као њеног креатора и носиоца имплементације на глобалном и националном нивоу.

Не може се избећи утисак да се законска регулатива у наведеном периоду креирала под великим притиском претходно наведених уз, изгледа, активну координацију Националне комисије за рачуноводство или појединих њених чланова, а која би, уместо тога, требало да се бави разматрањем погрешних решења и последицама доношења лоших закона и још лошијих подзаконских прописа као што је *Правилник о начину признавања и проценивања имовине, обавеза, прихода и расхода малих правних лица и предузетника*, из члана 2. става 7. Закона о рачуноводству и ревизији, који нико не примењује. Оправдано се поставља питање за кога и ради чега је неко покушао, овим правилником да опструира примену Међународних рачуноводствених стандарда, на неки заобилазни потпуно погрешан начин, да их оспорава па чак и предложи за избацивање из Закона.

Свему треба још додати и потпуно промашен начин законског регулисања услуга ревизије и оснивање Коморе овлашћених ревизора, супротно свакој пракси у свету, али и Уставу Републике Србије. С обзиром да се то чинило у циљу учвршћавања монопола ревизорских предузећа користе се сва средства, па чак и супротна Закону о рачуноводству и ревизији. Наравно о поштовању професионалне регула-

тиве у Комори овлашћених ревизора нема ни говора, а Етчки кодекс је мисаона именица. Нема сумње да су законодавна инфраструктура, њени предлагачи и активности неких чланова Националне комисије за рачуноводство и органи "државне" Коморе овлашћених ревизора основни ограничавајући фактор имплементације међународне професионалне регулативе, стандардизације финансијског извештавања и развоја рачуноводствене професије, тих изузетно важних сегмената друштвеног и привредног живота Србије на путу учлањења у глобалне процесе опште стандардизације у којима су Савез РР Србије и његове активности већ одавно а финансијско извештавање још увек далеко.

Законодавну и професионалну инфраструктуру на завидном нивоу, у нашој земљи, имали смо до 1999. године, а од тог периода законодавна инфраструктура је (посебно актуелним Законом о рачуноводству и ревизији "Службени гласник РС", бр. 46/06) све већ достигнуто урушила, а рачуноводство и рачуноводствене услуге увела у хаос, мисију рачуноводствене професије и професионалне рачуновође потпуно маргинализовала. То је пример опструкције мисије професије и "стандардизације финансијских извештаја" какве у нормалним системима нема, али и доказ да рачуноводство и рачуноводствену професију код нас, последњих десет година, не уређују професионалци и професија већ лични интереси група, појединаца и неких комерцијалних консалтинг издавачких и ревизорских предузећа, креатора постојеће законодавне инфраструктуре али и њене девијантне примене у Србији.

Текст који следи и у прилогу Пресуда Врховног суда Србије (У. 2739/06, од 13.12.2007), Решење Министарства финансија (бр. 011-00-00720/2005/16, од 21.04.2008) и писмо Фондације одбора за Међународне рачуноводствене стандарде, бр. CS-SR-WVR-VR-2005-000036-FN упућено дана 9. новембра 2006. године, министру финансија мр Млађану Динкићу, илуструју само део многих сегмената лоше уређене законодавне рачуноводствене инфраструктуре, а деструктивне активности појединих чиновника Министарства финансија и неких чланова Националне комисије за рачуноводство јасан су доказ опструкције рада Савеза, али и примене Закона и професионалне регулативе и изнад свега деградације рачуноводствене професије, односно професионалних рачуновођа носилаца стандардизације финансијског извештавања, што наноси ненадокнадиву штету квалитету финансијског извештавања у Србији, на путу ка Европској унији.

У наставку подсећамо да је Савез рачуновођа и ревизора Србије, као признати представник

професије, током назначеног периода, а посебно 2005. и 2006. године предузимао све активности како се не би урушио већ постигнути ниво стандардизације финансијског извештавања и развој професије, али у томе није успео због увезаних интереса појединих чиновника Министарства финансија и неких комерцијалних консалтинг издавачких и ревизорских предузећа, дугогодишњих креатора све лошијих и лошијих законских решења. Нажалост, данас су неки од њих и чланови Националне комисије за рачуноводство и већ покрећу питање измена и допуна Закона о рачуноводству и ревизији, за који још увек Министарство финансија није ни створило услове за примену. Исти креатори већ предлажу нове промене и невероватна решења. Професија ће бити срећна ако те промене не буду водиле ка још већем хаосу, с обзиром на искуство са креаторима, по принципу: сталне промене, а да се ништа не промени.

Заинтересовани читаоци у "Гласу рачуновођа" број 9/06 могу прочитати део преписке везане за доношење Закона о рачуноводству и ревизији (из 2006. године) и ставове Савеза у вези са истим, али и нетачно образложење бившег министра финансија датог у експозеу на седници Народне скупштине Србије у вези са Предлогом закона о рачуноводству и ревизији, односно амандмана на тај предлог закона.

Лиценца о професионалној оспособљености је законска, професионална и етичка исправа, рачуновођа – одговорних лица за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, у функцији квалитета услуга које пружају професионалне рачуновође чланови професионалне организације чланице IFAC–а

Нажалост, претходно наведени, опструишу и ове професионалне и етичке вредности у Србији поготову што су одредбе чл. 2. и 3. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006) кристално јасне. Наиме, привредна друштва, предузетници и други ентитети из члана 1. Закона, сходно члану 2. су дужни да вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, ревизију финансијских извештаја, као и интерну ревизију врше у складу са законском, професионалном и интерном регулативом, а према члану 16. Закона да интерном регулативом, сагласно законској и професионалној, утврде услове (школску спрему, радно искуство и остале професионално–етичке услове – одговарајуће професионално звање, односно лиценцу о професионалној оспособљености) које морају да испуњавају професионалне рачуновође–одговорна лица за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, сходно захтевима IFAC–овог

Етичког кодекса за професионалне рачуновође (параграфи 130.1 до 130.6) чија обавезна примена је прописана Законом.

Наведена законска обавеза односи се такође и на привредна друштва и предузетнике, регистроване за пружање рачуноводствених услуга у јавној пракси (члан 17. Закона), као и на све ентитете који поверавају вођење својих пословних књига и састављање финансијских извештаја тим привредним друштвима, односно предузетницима, те су у том смислу дужни да, при закључивању уговора о пружању рачуноводствених услуга, посебну пажњу посвете томе да ли професионални рачуновођа, запослен код пружаоца услуга, коме се поверава вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, испуњава услове прописане законом, односно IFAC–овим *Етичким кодексом за професионалне рачуновође*, односно општим актом донетим у складу са Етичким кодексом за професионалне рачуновође.

Професионалне рачуновође - носиоци професионалних звања, стечених у складу са законом и националним рачуноводственим образовним стандардом РС 31 захтеве из IFAC–овог *Етичког кодекса за професионалне рачуновође* остварују у складу са Међународним стандардима едукације IES, код Савеза рачуновођа и ревизора Србије – члана Међународне федерације рачуновођа (IFAC), што доказују одговарајућом лиценцом о професионалној оспособљености, а што се евидентира у Именику професионалних рачуновођа. Професионални рачуновођа, који остварује континуирану едукацију, а професионалну праксу обавља у складу са датом свечаном изјавом, стиче право на издавање лиценце о професионалној оспособљености, сходно глобалним стандардима едукације и Етичком кодексу за професионалне рачуновође.

Именик професионалних рачуновођа, ималаца лиценце о професионалној оспособљености, води и ажурира Савез РР Србије, у складу са правилима и процедурама IFAC–а и других регулативних тела, шта му налажу глобалне чланске обавезе. Именик се објављује у "Гласу рачуновођа", као и на сајту Савеза, www.srrs.org.rs

То је мисија глобалне професије, наравно и Савеза као њеног дела и управо те вредности оспорава Министарство финансија и неће да тумачи Закон онако како пише, али га тумаче комерцијални часописи, њихови власници и поједини добро заштићени "ревизори" изгледа на поручена и добијена мишљења од Министарства финансија иако иста немају упориште у Закону.

Имајући у виду процену Савеза да ће, доношењем Закона о рачуноводству и ревизији из 2006. године, наступити штетне последице за рачуноводство и рачуноводствену професију, Савез је благовремено, још у време његовог доношења указивао на то, али нажалост без успеха, с обзиром да је изгледа циљ аутора новог Закона и био деградација глобалних стандарда и мисије професије. Из наведених разлога, Савез се обратио најширој рачуноводственој јавности, по његовом доношењу, саопштењем у "Гласу рачуновођа", бр. 9/2006, са посебним упозорењем валсницима капитала да своја општа акта доносе у складу са чл. 2, 16, 17. и 73. Закона о рачуноводству и ревизији и на тај начин заштите себе и своје компаније.

Доношење ојшћег акћа и поверавање вођења пословних књиға и састављање финансијских извешћаја у складу са ојшћима акћом професионалном рачуновођи, обавеза је ојшћейћа из члана 1. Закона о рачуноводству и ревизији, сходно чл. 2, 16. и 17. Закона

Према одредби става 1. члана 2. Закона о рачуноводству и ревизији **јравна лица и предузетници дужни су да вођење пословних књиға, јризнавање и јроцењивање имовине и обавеза, јрихода и расхода, састављање, јриказивање, досћавање, обелодањивање и ревизију финансијских извешћаја, као и инјерну ревизију врше у складу са законском, јрофесионалном и инјерном регулативом**, а према одредби става 3. истог члана **јод јрофесионалном регулативом**, између осталог, **дефинише се и Кодекс ећике за јрофесионалне рачуновође** (Code of Ethics for Professional Accountants) чија примена је обавезна. У Републици Србији у примени је IFAC–ов **Ећички кодекс за јрофесионалне рачуновође**, који је 2003. године прихватио Савез рачуновођа и ревизора Србије, на основу члана 2. и 3. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", бр. 71/2002) и непосредно се примењује на све професионалне рачуновође.

Одредбом става 4. члана 2. Закона прописано је следеће: **"Јод инјерном регулативом јодразумевају се ојшћи акћи које доноси јравно лице, односно јредузетник, а који садрже јосебна ујујсћава и смернице за вођење пословних књиға, рачуноводствену јолићку за јризнавање, јроцењивање имовине и обавеза, јрихода и расхода, ујујсћава и смернице за усвајање, досћавање и обелодањивање финансијских извешћаја, као и друға јићћања вођења пословних књиға и састављања финансијских извешћаја за која је овим законом јројисано да се уређују ој-**

шћим акћом јравног лица, односно јредузетника, у складу са законском и јрофесионалном регулативом."

Дакле, Законом је јасно прописано да **инјерна регулатива – ојшћи акћ мора бити у сајласносћи са законском и јрофесионалном регулативом**.

Одредбом става 1. члана 16. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006) прописано је да: **"Јравно лице, односно јредузетник ојшћим акћом уређује школску сјрему, радно искуство и остале услове за лице које води јословне књиге и саставља финансијске извешћаје"**, а ставом 2. истог члана да: **"Јравно лице и јредузетник ојшћим акћом одређује лице зајослено код јравног лица и јредузетника коме јоверава вођење пословних књиға и састављање финансијских извешћаја"** (остали услови проистичу из захтева Етичког кодекса за професионалне рачуновође).

Према одредби става 1. члана 17. Закона о рачуноводству и ревизији, **вођење пословних књиға и састављање финансијских извешћаја јравно лице, односно јредузетник може јоверићи ујговором, у складу са овим законом, јривредном друшћиву или јредузетнику рејисированом за јружање рачуноводствених услуга који има зајослена лица којима јоверава вођење пословних књиға и састављање финансијских извешћаја и који исјуњавају услове из ојшћег акћа**.

Како се под професионалном регулативом, сагласно одредби става 3. члана 2. Закона, подразумева и Етички кодекс за професионалне рачуновође, којим су прописани потребни услови које мора да испуњава професионални рачуновођа, коме се поверава вођење пословних књиға и састављање финансијских извешћаја, **обавеза правних лица и предузетника је да интерном регулативом – опшћим актом утврде да професионални рачуновођа, из члана 16. Закона, као одговорно лице за вођење пословних књиға и састављање финансијских извешћаја мора имати стечено професионално звање и лиценцу о професионалној оспособљености издату на основу стеченог професионалног звања и остварене континуиране едукације, како то прописују одредбе параграфа 130.1 до 130.6. IFAC–овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође**.

Значи, правно лице, односно предузетник, из члана 1. Закона, обавезно је да вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, поверава:

1. професионалном рачуновођи запосленом (у правном лицу, односно код предузетника чије се пословне књиге воде) који има одговарајућу школску спрему и радно искуство и одговарајуће професионално звање у рачуноводству и остварену континуирану едукацију, како обавезује Етички кодекс за професионалне рачуновође, односно Закон (наведене услове правно лице и предузетник утврђује интерном регулативом – Правилником о рачуноводству и Правилником о организацији и систематизацији послова);
2. правно лице и предузетник могу да повере вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја и **привредном друштву или предузетнику**, у складу са чланом 17. Закона, и то:
 - 2.1. регистрованом за пружање рачуноводствених услуга (шифра 74120 према Закону о класификацији делатности и о регистру јединица разврставања);
 - 2.2. које има запослене професионалне рачуновође (које воде пословне књиге и састављају финансијске извештаје, а испуњавају услове утврђене интерном регулативом у погледу школске спреме, радног искуства и лиценце о професионалној оспособљености за пружање услуга рачуноводства, по основу стеченог професионалног звања и остварене континуиране едукације), у складу са Етичким кодексом за професионалне рачуновође; и
 - 2.3. са којим има закључен уговор о поверавању вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја, односно о пружању рачуноводствених услуга.

Обавеза је ентитета, из члана 1. Закона, да сагласно чл. 16. и 17. Закона, утврди општим актом професионално стручно звање за запослено одговорно лице на пословима вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја у складу са Законом и професионалном регулативом, односно IFAC-овим Етичким кодексом за професионалне рачуновође

Законом, случајно или намерно, нису децидно прописани услови у вези са школском спремом, потребним радним искуством и

потребним професионалним звањем али је **правно лице дужно да општим актом (интерном регулативом) утврди, полазећи од захтева Етичког кодекса за професионалне рачуновође и сопствених потреба, одговарајући ниво професионалног звања и професионалне оспособљености, одговарајућу школску спрему и потребно радно искуство за лице коме се поверава вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, уз уважавање чињенице да су послови које обавља професионални рачуновођа (руководилац рачуноводства, шеф рачуноводства и сл.) изузетно сложени, специфични и да захтевају посебну стручну професионалну оспособљеност извршиоца.**

Наиме, према одредби става 1. члана 16. Закона о рачуноводству и ревизији, *правно лице, односно предузетник општим актом уређује школску спрему, радно искуство и остале услове за лице које води пословне књиге и саставља финансијске извештаје*, а одредбом става 4. члана 2. је прописано **да се општи акт доноси у складу са законском и професионалном регулативом.**

Остали услови прописани су професионалном регулативом, односно Кодексом за професионалне рачуновође, те је сходно томе **одредбама члана 2. ст. 1. и 3. Закона о рачуноводству и ревизији утврђено да су правна лица и предузетници дужни да вођење пословних књига, врше у складу са професионалном регулативом, односно Етичким кодексом за професионалне рачуновође (Code of Ethics for Professional Accountants).**

Према томе, **обавеза правних лица и предузетника је да интерном регулативом–општим актом** утврде да професионални рачуновођа, из члана 16. Закона, као одговорно лице за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, мора имати стечено професионално звање и лиценцу о професионалној оспособљености, издату на основу стеченог професионалног звања и остварене континуиране едукације, како је прописано професионалном регулативом, односно одредбама параграфа 100.4 и 130.1 до 130.6 Кодекса, а на шта обавезују одредбе ст. 3. и 4. члана 2. сада важећег Закона о рачуноводству и ревизији.

Параграфом 100.4 IFAC–овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође установљени су основни принципи које професионални рачуновођа мора да поштује, а то су: *интегритет, објективност, поверљивост, професионално понашање и професионална оспособљеност и дужна пажња.*

Одредбе (параграфи 130.1 до 130.6) садржане у **Одељку 130** IFAC –овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође **“Професионална оспособљеност и дужна пажња”** гласе:

- 130.1 Принцип професионалне оспособљености и дужне пажње обавезује професионалне рачуновође на:
- (а) одржавање професионалног знања и вештина на нивоу којим се обезбеђују компетентне професионалне услуге клијентима или послодавцима; и
 - (б) посвећен пажљив рад приликом пружања професионалних услуга у складу са применљивим техничким и професионалним стандардима.
- 130.2 Компетентна професионална услуга подразумева стручно просуђивање приликом примене професионалног знања и вештина у извршавању такве услуге. Професионална оспособљеност је подељена у две фазе:
- (а) стицање професионалне оспособљености: (**подразумева стечен сертификат о одговарајућем професионалном звању, код националне професионалне организације чланице ИФАЦ-а**) и
 - (б) одржавање професионалне оспособљености.
- 130.3 Одржавање професионалне оспособљености захтева континуирано праћење и разумевање релевантног стручно професионалног и пословног развоја. Континуираним професионалним усавршавањем се развија и одржава оспособљеност која омогућава професионалном рачуновођи да у оквиру свог професионалног окружења ради на компетентан начин.
- 130.4 Посвећени рад подразумева одговорност пажљивог, подробног и правременог деловања у складу са захтевима задатака.
- 130.5 Професионални рачуновођа треба да предузме кораке у циљу обезбеђивања да лица која раде под његовом надлежношћу у професионалном погледу имају одговарајући степен обучености и надзора.
- 130.6 Кад год је то прикладно, професионални рачуновођа треба да клијенте, послодавце или друге кориснике професионалних услуга информише о ограничењима садржаним услугама како се изражавање мишљење не би погрешно тумачило као изношење чињеничних тврдњи.

Значи, према Закону, односно IFAC–овом Етичком кодексу за професионалне рачуновође чију обавезну примену налаже Закон о рачуноводству и ревизији, професионална оспособљеност рачуновође у Србији, подразумева:

1. **стечено професионално звање (“рачуновођа”, “самостални рачуновођа”, “овлашћени рачуновођа”, или “овлашћени јавни рачуновођа”)** по закону, односно националном рачуноводственом образовном стандарду РОС 31¹ код Савеза рачуновођа и ревизора Србије регистроване професионалне организације, за обављање ове делатности – чланице Међународне федерације рачуновођа (IFAC–а), и
2. **остварену континуирану едукацију** – одржавање професионалне оспособљености која захтева стално професионално усавршавање у складу са Међународним стандардом едукације IES 7 (остваривање 40 поена у току једне календарске године или 120 поена у току три године), а усавршавање је сагласно и члану б. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији, као и члану 49. Закона о раду.

Савез рачуновођа и ревизора Србије, на основу захтева из IFAC–овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође, издаје лиценце професионалним рачуновођама које испуњавају услове ближе описане у тач. 1. и 2, а имена ималаца Лиценце објављују се у Именику који се објављује у штампаној форми (“Глас рачуновођа”), као и на сајту Савеза www.srrs.org.rs.

Према томе, вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, у складу са IFAC–овим Етичким кодексом за професионалне рачуновође, а сагласно Закону, поверава се запосленом, професионалном рачуновођи са **одговарајућим професионалним звањем и лиценцом о професионалној оспособљености стеченој по основу континуиране едукације**, код Савеза рачуновођа и ревизора Србије.

У том контексту неопходно је посматрати и одредбу става 1. члана 73. Закона о рачуноводству и ревизији (“Службени гласник РС”, бр. 46/2006), којом је прописано да се лицима која су до дана ступања на снагу овог закона стекла стручна звања у складу са Законом о рачуноводству (“Службени лист СРЈ”, бр. 46/96, 74/99, 22/01 и 71/01) и Законом о рачуноводству и ревизији (“Службени лист

1)

Национални рачуноводствени образовни стандард РОС 31 (ранији назив ЈРС 31) донет је на основу чл. 4. и 11. став 2. Закона о рачуноводству, “Службени лист СРЈ”, бр. 18/93, ревидиран и усклађен са Међународним стандардима едукације IES и захтевима из IFAC–овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође, у складу са чл. 2, 3, 21. и 32. Закона о рачуноводству и ревизији, “Службени лист СРЈ”, бр. 71/2002.

СРЈ”, број 71/02 и ”Службени гласник РС”, број 55/04), признају та звања.

Циљ ове одредбе није нити може бити формално признавање професионалних звања, јер су она већ призната, односно стечена сагласно претходној регулативи. То су стечена лична права сваког појединца (под условом да остварују континуирану едукацију у складу са IFAC–овим Етичким кодексом за професионалне рачуновође и поседују лиценцу о професионалној оспособљености). Стога је правни значај и домаћај ове одредбе неопходно посматрати у контексту одредбе става 1. члана 16. Закона, јер у супротном, ова одредба не би имала никакав правни значај.

Одредбом става 2. члана 16. Закона о рачуноводству и ревизији прописано је да *јравно лице и предузетник оишишим акшиом одређује лице зайослено код јравног лица и предузетника коме йоверава вођење йословних књиға и састйављање финансијских извешйтаја.*

Одредба, цитирана у претходном ставу, случајно или намерно, свакако је невешто формулисана и као таква тешко применљива у пракси. У сваком случају мисли се на интерну регулативу.

На основу овакве формулације би се могло закључити да је правно лице, односно предузетник дужан да општим актом одреди лице, по имену и презимену, коме поверава обавезу вођења пословних књиға и састављања финансијских извештаја.

Одмах се намеће питање шта је са предузетницима, с обзиром на то да је одредбом става 5. члана 2. Закона о рачуноводству и ревизији утврђено да предузетник може, али не мора, да доноси општа акта. Без обзира на лоше законско решење, имајући у виду остале одредбе Закона, предузетник је ипак дужан да интерном регулативом уреди питања везана за примену чл. 2, 16. и 17. Закона о рачуноводству и ревизији.

Са друге стране, у правној теорији и пракси, под општим актом се подразумева акт којим се, на општи начин, регулишу одређени односи, односно који садржи опште правне норме, на основу којег се остварују, односно из којег извиру појединачни правни акти.

У том смислу, преферирамо став да интерном регулативом треба одредити да се вођење пословних књиға и састављање финансијских извештаја поверава лицу запосленом на пословима, на пример, шефа рачуноводства, шефа рачуноводства и финансија, руководиоца сектора, служби, одељења и сл., а уговором о раду, који се закључује са тим лицем

треба да се конкретизује о ком запосленом лицу се ради (име и презиме).

У супротном, са сваком променом лица које ради на пословима вођења пословних књиға и састављања финансијских извештаја, нужно би се мењао и општи акт, што би код правних лица, код којих је надлежни орган за доношење општих аката (у смислу Закона о рачуноводству и ревизији) скупштина или управни одбор (а што је у пракси чест случај) представљало непотребно оптерећење и сувишно формализовање, које би знатно отежало редовно пословање ових субјеката.

Одговорност органа управљања

Поред наведеног, неопходно је посебно указати и на одговорност управе, према члану 28. Закона о рачуноводству и ревизији. Органи управљања, односно чланови управних одбора, директори, менаџери и предузетници, сагласно поменутој одредби, одговорни су за истинито и поштено састављање и приказивање финансијских извештаја.

Чланом 16. Закона прописана је обавеза правних лица и предузетника да имају запослено лице за вођење пословних књиға и састављање финансијских извештаја, а управа интерним–општим актом утврђује потребну стручност лица, у складу са законском и професионалном регулативом, коме поверава вођење пословних књиға и састављање финансијских извештаја, што додатно увећава одговорност управе.

Тиме, уколико управа не повери вођење пословних књиға и састављање финансијских извештаја професионално–стручном лицу, са одговарајућим професионалним звањем и лиценцом о професионалној оспособљености, практично сву одговорност за вођење пословних књиға и састављање финансијских извештаја преузима на себе.

Зато је у интересу менаџмента да професионално стручан и етички опредељен професионални рачуновођа буде део менаџерског тима. У том смислу, а сходно законској и професионалној регулативи, обавеза органа управљања је да интерном регулативом утврди потребан и одговарајући ниво професионалног звања за лице одговорно за вођење пословних књиға и састављање финансијских извештаја, које испуњава услове из IFAC–овог *Етичког кодекса за професионалне рачуновође* и које ће поверене послове обављати на највишем нивоу квалитета.

Обавезу поштовања Закона, а посебно Етичког кодекса имају пре свих професионалне рачуновође и у том смислу неопходно је да упознају руководство правног лица и предузетнике са њиховом одговорношћу и последицама, уколико повере вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја нестручном или недовољно оспособљеном лицу. Посебну одговорност имају и клијенти којима се пружају услуге вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја, јер како професионални рачуновођа у јавној пракси мора поштовати законске прописе и етичке захтеве приликом пружања рачуноводствених услуга, такву обавезу имају и корисници рачуноводствених услуга.

Поверавање вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја, супротно законским одредбама, санкционирано је према одредбама члана 68. Закона, новчаном казном од 100.000,00 до 3.000.000,00 динара за правно лице, односно од 5.000,00 до 150.000,00 динара за одговорно лице у правном лицу, а за предузетника од 5.000,00 до 500.000,00 динара.

Обавеза регистровања рачуноводствених услуга

Чланом 17. Закона, између осталог, прописано је да вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја правно лице, односно предузетник може поверити **привредном друштву или предузетнику, регистрованом за пружање рачуноводствених услуга.**

Као што се види, законодавац инсистира на томе да привредно друштво, односно предузетник који пружа рачуноводствене услуге, поред тога што мора имати запосленог професионалног рачуновођу, **има и регистровану делатност за пружање рачуноводствених услуга.**

Како се код надлежног органа, односно Агенције за привредне регистре, региструје само претежна делатност, из тога јасно проистиче да ове послове (због своје специфичности и важности улоге у привредном систему једне земље) **могу обављати само уско специјализовани привредни субјекти** (и то искључиво при-

вредно друштво или предузетник), **чија је основна (регистрована) или једина делатност пружање рачуноводствених услуга (74120– рачуноводствени и књиговодствени послови, саветодавни послови у вези с порезом и сл.).**

Посебно истичемо и то да се вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја могу поверити искључиво предузетнику или привредном друштву (предузећу у ширем смислу речи), регистрованом за пружање рачуноводствених услуга, које има као запослено/а лице/а професионалне рачуновође са одговарајућим професионалним звањем и одговарајућом лиценцом о професионалној оспособљености.

На тржишту рачуноводствених, ревизорских и консалтинг услуга, посебну обавезу и одговорност за квалитет финансијског извештавања имају професионалне рачуновође у јавној пракси, што значи да професионалне рачуновође оснивачи привредних друштава, односно запослени у привредним друштвима и предузетници регистровани за пружање рачуноводствених услуга имају највећу одговорност за доследну примену законских прописа, приликом пружања услуга вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја. Стога, запослене професионалне рачуновође код ентитета из члана 17. Закона, морају поштовати законске одредбе, а нарочито захтеве из IFAC–овог *Етичког кодекса за професионалне рачуновође.*

Задруге рачуновођа не могу пружати услуге вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја

Вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја **не може се поверити другим облицима организовања, нити се ови послови могу обављати преко ”задруга рачуновођа”, али се они упркос јасним законским решењима, ипак обављају,² а уговоре потписује председник задруге.**

Евентуално такво обављање ове делатности или поверавање вођења пословних књига задрузи супротно је Закону и санкционирано је чланом 68. став 1. тачка б) Закона, као привредни преступ за који је запрећена новчана

2)

Председник такве ”задруге рачуновођа” је најчешће члан Националне комисије за рачуноводство и већ дужи период активни учесник у креирању лоших законских решења. Исти члан, управо ових дана иницира питање укидања примене МРС и измену члана 17. Закона о рачуноводству и ревизији, како би се легализовало нелегално вођење пословних књига, преко задруга рачуновођа (иако је такав амандман одбијен још приликом доношења сада актуелног Закона о рачуноводству и ревизији), али и прописивање професионалних звања за све изузев за рачуновође, иако је председник задруге и председник удружења које је доделило десетине хиљада некаквих диплома рачуновођама.

казна од 100.000,00 до 3.000.000,00 динара за правно лице, односно од 5.000,00 до 150.000,00 динара за одговорно лице у правном лицу, а за предузетника запређена је новчана казна за прекршај у износу од 5.000,00 до 500.000,00 динара.

Вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја не може се обављати по основу уговора о делу

Као што смо на почетку истакли, правно лице, односно предузетник, може вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, поверити **запосленом** лицу (код тог правног лица) или привредном друштву, односно предузетнику који има запослено лице за послове вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја.

То **подразумева радни однос**, осим када рачуноводствене услуге непосредно пружа предузетник, који као физичко лице, ради стицања добити, у виду занимања, обавља регистровану делатност, без заснивања радног односа у формално–правном смислу.

Значи, послови вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја, с обзиром на то да нису привременог, односно повремениог карактера, **не могу се обављати по основу уговора о привремено–повременим пословима, као ни по основу уговора о делу**, јер се не ради о одређеном – конкретном послу, већ о пословима који су трајног карактера и изискују стално радно ангажовање.

Казне прописане чланом 68. Закона о рачуноводству и ревизији, ближе означене у претходном подглављу, односе се и на ове случајеве.

Закључивање уговора о пружању рачуноводствених услуга

Одредбом став 1. члана 17. Закона о рачуноводству и ревизији, између осталог, прописано је да вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја правно лице, односно предузетник **може поверити уговором**, у складу са Законом, предузетнику или привредном друштву регистрованом за пружање рачуноводствених услуга, који има запослена лица којима поверава вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, а који испуњавају претходно наведене услове, у вези са професионалном оспособљеношћу.

И ова одредба, као и многе друге у Закону о рачуноводству и ревизији, недоречена је и конфузна, па уноси правну несигурност у смислу њеног правног значења и домањаја. Уколико је законодавац имао намеру да се уговори о пружању рачуноводствених услуга закључују у писменој форми, у складу са тим је морао и да формулише поменућу одредбу, јер да би овај тип уговора био такозвани ”формални уговор”, неопходно је то предметном одредбом и јасно дефинисати (формални уговори су уговори за чије се закључење, поред осталих услова потребних за настанак, законом захтева и испуњење одређене форме – најчешће писмене).

Према сада важећој одредби, с обзиром на то да Закон не захтева писмену форму, уговор о пружању рачуноводствених услуга може бити закључен и у усменој форми, односно довољна је само сагласност воља двају или више лица, о битним елементима уговора (према одредби члана 67. Закона о облигационим односима, закључење уговора не подлеже никаквој форми, осим ако је законом друкчије одређено, а према члану 26. истог закона, уговор је закључен кад се уговорне стране сагласе у вези са битним састојцима уговора).

У сваком случају, без обзира на недореченост и нејасноћу, односно лошу формулацију многих одредаба Закона, па и ове, имајући у виду специфичност рачуноводствених послова и одговорност која из тих послова проистиче, **препоруча Савеза рачуновођа и ревизора Србије је да се уговор о пружању рачуноводствених услуга обавезно закључује у писменој форми.**

У смислу претходно наведеног, а имајући у виду законску обавезу примене регулативе из члана 2. Закона, с тим у вези и чл. 16, 17. и 73. Закона, али и захтеве више хиљада професионалних рачуновођа – чланова Савеза, Савез се обратио Министарству финансија са захтевом за мишљењем у вези са наведеним одредбама (дана 23.01.2008. и 04.04.2008) али га још увек није добио.

С обзиром на то да Министарство финансија није дало тражено мишљење нити дало било какав одговор у Законом о државној управи прописаном року од 30 дана (али је раније дало мишљења, објављена у неким комерцијалним часописима, која немају упоришта у Закону и са којима се манипулише), Савез се као представник професије обратио и Народној скупштини Србије са захтевом за аутентичним тумачењем.

Док се чека одговор, хаос у рачуноводству, рачуноводственим и ревизорским услугама се усложњава, органи Коморе овлашћених ревизора интерним актима учвршћују већ постојећи законски монопол и предлажу још јаче законско обезбеђење. Кроз најављене измене и допуне Закона, комерцијална предузећа и поједини чланови Националне комисије за рачуноводство, предлажу измене Закона и легализацију тог хаоса и то у организацији Националне комисије за рачуноводство, што посебно забрињава имајући у виду да Министарство финансија још увек није обезбедило ни услове за примену Закона и не само то, већ и успорава па чак и не дозвољава његово примену (у сегментима где су неоспорно обезбеђени услови), што се види из пресуде Врховног суда Србије којом се налаже Министарству финансија да донесе одговарајући акт из члана 3. Закона о рачуноводству и ревизији. Нажалост, Министарство финансија и ту пресуду не спроводи, а Међународне стандарде ревизије и Етички кодекс за професионалне рачуновође игнорише, чиме се хаос усложњава, а последице таквог стања су све веће и веће. Најблаже речено, забрињавајућа је чињеница што за виновнике хаоса нису прописане санкције, али зато јесу за професионалне рачуновође, правна лица и

предузетнике из члана 1. Закона, без обзира на то што надлежни орган, односно његови чиновници не раде свој посао, а морали би, јер представљају сервис грађана, па и професионалних рачуновођа који финансирају њихов рад као порески обвезници.

Зато Савез и његово многобројно чланство – професионалне рачуновође и као појединци - порески обвезници са пуним правом траже да се донесу јасни и применљиви закони, који ће омогућити потпуну примену Међународних стандарда финансијског извештавања као и познатих правила и процедуре регларторних тела, друге међународне професионалне рачуноводствене регулативе и развој рачуноводствене професије, што је посебно важно у овом тренутку када се Србија налази на прагу кандидатуре за чланство у Европској унији.

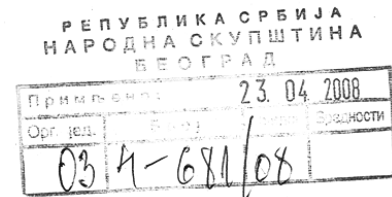
У наставку објављујемо, претходно наведени, Захтев за аутентично тумачење упућен Народној скупштини Србије, Пресуду Врховног суда Србије бр. У 2379/06 и Решење Министарства финансија Републике Србије број 011-00-00720/2005/16, од 21. априла 2008. године, као и допис Фондације одбора за Међународне рачуноводствене стандарде, којим се упозорава на погрешне и недопустиве активности Министарства финансија у вези са превођењем и објављивањем МРС.

САВЕЗ РАЧУНОВОЂА И РЕВИЗОРА СРБИЈЕ
 Бр. 71
23. 04 2008 год.
 БЕОГРАД, Његошева 19, п. факс 403



САВЕЗ РАЧУНОВОЂА И РЕВИЗОРА СРБИЈЕ
 Serbian Association of Accountants and Auditors

НАРОДНА СКУПШТИНА
 РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ
 11000 Београд



Београд, 23.04.2008.

ПРЕДМЕТ: Захтев за аутентично тумачење члана 73. став 1, у вези са обавезом доношења општег акта из члана 16. а у складу са чланом 2. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006)

Захтев за аутентично тумачење члана 8. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006)

На иницијативу многобројног чланства Савеза, односно више десетина хиљада професионалних рачуновођа, дана 23.01.2008. године обратили смо се Министарству финансија Републике Србије за захтевом, за тумачење-давање мишљења везано за примену члана 73. став 1, у вези са обавезом доношења општег акта из члана 16. а у складу са чланом 2. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006).

Како више од три месеца нисмо добили никакав одговор дана 04.04.2008. године упутили смо овом министарству ургенцију ради поступања по нашем захтеву.

Прилог: Захтев од 23.01.2008.

Ургенција од 04.04.2008.

Чланом 80. Закона о државној управи ("Службени гласник РС", бр. 79/05 и 101/07) прописано је да су органи државне управе дужни, на тражење физичких или правних лица, да дају мишљења о примени одредаба закона и других општих аката, у року од 30 дана.

Мада је Законом изричито прописана ова обавеза, Министарство финансија није поступило по нашем захтеву нити по нашој урегнџији, па стога, овим путем се непосредно обраћамо Народној скупштини Републике Србије, са захтевом за аутентично тумачење одредби члана 2, 16. и 73. став 1, као и члана 8. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006).

- Ген. секретар 3239-444 • Секретаријат 3344-447, 3345-001 • Едукација 3344-404 • Чланство 3343-215 •
- Уредништво 3241-948 • Саветници 3233-076, 3344-949 • Претплата и продаја 3233-088, 3238-611 •
- Рачуноводство 3230-035 • Телефакс 3231-220, 3345-527 • www.srrs.org.yu • E-mail: info@srrs.org.yu
- Текући рачуни • 145-4955-48 • 355-1007841-95 • 160-265470-36 • 180-0189210102000-74 •
- Београд, Његошева 19 • п.ф. 403 • ПИБ 100299567 • Мат.бр. 07000464 • Шифра делат. 91120



International Federation of Accountants



International Accounting Standards Board



Fédération des Experts Comptables Méditerranéens



South Eastern European Partnership on Accountancy Development

1. ПИТАЊЕ

Да ли су правна лица и предузетници (ентитети из члана 1. Закона о рачуноводству и ревизији) дужни да интерном регулативом - општим актом утврде посебне услове за одговорна лица којима се поверева вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја у свему у складу са законском и професионалном рачуноводственом регулативом?

Образложење

Одредбом става 1. члана 16. Закона прописано је да: "Правно лице, односно предузетник **општим актом** уређује школску спрему, радно искуство и остале услове за лице које води пословне књиге и саставља финансијске извештаје", а ставом 2. истог члана да: "Правно лице и предузетник **општим актом** одређује лице запослено код правног лица и предузетника коме поверава вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја".

Према одредби става 1. члана 2. Закона, правна лица и предузетници дужни су да вођење пословних књига, признавање и процењивање имовине и обавеза, прихода и расхода, састављање, приказивање, достављање, обелодањивање и ревизију финансијских извештаја, као и интерну ревизију врше у складу са законском, професионалном и интерном регулативом.

Одредбом става 4. члана 2. Закона прописано је следеће: "Под интерном регулативом подразумевају се општи акти које доноси правно лице, односно предузетник, а који садрже посебна упутства и смернице за вођење пословних књига, рачуноводствену политику за признавање, проценјивање имовине и обавеза, прихода и расхода, упутства и смернице за усвајање, достављање и обелодањивање финансијских извештаја, као и друга питања вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја за која је овим законом прописано да се уређују општим актом правног лица, односно предузетника, у складу са законском и професионалном регулативом."

Значи, јасно је Законом прописано да интерна регулатива - општи акт мора бити у сагласности са законском и професионалном регулативом.

Како се под професионалном регулативом, сагласно одредби става 3. члана 2. Закона, подразумева и Кодекс етике за професионалне рачуновође, а којим су прописани потребни услови које мора да испуњава професионални рачуновођа коме се поверава вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, **обавеза је правних лица и предузетника да интерном регулативом-општим актом утврде** да професионални рачуновођа, из члана 16. Закона, као одговорно лице за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја мора имати стечено професионално звање и лиценцу о професионалној оспособљености издату на основу стеченог професионалног звања и остварене континуиране едукације, како то прописују одредбе параграфа 130.1 до 130.6. IFAC-овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође (у даљем тексту: Кодекс).

Према Кодекси, а чију обавезну примену налаже Закон о рачуноводству и ревизији, професионална оспособљеност рачуновође, сагласно основним принципима из параграфа 100.4 Кодекса и параграфима 130.1 – 130.6 Кодекса, подразумева:

- 1). стечено одговарајуће професионално звање у рачуноводству (параграф 130.2 Кодекса), по закону, односно националном рачуноводственом образовном стандарду;
- 2). одржавање професионалне оспособљености - континуирану едукацију (параграф 130. 1 - 130.3 Кодекса), а што произилази и из члана 6. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији, као и члана 49. Закона о раду ("Службени гласник РС", бр. 24/05 и 61/05).

У том контексту неопходно је посматрати и одредбу става 1. члана 73. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006), којом је прописано да се лицима која су до дана ступања на снагу овог закона стекла стручна звања у складу са Законом о рачуноводству ("Службени лист СРЈ", бр. 46/96, 74/99, 22/01 и 71/01) и Законом о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", број 71/02 и "Службени гласник РС", број 55/04), признају та звања.

Циљ ове одредбе није нити може бити формално признавање професионалних звања, јер су она већ призната, односно стечена сагласно претходној регулативи. Стога правни значај и домашај ове одредбе неопходно је посматрати у контексту одредби члана 16. Закона, јер у супротном ова одредба не би имала никакв правни значај.

Законом нису децидно прописани услови у погледу школске спреме, потребног радног искуства и потребног професионалног звања али је **правно лице дужно да општим актом** (интерном регулативом) **утврди, полазећи од сопствених потреба, одговарајући ниво професионалног звања и професионалне оспособљености**, одговарајућу школску спрему и потребно радно искуство за лице коме се поверава вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја, уз уважавање чињенице да су **послови које обавља професионални рачуновођа (руководилац рачуноводства, шеф рачуноводства и сл.) изузетно сложени, специфични и да захтевају посебну стручну професионалну оспособљеност извршиоца.**

На основу свега изнетог **обавеза је правних лица и предузетника да интерном регулативом-општим актом утврде да професионални рачуновођа, из члана 16. Закона, као одговорно лице за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја мора имати стечено професионално звање и лиценцу о професионалној оспособљености издату на основу стеченог професионалног звања и остварене континуиране едукације, како то прописује професионална регулатива, односно одредбе параграфа 130.1 до 130.6 Кодекса, а нашта обавезују одредбе ст. 3. и 4. члана 2. сада важећег Закона о рачуноводству и ревизији**

2. ПИТАЊЕ:

Који су то стандардни рачуноводствени софтвери, односно на основу којих се критеријума може утврдити да рачуноводствени софтвер испуњава услове утврђене ставом 2. члана 8. Закона?

Молимо и за тумчење одредбе става 2. члана 8. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006) којим је прописано да правно лице и предузетник који врши обраду података на рачунару је дужан да користи стандардни рачуноводствени софтвер који омогућава функционисање система интерних рачуноводствених контрола и онемогућава брисање прокњижених пословних промена.

Напомињемо да је чланом 12. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", бр. 71/2002) било прописано да правно лице и предузетник који врши обраду података на рачунару је дужан да користи рачуноводствени софтвер који омогућава функционисање система интерних рачуноводствених контрола и онемогућава брисање прокњижених пословних промена, **сагласно рачуноводственом стандарду** који регулише рачуноводствени софтвер. Једини рачуноводствени стандард који регулише рачуноводствени софтвер је стандард ЈРС 33 – *Рачуноводствени софтвер*, који је донео Савез рачуновођа и ревизора на основу законских овлашћења из члана 4. а у вези са чл. 12. и 13. Закона о рачуноводству ("Службени лист СРЈ", бр. 18/93), а одлука је објављена у "Службеном листу СРЈ", бр. 88/93 и "Службеном гласнику РС" бр. 71/2003, када је стандард ревидиран.

Имајући у виду формулацију одредбе става 2. члана 8. сада важећег Закона у којој се користи термин "стандардни" рачуноводствени софтвер, прозилази да рачуноводствени софтвер, мора бити пројектован и израђен сагласно рачуноводственом стандарду који регулише рачуноводствени софтвер, односно стандарду ЈРС 33, како би се поуздано могло утврдити да рачуноводствени софтвер испуњава услове из члана 8. става 2. Закона о рачуноводству и ревизији.

*
* *
*

Како од надлежног Министарства нисмо добили никакв одговор у законом прописаном року, па ни након ургенције, а имајући у виду значај предметних одредби за више десетина хиљада професионалних рачуновођа, принуђени смо били да се обратимо непосредно Народној скупштини Републике Србије, са захтевом за аутентично тумачење одредби члана 2, 16. и 73. став 1, као и члана 8. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006).


С поштовањем,

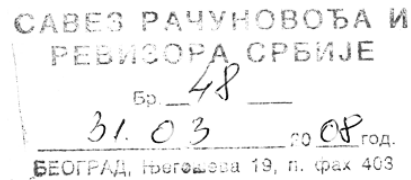
ПРИЛОГ:

Захтев од 23.01.2008.

Ургенција од 04.04.2008.

Етчки кодекс за професионалне рачуновође


ГЕНЕРАЛНИ СЕКРЕТАР
 г-р Перо Шкобић



У.2739/06

У ИМЕ НАРОДА

Врховни суд Србије у Београду, у већу састављеном од судија: Олге Ђуричић, председника већа, Томислава Медведа и Обрада Андрића, чланова већа, са саветником Врховног суда Биљаном Шундерић, као записничарем, одлучујући у управном спору по тужби тужиоца Савеза рачуновођа и ревизора Србије из Београда, Ул. Његошева број 19, против туженог Министарства финансија Републике Србије, Београд, Кнеза Милоша број 20, изјављеној због "ћутања администрације" – недоношења решења, у правној ствари добијања права за превод и објављивање, у нејавној седници већа одржаној дана 13.12.2007. године, донео је

ПРЕСУДУ

Тужба СЕ УВАЖАВА и НАЛАЖЕ СЕ туженом органу да у року од 30 дана одлучи по захтеву странке.

Образложење

Тужбом којом је покренуо овај управни спор тужилац указује да је дана 22.11.2005. године обавестио министра финансија Републике Србије да је добио право за превод и објављивање Међународних рачуноводствених стандарда, од стране одговарајућег органа Међународне федерације рачуновођа и да је сагласно томе Одбор за међународне рачуноводствене стандарде (IAFB), превод тужиоца одобрио као званичне преводне за територију СЦГ, сагласно чему је тужилац захтевао да се донесе одговарајуће решење и исто објави у Службеном гласилу, а у складу са чланом 20. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији, с обзиром да су се за то стекли услови прописани у члану 20. став 1. тог Закона. Надаље, тужилац указује да тужени орган није поступио по напред наведеном захтеву, као ни по жалби коју је због ћутања првостепеног органа тужилац изјавио дана 02.02.2006. године. Такође истиче да како није решено ни по жалби тужиоца у прописаном року од 60 дана то је тужилац дана 19.05.2006. године поновио свој захтев по коме тужени орган такође није поступио. Како са разлога ближе наведених у тужби, тужилац налази да су недоношењем решења повређене одредбе закона на штету тужиоца, предлаже да суд тужбу уважи и својом пресудом обавезе туженог да у складу са чланом 20. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", бр. 71/02, "Службени гласник Републике Србије", бр. 55/2004), донесе решење о утврђивању МРС/МФР и то решење објави у Службеном гласнику Републике Србије.

У свом одговору на тужбу тужени орган је са разлога детаљно образложених у свом одговору, тужбени захтев оценио неоснованим и предложио да суд тужбу одбаци, указујући да би у противном настале велике материјалне штете код правних субјеката у поступку примене неодговарајућих стандарда и омогућио би се монополски положај једној институцији да преводи и објављује предметне наведене стандарде.

У.2739/06

-2-

Након оцене навода тужбе, одговора на тужбу и свих списа ове управно-правне ствари, Врховни суд Србије је нашао:

Тужба је основана.

Одредбом члана 24. став 3. Закона о управним споровима ("Службени лист СРЈ", број 46/96), прописано је да ако првостепени орган против чијег акта је дозвољена жалба није у року од 60 дана или у законом одређеном краћем року донео решење по захтеву, странка има право да поднесе захтев другостепеном органу. Против решења другостепеног органа странка може покренути управни спор, а може га под условима из става 1. овог члана покренути и ако овај орган не донесе решење, док је одредбом става 1. овог члана прописано да ако другостепени орган није у року од 60 дана или у законом одређеном краћем року донео решење по жалби странке против првостепеног решења, а не донесе га ни у даљем року од 7 дана по поновљеном тражењу, странка може покренути управни спор као да јој је жалба одбијена.

У конкретном случају, суд налази да су се стекли услови за покретање управног спора због недоношења решења, јер из списа предмета и доказа које је тужилац доставио уз тужбу, а што тужени орган и не спори, произлази да је тужилац пре подношења тужбе поступио на начин описан у тужби, а да тужени орган по поднетом захтеву, као ни након поновљеног тражења није донео одговарајуће решење.

Код оваквог чињеничног стања ствари нису од утицаја наводи туженог органа да се у конкретной управно-правној ствари није водио двостепени поступак и да се тужени све време обраћао истом органу, с обзиром на то да се из списа предмета јасно види да је тужилац свој првобитни захтев од 21.11.2005. године доставио Министарству финансија Републике Србије у Београду, Немањина 11, а којим захтевом је известио то Министарство да је испунио услове прописане одредбом члана 20. став 1. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", бр. 71/02, "Службени гласник РС", бр. 55/2004), за вршење превода, објављивања и усклађивања МРС и МСР у складу са препорукама Међународне федерације рачуновођа, одбора за међународне рачуноводствене стандарде и Комитета за међународну праксу ревизије, са којих разлога је тражио да тај орган сагласно одредби члана 20. став 2. истог Закона донесе решење о утврђивању МРС и МСР, те да то решење објави у Службеном гласилу.

Одредбом члана 20. став 1. напред наведеног Закона о рачуноводству и ревизији прописано је да превод, објављивање и усклађивање МРС и МСР у складу са препорукама Међународне федерације рачуновођа (IFAC), Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IAFB) и Комитета за међународну праксу ревизије (IAPC) врше правна лица која од одговарајућег органа Међународне федерације рачуновођа (IFAC) добију право на превод и објављивање, док је у ставу 2. истог члана Закона прописано да решење о

-3-

У.2739/06

утврђивању МРС и МСР доноси савезни орган надлежан за послове финансија и то решење се објављује у "Службеном листу СРЈ".

Имајући у виду напред наведено чињенично стање, те цитирану одредбу Закона о рачуноводству и ревизији, и по оцени овог суда, основано тужилац тужбом указује да је непоступањем туженог органа у предметној управно-правној ствари, повређен закон на штету тужиоца. Ово са разлога што је наведеном одредбом члана 20. ст. 1. и 2. Закона о рачуноводству и ревизији утврђено процесно овлашћење тужиоца да тражи доношење одговарајућег управно-правног акта, при чему такво право, а сагласно одредби става 2. истог члана повлачи за собом и дужност надлежног органа да донесе одговарајући акт поводом таквог захтева. Тим управним актом тужени може удовољити захтеву странке или о истом решити на други начин, при чему се разлози за донету одлуку морају навести у образложењу тог управног акта, а не у одговору на тужбу како је то тужени орган учинио у конкретној управно-правној ствари.

Са напред наведених разлога, а на подлози свега напред наведеног, Врховни суд Србије налази да је у конкретном случају повређен закон на штету тужиоца тиме што тужени у прописаном року није донео одговарајући управни акт по захтеву странке, са којих разлога је тужбу ваљало уважити и применом одредбе члана 41. став 5. Закона о управним споровима обавезати туженог да у остављеном року, а у складу са законом, донесе одговарајући акт.

ПРЕСУЂЕНО У ВРХОВНОМ СУДУ СРБИЈЕ У БЕОГРАДУ

дана 13.12.2007. године, У.2739/06

Записничар,
Биљана Шундерић, с.р.

Председник већа-судија,
Олга Ђуричић, с.р.



РС

САВЕЗ РАЧУНОВОЂА И
РЕВИЗОРА СРБИЈЕ

Бр. 76

Б.ОС. 2008 год.
БЕОГРАД, Београдска 19, п. факс 403

Министар финансија, решавајући по захтеву Савеза рачуновођа и ревизора Србије од 22.11.2005. године у управној ствари доношења решења о утврђивању превода стандарда, на основу чл. 17. став 1. и 23. Закона о државној управи ("Службени гласник РС", број 79/05), члана 192. Закона о општем управном поступку ("Службени лист СРЈ", број 33/97 и 31/01) и у извршењу пресуде Врховног суда Србије У. 2739/06,

доноси

РЕШЕЊЕ

ОДБИЈА СЕ захтев Савеза рачуновођа и ревизора Србије за доношење решења којим би се утврдило да су преводи Међународних рачуноводствених стандарда (Међународних стандарда финансијског извештавања), односно преводи Међународних стандарда ревизије за 2005. годину, званични преводи који су одобрени од Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), односно одговарајућег органа Међународне федерације (IFAC), као неоснован.

Образложење

Савез рачуновођа и ревизора Србије поднео је дана 22.11.2005. године овом Министарству захтев за доношење решења у складу са чланом 20. став 2. Закона о рачуноводству и ревизији („Службени лист СРЈ”, број 71/02 и „Службени гласник РС”, број 55/04).

Како Министарство није поступило по предметном захтеву, Савез рачуновођа и ревизора Србије је, након изјављене жалбе због "ћутања администрације" и поновљеног захтева, покренуо управни спор подношењем тужбе Врховном суду Србије због недоношења решења у наведеној управној ствари.

Пресудом У. 2739/06 од 13.12.2007. године Врховни суд Србије је уважио предметну тужбу и наложио туженом да у року од 30 дана одлучи о захтеву странке.

С обзиром на то да су, сходно одредби члана 61. Закона о управним споровима, у извршењу пресуде правна схватања Врховног суда Србије обавезна за ово Министарство, то је по истима поступљено и одлучено о предметном захтеву као у диспозитиву овог решења из следећих разлога:

Увидом у списе предмета утврђено је да је Савеза рачуновођа и ревизора Србије поднео дана 22.11.2005. године захтев којим се тражи да Министар финансија донесе решење којим ће утврдити да су преводи Међународних рачуноводствених стандарда - МРС (Међународних стандарда финансијског извештавања - МСФИ) и Међународних стандарда ревизије - МСР Савеза рачуновођа и ревизора Србије за 2005. годину, званични преводи који су одобрени од Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), односно од одговарајућег органа Међународне федерације рачуновођа (IFAC).

Одредбом члана 20. ст. 1. и 2. Закона о рачуноводству и ревизији („Службени лист СРЈ”, број 71/02 и „Службени гласник РС”, број 55/04), на које се захтев позива, прописано је да превод, објављивање и усклађивање МРС и МСР у

складу са препорукама Међународне федерације рачуновођа (IFAC), Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) и Комитета за међународну праксу ревизије (IAPC), врше правна лица која од одговарајућег органа Међународне федерације рачуновођа (IFAC) добију право за превод и објављивање.

Решење о утврђивању MPC и MCP из става 1. овог члана доноси савезни орган надлежан за послове финансија и то решење се објављује у „Службеном листу СРЈ”.

На основу наведене одредбе члана 20. ст. 1. и 2. Закона о рачуноводству и ревизији („Службени лист СРЈ”, број 71/02 и „Службени гласник РС”, број 55/04), Министар финансија донео је Решење којим су утврђени и објављени основни („чисти”) преводи текстова Међународних рачуноводствених стандарда („Службени гласник РС”, бр. 133/2003) и Решење којим је утврђен превод текста Међународног стандарда финансијског извештавања 1 – Примена међународних стандарда финансијског извештавања по први пут („Службени гласник РС”, бр.6/04).

Министарство финансија у овом периоду није имало сагласност Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) за објављивање превода, али је због ступања на снагу одредбе о примени MPC/МСФИ на финансијске извештаје правних лица у Републици Србији одлучено да се преводи MPC/МСФИ објаве у „Службеном гласнику РС”.

Имајући у виду потребу за објављивањем ажурираних превода MPC/МСФИ који се од стране међународних тела периодично иновирају, Министарство је током 2005. године отпочело преговоре са Фондацијом Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASCF) у циљу добијања права на објављивање MPC/МСФИ. у „Службеном гласнику РС”.

Актуелним Законом о рачуноводству и ревизији („Службени гласник РС”, број 46/06), који је ступио на снагу 10. 06. 2006. године, прописано је у члану 3. став 1. да превод, објављивање и усклађивање Међународних рачуноводствених стандарда (MPC), Међународних стандарда финансијског извештавања (МСФИ) и Међународних стандарда ревизије (MCP) у складу са препорукама Међународне федерације рачуновођа (IFAC), Одбора за међународне рачуноводствене стандарде (IASB) и Комитета за међународну праксу ревизије (IAPC), врше правна лица, **односно органи** који од одговарајућег органа Међународне федерације рачуновођа (IFAC) добију право за превод и објављивање.

Ставом 2. члана 3. наведеног Закона прописано је да Решење о утврђивању MPC, МСФИ и MCP из става 1. овог члана доноси Министар финансија и то решење објављује у „Службеном гласнику Републике Србије”.

Полазећи од одредби члана 3. Закона, као и Споразума бр. CS- SR- WVR- VR 2005-00036-FN, који је закључен крајем октобра 2006. године између Фондације Комитета за међународне рачуноводствене стандарде (IASCF) и Министарства финансија, а на основу члана 3. став 2. Закона, Министар финансија донео је Решење о објављивању међународних стандарда финансијског извештавања које је објављено у „Службеном гласнику РС”, број 16/08.

У складу са Споразумом утврђене преводе стандарда чине основни „чисти” МРС, односно МСФИ са тумачењима који су саставни део стандарда, а не и основе за закључивање, илуструјући примери, смернице, коментари, супротна мишљења, разрађени примери или било који други допунски објашњавајући материјал које Министарство финансија у складу са Споразумом нема право да објављује у „Службеном гласнику РС”.

Чињеница на коју указује Савез рачуновођа и ревизора Србије да је овлашћено одговорно правно лице за превод, објављивање и усклађивање МРС, односно МСФИ из члана 3. став 1. Закона, према нашем мишљењу је предмет права и обавеза између Савеза рачуновођа и ревизора Србије и IASCF и ван делокруга је Споразума између Министарства финансија и IASCF. Наиме, Савез рачуновођа и ревизора Србије има право да објављује, поред „чистих” МРС, односно МСФИ са тумачењима која су саставни део стандарда и основе за закључивање, илуструјуће примере, смернице, коментаре, супротна мишљења, разрађене примере или било који други допунски објашњавајући материјал.

Према томе, сама чињеница да је Министарство финансија добило право на објављивање стандарда на начин и у обиму који је предвиђен Споразумом, не доводи у питање професионалне активности Савеза РР Србије, као ни права и обавезе Савеза рачуновођа и ревизора Србије према IASCF, па из тих разлога сматрамо да нема основа за прихватање захтева Савеза рачуновођа и ревизора Србије.

Имајући у виду утврђено чињенично стање, као и наведене законске одредбе, одлучено је као у диспозитиву.

Упутство о правном средству: Против овог решења не може се изјавити жалба, али се може покренути управни спор тужбом код Врховног суда Србије у Београду, у року од 30 дана од дана пријема решења. Тужба се предаје Суду непосредно или поштом.

РЕШЕНО У МИНИСТАРСТВУ ФИНАНСИЈА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Број 011 -00-00720/2005/16
Београд, 21. априла 2008. године

Решење доставити:
- Савезу рачуновођа и ревизора Србије
- за досије

МИНИСТАР
др Мирко Цветковић



Осврт на Решење Министарства финансија Републике Србије, број 011–00–00720/2005/16, од 21.04.2008. године

Како Министарство финансија ни након више поновљених захтева није поступило по захтеву Савеза рачуновођа и ревизора Србије и није, иако су у потпуности испуњени Законом прописани услови, донело одговарајуће решење о утврђивању Међународних рачуноводствених стандарда МРС / Међународних стандарда финансијског извештавања МСФИ и Међународних стандарда ревизије МСР, а којима би се констатовало да је Савез на основу добијене сагласности Фондације одбора за МРС (који је и одобрио преводе Савеза као званичне преводе за територију Републике Србије) и на основу овлашћења из члана 3. Закона о рачуноводству и ревизији извршио превођење, усклађивање и објављивање МРС/ МСФИ и МСР, Савез је био принуђен да покрене управни спор, подношењем тужбе Врховном суду Србије који је својом пресудом У.2739/06 од 13.12.2007. године, уважио тужбу Савеза рачуновођа и ревизора Србије.

Упркос томе, Решењем Министарства финансија Републике Србије број 011–00–00720/2005/16, од 21. априла 2008. године, одбијен је захтев Савеза рачуновођа и ревизора Србије, којим је Министарство поступило по налогу Врховног суда Србије само у вези са роком, али решење није донето у складу са налогом Врховног суда Србије и донето је на основу погрешно и непотпуно утврђеног чињеничног стања, при чему је Министарство и погрешно применило материјално право, односно одредбе члана 20. претходно важећег Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", бр. 71/02), тј. члана 3. сада важећег Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006).

У Решењу чак нису наведени одлучни разлози за одбијање захтева за доношење решења, а о захтеву Савеза за доношење решења о утврђивању *Међународних стандарда ревизије (МСР)*, односно превода ових стандарда, иако је и то био налог Врховног суда Србије, Министарство практично није ни одлучивало. Наиме, Министарство је одбило тај захтев као што је наведено у диспозитиву решења, али ни једном речју не образлаже разлоге за такво поступање, па се оправдано поставља питање на основу које регулативе се врши ревизија фи-

нансијских извештаја у Србији и чему ти ревизорски извештаји служе.

Насупрот свему томе, Министарство уместо да у свему поступи у складу са Законом и по налогу Врховног суда, у образложењу Решења (на страни другој) изричито наводи да је Министарство финансија, 2003. године, поступило супротно одредбама Закона о рачуноводству и ревизији, односно да је и без сагласности фондације Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) објавило преводе МРС у "Службеном гласнику РС" бр. 133 из 2003. године, што је потврда раније савезове констатације да су објављени преводи МРС 2003. године – пиратерија.

Истина је да је Министарство финансија без сагласности Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) објавило преводе МРС у "Службеном гласнику РС" бр. 133/03 од 31.12.2003. године, иако на то није имало право, али је нејасно шта је за циљ имало навођење ових чињеница, с обзиром на то да ово, иначе нелегално, објављивање нема додирних тачака са захтевом Савеза, јер се ради о текстовима превода стандарда и то превода који су извршени без сагласности носиоца ауторских права (текста на енглеском језику), односно Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде, а који су важали само у 2004. години.

Министарство, практично, тиме само јасно признаје да по питању објављивања МРС/МСФИ и МСР у континуитету поступа супротно закону и упозорењу Фондација одбора за Међународне рачуноводствене стандарде, а на огромну штету Савеза рачуновођа и ревизора Србије, овлашћеног правног лица из члана 20. претходно важећег Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени лист СРЈ", бр. 71/02), односно члана 3. сада важећег Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006).

Осим тога, и Решење о објављивању Међународних стандарда финансијског извештавања МСФИ, објављено у "Службеном гласнику РС" бр. 16/2008, од 12.02.2008. године (којим су објављени и огољени – основни текстови МСР/МСФИ), што је са становишта правилне и потпуне примене стандарда апсолутно неприх-

ватљиво) донето је несагласно Закону, односно супротно члану 3. ставу 2. Закона о рачуноводству и ревизији, с обзиром на то да Закон о рачуноводству и ревизији даје овлашћење за доношење и објављивање Решења о **утврђивању МРС, МСФИ и МСР, а не за** објављивање текстова превода стандарда, односно доношење Решења о **објављивању** (и то само) МСФИ – Међународних стандарда финансијског извештавања. Иначе, Министарство финансија, односно министар финансија уопште није донео решење о **утврђивању МСР (Међународних стандарда ревизије)**, што најбоље потврђује да Министарство финансија и Национална комисија за рачуноводство, уместо да створе услове за примену Закона и МРС/МСФИ и МСР, изгледа све чине да не дође до примене – ни Закона ни међународних стандарда.

Да парадокс буде већи, објављени у "Службеном гласнику" бр. 16/2008, текстови превода (основни текстови) МСФИ – Међународних стандарда финансијског извештавања, су преводи Савеза рачуновођа и ревизора Србије, које је, уз велико ангажовање финансијских средстава, Савез извршио. У Решењу (објављеном у "Службеном гласнику бр. 16/2008) није чак ни назначено да се ради о преводима Савеза, иако је то изричито, писменим путем, Фондација Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде, односно Савез захтевао од Министарства финансија уколико се ипак објаве текстови МСФИ, а не решење о утврђивању МРС/ МСФИ и МСР како то закон налаже.

Међутим, Министарство није уважило ни овај захтев Савеза рачуновођа и ревизора Србије и текстове превода које је Савез извршио и над којима Савез има ауторска

имовинска права, објавио је супротно захтевима Савеза, чиме су повређена и ауторска права на преводима, али ни одредбе члана 3. Закона о рачуноводству и ревизији ("Службени гласник РС", бр. 46/2006).

Због таквих поступака Министарства, ради даље заштите и остваривања права не само Савеза рачуновођа и ревизора Србије, као професионалне организације, већ пре свега многобројног чланства Савеза – професионалних рачуновођа којима је за практичан свакодневни рад неопходно обезбедити одговарајуће услове, Савез је поново покренуо поступак пред Врховним судом Србије, чија се одлука ускоро очекује, а пред редовним судовима покренути су поступци против појединаца који су омогућили, и правних лица која су неовлашћено објавила МРС/МСФИ.

Савезу рачуновођа и ревизора Србије је ово наметнуто с обзиром на то да Министарство финансија већ дужи период игнорише Савез и његове активности, онемогућава реализацију јавних овлашћења из члана 3. Закона о рачуноводству и ревизији, а недавањем мишљења опструира примену чл. 2, 3, 16, 17. и 73. Закона. Поред наведеног, Министарство оспорава па чак и ниподаштава активности Савеза, како у земљи тако и у иностранству, и то чини на штету више десетина хиљада професионалних рачуновођа, али и на њихов трошак као пореских обвезника, заборављајући да су само сервис тих истих грађана, а у конкретном случају и субјеката из члана 1. Закона, због којих то министарство и постоји, што за одговорне у Министарству не би требало да буде спорно, а ни за Националну комисију за рачуноводство која не остварује улогу из члана 60. Закона, али зато остварује огромне, а непотребне трошкове, на терет пореских обвезника Србије.

Adresa u Londonu

First Floor, 30 Cannon Street, London EC4M 6XH, United Kingdom

Telephone: +44 (0)20 7246-6410, Fax: +44(0)20 7246-6411

E-mail: iasb@iasb.org.yu Internet: www.iasb.org.uk

Fondacija Komiteta za Međunarodne
računovodstvene standarde

Ministar Dinkić Mlađan

Ministarstvo finansija

Kneza Miloša 20

11000 Beograd

Republika Srbija

9. novembar 2006.god.

Referenca: Ugovor CS-SR-WVR-VR-2005-000036-FN

Poštovani Gospodine Dinkiću,

Predmet: Duplirani srpski prevod Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja

Sada smo primili potpisani primerak sporazuma o prenosu autorskih prava. Radujemo se unapred izgledu usvajanja Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja od strane Republike Srbije kao dela nacionalnog zakona. U skladu sa našim sporazumom (član 6.9) pripremali smo se da Vam pošaljemo tekst osnovnih, numerisanih standarda iz zvaničnog prevoda na srpski jezik. Ovo je prevod koji je ozvaničen od strane IASCF i pripremio ga je Savez računovođa i revizora Srbije. Sa SRRS-om radimo produktivno na prevodu na srpski jezik od 2004.god. Kao što je navedeno u ugovoru, naše je očekivanje da ćemo Vam poslati tekst osnovnih standarda iz ovog zvaničnog prevoda da ga pregledate i objavite u Službenom glasniku Republike Srbije.

Prošle nedelje smo bili alarmirani kada smo čuli da je Ministarstvo finansija odvojeno priprenilo drugačiji prevod Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja. Globalna politika IASCF-a je da postoji samo jedan prevod po jeziku. Nije prihvatljivo da postoje različiti prevodi Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja na isti jezik.

Saznali smo da je ovaj prevod finansirao USAID. Razgovarali smo sa predstavnicima USAID-a o ovom problemu. I oni dele našu brigu; radićemo sa njima kako bi osigurali da se ovo ne dogodi ponovo.

Šta više, iz dokumentacije koju smo primili, čini se da ovaj prevod sadrži i dodatni materijal iz Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja koji nije obuhvaćen našim sporazumom (član 2.1.r). Takođe, čini se da je ovaj prevod započet pre nego što je naš sporazum potpisan i pre nego što je IASCF preneo prava. Od 2003.god kada je započela naša komunikacija, mi smo bili vrlo jasni da ne treba da pravite duplirani prevod. Bili smo vrlo zabrinuti kada smo prošle nedelje saznali za Vaš duplirani prevod i za to da se u njemu nalazi i dodatni materijal koji nije obuhvaćen ugovorom o prenosu autorskih prava.

Tokom našeg nedavnog telefonskog razgovora, naznačeno je da je IASCF-ov zvanični prevod, koji je pregledao SRRS, slabog kvaliteta. Ukoliko postoje neka sporna pitanja oko kvaliteta prevoda, mi bismo želeli da dobijemo povratne informacije i da poboljšamo prevod. Bitno je napomenuti da naš proces prevođenja i pregleda nije jednokratni. Odbor za međunarodne računovodstvene standarde redovno unapređuje i ažurira Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja, što zahteva i kontinuirano prevođenje. Naš proces je organizovan na način koji omogućava da se Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja prevode i u budućnosti i da se osigura da uvek postoji prevod poslednje verzije Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja na srpski jezik.

Šta više, ukoliko državna uprava ne iskoristi i ne podrži zvanični prevod, na srpskom tržištu će nastati konfuzija zbog dva prevoda. Cilj IASCF-a je da se stvori "jedan skup visoko-kvalitetnih, razumljivih i primenjivih globalnih računovodstvenih standarda". Višestruki prevodi su suprotni osnovnom razlogu postojanja Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja. Višestruki prevodi ne mogu i ne treba da se prihvate.

Jedini način da se dostigne jedinstveni, merodavni, kvalitetan prevod na jedan jezik jeste kroz saradnju svih interesnih strana. Nemoguće je da predstavnici IASFC-a znaju svaki jezik na svetu. U procesu prevođenja, mi se oslanjamo na saradnju između države i domaćih profesionalnih organizacija radi kreiranja i održavanja visoko-kvalitetne domaće verzije tih standarda. Iznad svega oslanjamo se na otvorenu, iskrenu komunikaciju svih strana u cilju najboljeg kvaliteta prevoda, uz održivi proces za buduće periode. Vrlo smo razočarani saznanjem, nakon što smo sa Vama potpisali ugovor o prenosu autorskih prava, o postojanju Vašeg duplikata prevoda. Vrlo smo razočarani što tokom naših diskusija niste pomenuli eventualna pitanja u vezi našeg prevoda.

Jedina ozvaničena verzija teksta osnovnih numerisanih standarda koja treba da se unese u zakon će biti ponuđena srpskoj javnosti besplatno od strane države, u skladu sa našim sporazumom. Sporazum, međutim, ne dozvoljava posebna prevođenja, niti se odnosi na celokupni tekst sadržan u knjizi Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja. Važno je da se zvanična verzija punog teksta (konzistentna sa delom Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja koji je objavljen kao zakon) redovno sačinjava na srpskom jeziku, u svrhe edukacije i primene.

Dalje, mi strogo insistiramo da se preduzmu sledeće akcije. Kako se navodi u našem potpisanom sporazumu, poslaćemo Vam tekst osnovnih standarda radi objavljivanja u Službenom glasniku. Takođe, pošto Vaše komentare o kvalitetu shvatamo vrlo ozbiljno, zahtevaćemo od Vas da nam pošaljete svoje korekcije i predloge u vezi teksta. Vaše korekcije obradićemo zajedno sa srpskim Komitetom za pregled i uneti izmene koje prihvatimo u tekst. Ove izmene će se uneti u prevod Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja na srpski jezik za 2007.god. Preduzimanjem ovih mera osiguraćemo postojanje samo jednog doslednog prevoda Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja na srpski jezik za potrebe svih korisnika.

S nestrpljenjem iščekujemo Vaš odgovor,

S poštovanjem,

Kenneth Creighton

Viši rukovodilac, Odeljenje za publikacije i elektronske proizvode

Prosleđeno i: Gospodinu Nenadu Uroševiću

Gospodinu Peru Škobiću



**САВЕЗ РАЧУНОВОЂА
И РЕВИЗОРА СРБИЈЕ**
Serbian Association of Accountants and Auditors



Извршни одбор САОПШТЕЊЕ

Будући да се у појединим "стручним" часописима у последње време појављују написи који својим насловима и садржином покушавају да код професионалних рачуновођа и јавности у Републици Србији креирају негативан став према примени Међународних рачуноводствених стандарда и Међународних стандарда финансијског извештавања, а да се нажалост, истоветни материјали службено, од стране Министарства финансија, дистрибуирају и члановима Националне Комисије за рачуноводство, што сматрамо ништа мање од службене дезинформације у циљу опструкције стандардизације финансијског извештавања, сматрамо неопходним у вези са тим објавити овај извештај.

И док све земље света улажу велике напоре у хармонизацију финансијског извештавања, креирање и примену јединственог сета глобалних рачуноводствених стандарда, неки од новопечених, вероватно самопрокламованих стручњака, не либе се да јавно објављују неистине и на тај начин лажно информису јавност, покушавајући ваљда на такав начин да истакну своје "знање". Управо један од таквих аутора је објавио напис под називом "ЕУ оштро критикује Међународне стандарде финансијског извештавања" који базира на извештају господина *Radwan-a* који је првобитно поднет 24. августа 2007 године. У наведеном чланку, аутор неком чудном логиком покушава да налазе представљене у извештају представи као општу критику примене Међуна-

родних стандарда финансијског извештавања и вођен неким само њему познатим умећем закључивања изводи дезинформишуће поуке, које се у најбољем случају могу објаснити веома оскудним знањем аутора о теми о којој је тако претенциозно одлучио да суди. Можда је чудније да је исти текст од стране Министарства финансија достављен члановима Националне Комисије за рачуноводство, али се не зна у коју сврху, ако не као допринос манипулацији по чему су познати и аутор и часопис.

Будући да је на бази налаза извештаја господина *Radwan-a*, који се првенствено односе на техничка питања процеса доношења и измена Међународних стандарда финансијског извештавања, укљученост тела Европске уније и других стејкхолдера у овај процес као и на стабилност и континуитет рада Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), Европска комисија је иницирала додатна истраживања и примала додатне извештаје о унапређењима у областима које су назначен од стране господина *Radwan-a*.

Иако су овакви испади новопечених "стручњака" - "саветника" Министарства финансија односно Националне комисије за рачуноводство и објављивање малициозних написа заиста бесмислени, забрињава упорно настојање појединих "стручних" часописа да на све могуће начине успоре или чак зауставе процес хармонизације финансијског извештавања у Србији са најбољим праксама у свету. Штавише, изузетно је



International
Federation of
Accountants



International
Accounting
Standards
Board

FCM

Fédération des
Experts Comptables
Méditerranéens



South Eastern
European
Partnership on
Accountancy
Development

чудно да изгледа исти појединци, односно часописи се појављују и у улози гласноговорника Министарства финансија и, још увек, недефинисане "државне или приватизоване" Коморе овлашћених ревизора и у напису под насловом "Ревизорске лиценце које су издали струковни савези нису на закону засновани" аутори тог текста износе ноторне лажи или показују ноторно незнање о свему чиме се баве у њиховом "стручном" напису. Колико год да забрињавају овакви и слични малициозни наслови, или зле намере, за већу је забринутост да они понекад служе и као званични материјали Министарства финансија односно Националне комисије за рачуноводство (именоване по члану 60. Закона са циљем да се брине о примени МРС и друге професионалне регулативе али и европских директива) што посебно забрињава као и чињница да у овим настојањима учествују и поједини чиновници државних органа и којекакви "саветници", који

су изгледа решили да личним залагањем покушају да одложе процес усклађивања професионалне и законске регулативе и праксе Републике Србије са регулативом и праксом Европске уније. С обзиром да су већ евидентне последице сарадње Министарства финансија, односно Националне комисије за рачуноводство са комерцијалним, консалтинг издавачким предузећима, а што је супротно члану 60. ставу 1. тачки 5, неко би морао да оцени да ли та активност не предствља сукоб интереса чиме ће се произвести још веће последице, имајући у виду да се кроз ту сарадњу већ предлажу измене закона по старом шаблону: промене, изгледа не на боље, већ у складу са сопственим интересима.

Будући да је *истинитост* један од постулата рачуноводства, у прилогу објављујемо приказ извештаја Комисије у коме се истичу унапређења која је применио IASB управо у областима које су назначене као природне унапређење.



EUROPEAN UNION

INTERNATIONAL ACCOUNTING
STANDARDS COMMITTEE FOUNDATION

Извештај Комисије Европске уније о раду Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) и Фондације Комитета за Међународне рачуноводствене стандарде (IASCF)

Европска комисија је у децембру 2006. године објавила свој први Извештај о раду Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) и Фондације Комитета за Међународне рачуноводствене стандарде (IASCF). Овај извештај је уследио након декларације ECOFIN 11. јула 2006. године по којој је Комисија позвана да прати најновија кретања у раду IASCF/IASB и редовно извештава Европски парламент.

Комитет за економска и монетарна питања Европског парламента, под надзором известиоца господина Radwan-а, 24. августа 2007. је поднео нацрт радног документа о Међународним стандардима финансијског извештавања и Одбору за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB). Европски парламент је требало да усвоји извештај у октобру 2007, али је усвојен тек у фебруару 2008. године.

У извештају Комисије поменута су важна побољшања које су Фондација IASCF и IASB предузеле по питању управљања. У исто време, у извештају су идентификоване следеће области као области у којима је могућ даљи напредак:

- **структура управљања** IASCF/IASB треба да се унапреди да би се појачала одговорност Одбора и Повереника према стејкхолдерима нарочито у оним правним системима у којима се примењују IFRS.
- у **попесу рада са стејкхолдерима** неопходне су појачане консултативне процедуре, посебно у погледу доношења нових стандарда. Конкретно, IASB треба да детаљније

објасни разлоге неусвајања коментаре стејкхолдера и да изврши детаљнију процесну утицаја нових и измењених стандарда. Препоручено је и да се, пре усвајања примене нових и измењених стандарда изврши детаљно тестирање.

IASB би такође могао да интензивира своје неформалне односе са националним телима за доношење и припремање стандарда;

- треба остварити **адекватну представљеност стејкхолдера** у руководећим телима IASCF/IASB тако што ће састав ових тела одражавати искуство земаља које примењују Међународне стандарде финансијског извештавања.

У другом извештају о најновијим активностима IASCF-а и IASB-а се извештава о мерама које су предузели повереници IASCF и IASB како би одговорили на питања које је покренула Европска комисија у свом првом извештају.

Структура управљања

Одговорност и надзорна улога повереника IASCF

Када су у питању одговорност и надзорна улога повереника IASCF и IASB, повереници су у априлу 2007. године одобрили предлоге побољшања у циљу решавања питања покренутих од стране Европске Комисије. Конкретно, одлучили су да успоставе ефективнију везу из-

међу повереника и IASB у разматрању радног програма IASB.

То конкретно значи да ће, поред редовног извештавања повереника на састанцима отвореним за јавност, IASB најмање два пута годишње организовати састанке на којима ће се прегледати рад IASB и на коме ће стејкхолдери моћи да изразе своја мишљења и коментаре.

Европска Комисија поздравља ову иницијативу, која би требало да појача улогу повереника и стејкхолдера и побољша квалитет рада IASB, и омогућити бољу информисаност и учешће стејкхолдера. Европска Комисија ће помно пратити кретања и практичну примену у области међународних стандарда.

Улога Саветодавног већа за стандарде (SAC)

Саветодавно веће за стандарде (SAC), чија улога је да даје савете о програму рада IASB и да одреди правац развоја текућих пројеката, тренутно анализира могућност побољшања ефикасности рада. Предвиђа се да већање буде завршено до октобра 2007. године.

Комисија сматра да је од суштинског значаја да SAC појача свој допринос техничком раду IASB, будући да главни стејкхолдери имају сталне представнике у SAC. То имплицира да функционисање овог комитета треба побољшати да би био ефикаснији и да би боље представљао јавни интерес. SAC надгледа технички рад IASB и при том:

- треба да буде јасно независан од IASB;
- треба да организује састанке и радне групе на сопствену иницијативу и уз довољно додељених ресурса;
- треба да адекватно организује своје радне процесе у циљу ефикасног решавања потенцијалних проблема;
- IASB треба благовремено и примерено да размотри савете и предлоге које је поднео SAC.

Јавни интерес и финансијска стабилност

Тренутно не постоји формални механизам којим се од IASB захтева да узме у обзир факторе финансијске стабилности приликом састављања стандарда. Комисија увиђа да IASB консултује регулаторна тела земаља Европске уније у вези са пројектима и поздравља намеру IASB-а да настави блиску сарадњу са банкарским супервизорима и широм регулаторном за-

једницу у свим фазама доношења и усвајања међународних стандарда финансијског извештавања.

Повереници и IASB су преузели на себе обавезу да анализирају потенцијални утицај нових рачуноводствених стандарда на тржишно понашање ентитета и да разматрају питања од јавног интереса укључујући финансијску стабилност. Комисија ће проценити садржај такве анализе у циљу утврђивања да ли је IASB адекватно размотрио ставове шире регулаторне заједнице о питањима од јавног интереса, укључујући финансијску стабилност. Поред тога, IASCF/IASB развија сталне контакте са институцијама које се баве финансијском стабилношћу, посебно са Банком за међународна поравнања и Европском централном банком.

Сарадња са стејкхолдерима

Процена утицаја Међународних стандарда финансијског извештавања и тестирање на терену

Комисија је у свом претходном извештају из децембра поменула потребу за проценом утицаја усвајања нових рачуноводствених стандарда. Након тога, повереници су објавили саопштење да тренутно сарађују са IASB на припреми оквира којим се експлицитније изражава процес доношења нових стандарда и процена њиховог утицаја. Путем теренских посета и надограђујући се на консултативне процесе, IASB ће настојати да јасније објасни утицај нових стандарда на тржишта капитала. Предложени оквир ће се разматрати на састанку повереника у Мадриду, 2. и 3. јула 2007. године и имплементираће се одмах након овог састанка.

Комисија подстиче поверенике да даље раде на овоме и да успоставе одговарајући процес којим би се обезбедиле поуздане процене утицаја нових стандарда и тестирање на терену. Штавише, Комисија такође напомиње да би било примерено извршити и одговарајућу *ex post* анализу већ усвојених стандарда и тумачења у циљу утврђивања њиховог практичног функционисања и потврде да обезбеђују релевантне информације корисницима.

Одговори на писане коментаре

Што се тиче одговора IASB на коментаре добијене у писаној форми, IASB је преузео на себе да састави саопштење у ком ће се бавити коментарима добијеним током процеса консултација, омогућавајући тако испитаницима и

другима повратне информације. Оквир за састављање овог саопштења ће се такође разматрати на следећем састанку повереника у Мадриду и сместа ће се имплементирати почињући са IFRS 3 – *Пословне комбинације*.

Европска комисија поздравља ову иницијативу. Она истиче да је важно да IASB узима у обзир коментаре добијене у процесу консултација и да, када након разматрања коментара да детаљна објашњења и образложења.

Процес рада IFRIC

У првом извештају, Комисија је покренула нека питања везана за Комитет за тумачења Међународних стандарда финансијског извештавања. IASB Повереници су адекватно решили ова питања.

Као прво, ради веће транспарентности процеса активности припреме и усвајања програма рада су пренете на IFRIC што гарантује јавни карактер и транспарентност процеса састављања програма рада и Европска Комисија сматра да су повереници на адекватан начин побољшали транспарентност процеса састављања програма рада.

Као друго, повереници су се бавили захтевом Комисије за разјашњењем статуса одлука IFRIC-а и нагласили да одлуке везане за програм рада немају исти статус као тумачења IFRIC и да се доносе само за потребе информисања. Ово је јако важно саопштење из европске перспективе пошто се регулатива о Међународним рачуноводственим стандардима и Међународним стандардима финансијског извештавања (1606/2002) односи само на IFRS и IFRIC које IASB објави и који су сходно томе обавезујући за предузећа ЕУ.

Као треће, повереници предлажу проширење чланова IFRIC-а са правом гласа на 14 чланова са правом гласа да би се омогућило шире учешће свих стејхолдера. Сходно томе, нацрти или коначна тумачења се не могу усвојити уколико против њега гласа минимум четири члана. Ова промена, међутим, захтева измену Статута IASCF и стога ће бити потешко више времена за њено спровођење. Предлог повереника је у складу са коментарима Европске комисије о процесу рада IFRIC и Комисија сматра да ће нови чланови IFRIC, са практичним искуством у примени IFRS и анализи финансијских извештаја у складу са IFRS, пружити корисни допринос функционисању IFRIC.

Повереници су преузели на себе обавезу да наставе алокацију додатних кадровских ресурса

како би обезбедили благовременост тумачења IFRIC. Европска комисија сматра да је ова одлука повереника корисна за обезбеђивање бољег и детаљнијег разматрања потенцијалних питања.

Европска комисија поздравља мере које су повереници предузели са циљем побољшања процеса рада IFRIC. Конкретно, за Европску унију је од јако великог значаја да коментари учесника састанка на тему доследне примене IFRS буду узети у обзир у процесу доношења стандарда и тумачења.

Адекватна представљеност стејхолдера

Повереници

На позицију председника Одбора повереника је почетком ове године дошао господин Philip Laskawy – привремени председник, чији ће мандат истећи на крају ове године. Повереници IASCF тренутно траже новог председника Одбора повереника који ће заменити господина Laskawy-ог. Фондација IASCF је објавила да ће председника Одбора повереника бити из Европе.

Комисија изузетно подржава то што IASCF намерава да именује председника Одбора повереника из Европе и подстиче Фондацију да што пре постигне споразум око одговарајућег кандидата.

Одбор

Мандат два члана IASB са пуним радним временом и једног члана са непуним радним временом се завршава 30. јуна 2007. године. Повереници Фондације IASC су именовали једног члана одбора из Кине да замени једног од чланова из САД и тренутно раде на попуњавању преостале две позиције.

Европска комисија ће помно пратити процес именовања и његову транспарентност, како би се уверила да ће кандидати имати довољно практичног искуства у рачуноводству и примени IFRS у Европској унији и другим правним системима у којима се захтева примена IFRS.

IFRIC

Европска комисија наглашава да састав IFRIC треба да одражава једнаку представљеност свих стејхолдера, посебно стејхолдера са практичним искуством у примени IFRS. Повереници IASCF су недавно именовали три нова члана из IFRIC из Европе која имају адекватну стручност и искуство у припреми извештаја у складу са IFRS. Европска комисија

сматра ово добрим потезом поготово имајући у виду и најаву да ће повећати број чланова IFRIC-а са 12 на 14. Овом одлуком би се обезбедила благовременост тумачења IFRIC и побољшано разматрање и одговори на питања и коментаре стејкхолдера.

Информације о финансирању

IASB/IASCF је информисао Комисију да се активности креирања новог система финансирања добро одвијају. Приликом набављања средстава IASB/IASCF се до сада усредсређивао на државе са водећим привредама. Међутим, недавно су у активностима финансирања почели да учествују и ентитети у мањим земљама чланицама Европске уније. Према последњим информацијама, тренутно стање у погледу финансирања је следеће:

IASB је обезбедио стабилно финансирање у Данској и Немачкој. Ентитети у овим земљама су прихватили да дају доприносе током наредних година. У Великој Британији, Савет за финансијско извештавање (FRC) је преузео на себе одговорност за прикупљање средстава. У Француској се око 50 ентитета обавезало да ће финансирати IASB у наредних неколико година износом од готово 1 милион евра. Активности финансирања од привреде Аустрије треба да се потврде због недавне промене владе.

У току су разговори о финансирању од стране Италије и Холандије. Власти у овим земљама разматрају увођење обавезно доприноса за финансирање. Финансирање од стране Шведске привремено је решено преко регулаторних тела тржишта за хартије од вредности.

У току су разговори са Белгијом, Грчком, Ирском, Шпанијом и 12 "нових" земаља чланица Европске уније.

Остали правни системи

Аустралија – Питање финансирања је решено. Финансирање се врши преко Савета за финансијско извештавање Аустралије.

Кина – Кина је потврдила своју обавезаност на примену Међународних стандарда финансијског извештавања. Финансирање врше кинески привредни субјекти преко Комитета за рачуноводствене стандарде Кине и уз подршку Министарства финансија Кине.

Јапан – Фондација за финансијске стандарде Јапана је утврдила износ финансирања за даљи развој Међународних стандарда финансијског извештавања.

САД – До сада је уплаћено 2.5 милиона америчких долара (од укупног износа од 8 милиона). Активности на финансирању развоја Међународних стандарда финансијског извештавања су знатно проширене.

Рачуноводствена професија оличена у професионалним организацијама чланицама Међународне федерације рачуновођа (IFAC) је изразила своју посвећеност подршци IASCF/IASB и примени Међународних стандарда финансијског извештавања.

Комисија ставља нагласак на уједначен допринос широког круга учесника на тржишту и такође сматра да је важно да ниједна посебна група не буде доминантна у финансирању.

Закључак

Европска комисија поздравља активности IASCF/IASB и кораке предузете са циљем решавања одређених питања и унапређења рада. Комисија посебно поздравља мере предузете у циљу успостављања ефективније везе између стејкхолдера, органа Европске уније и IASB.

Што се тиче законитости процеса одобравања примене нових IFRS и IFRIC у Европској унији, важно је да се земље чланице Европске уније и Европски парламент правремено информису о плану доношења и усвајања нових стандарда. Комисија стога позива чланове Одбора да редовно учествују на састанцима Европског парламента и да представницима земаља чланица Европске уније представе стандарде који су у програму раду.

Што се тиче спровођења новог програма финансирања, Европска комисија поздравља финансирање из приватних извора будући да је то још један доказ корисности примене Међународних стандарда финансијског извештавања. Међутим, Европска комисија инсистира да земље чланице које се још нису укључиле у финансирање, то брзо учине и истиче значај одговарајуће диверзификације извора и пуног учешћа свих земаља.



International
Accounting
Standards
Board

Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), по глобалном рејтинг истраживању, на првом месту по учешћу стејкхолдера у процесу рада и транспарентности

По резултатима глобалног истраживања One World Trust, међу 30 највећих глобалних организација у свету, Одбор за међународне рачуноводствене стандарде (IASB) примењује најбољу праксу ангажовања екстерних стејкхолдера и остварује високе перформансе транспарентности и евалуације.

IASB се налази на првом месту глобалних рејтинга међу свим организацијама оцењиваним у погледу учешћа стејкхолдера. Међу међународним невладиним организацијама (INGOs), IASB заузима прво место у погледу евалуације и друго место у погледу транспарентности, а заједно са Christian Aid је добио престижну оцену организације која остварује "високе перформансе".

Извештај о глобалној одговорности за 2007. годину представља годишњу оцену капацитета и праксе 30 највећих глобалних организација у свету из међународног (међувладиног), недржавног и корпоративног сектора.

Коментаришући извештај, господин Phil Laskawy, председавајући IASC Фондације, тела одговорног за надзор и управљање IASB-а, рекао је:

Транспарентност и одговорност је од нашег оснивања, 2001. године представљала основу процеса постављања стандарда, и ова основа је додатно ојачана последњим унапређењем процеса рада.

Господин Rob Lloyd, главни аутор Извештаја о глобалној одговорности за 2007. годину, је прокоментарисао:

Одговорност чини моћне организације ефективнијим и легитимнијим. Без одговорности, решења глобалних изазова тешко да ће успети. IASB је развио инструменте који побољшавају транспарентност, предвидивост и доследност и треба му честитати на постигнућима. Волели бисмо да видимо више глобалних организација које улажу толике напоре у унапређење овог аспекта.

Међународне недржавне организација (INGOs) и укљученост екстерних стејкхолдера

Тела која се баве постављањем стандарда и укљученост стејкхолдера

*Постављање стандарда
о ангажовању стејкхолдера*

Пример IASB показује висок степен укључености екстерних стејкхолдера у сектор међународних невладиних организација и у 30 организација, са резултатима од 95% ангажовања екстерних стејкхолдера. Овако висок ре-

зултат може се објаснити врстом активности и наменом Међународних стандарда финансијског извештавања. Стандарди финансијског извештавања су инструменти рационализације и унапређења појединачних организација и социо-економских система. Као такви, они су сами по себи нормативни. Да би се обезбедило да су тела које поставља стандарде и инстру-

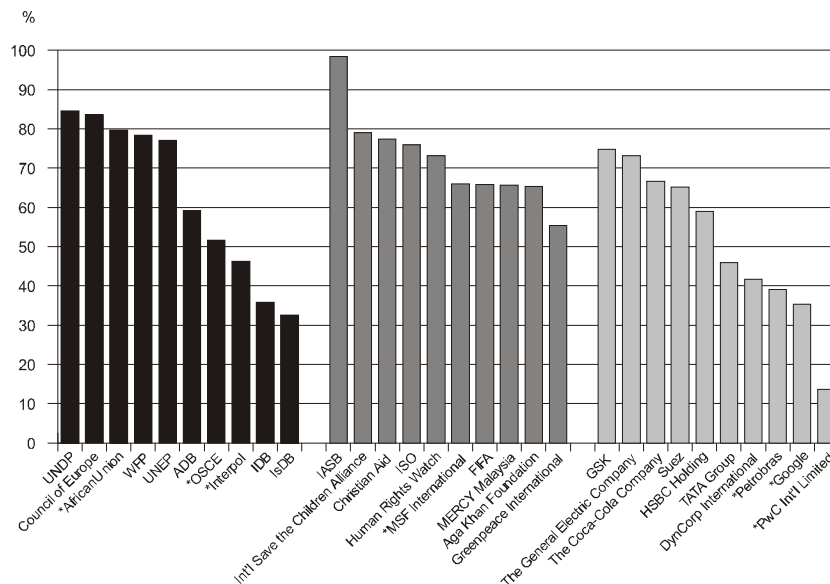
менти које оно развија кредибилни и легитимни у очима потенцијалних корисника, кључно је стога да процес развоја стандарда буде отворен и интензиван. Као последица тога, принципи ангажовања стејхолдера су дубоко укорени у политике и процедуре и IASB-а.

Мали број међународних недржавних организација има установљене политике за укључи-

вање стејхолдера, али тамо где политике постоје – квалитет рада је висок.

Све оцењене међународне недржавне организације се обавезују да ангажују екстерне стејхолдере у својим активностима, али само четири – Aga Khan Foundation, IASB, the International Save the Children Alliance и ISO имају формалне политике и смернице које усмеравају њихову интеракцију са стејхолдерима.

Графикон 1 - Стејен укључености јавности у активности



Пример добре праксе:

Конзистентност укључивања стејхолдера у процес рада IASB-а

Најважнији циљ IASB-а је развој јединственог низа високо квалитетних, разумљивих и применљивих глобалних рачуноводствених стандарда. Као такав, IASB је свестан свог утицаја на јавност и признаје потребу за учешћем стејхолдера у развоју стандарда.

Да би обезбедила да су стејхолдери ангажовани на конзистентан начин у активностима IASB-а, та организација је усвојила процес рада у ком су мапиране етапе развоја стандарда, уврђене информације које ће IASB обелоданити, као и начин и време доприноса стејхолдера. Уколико IASB донесе одлуку да изостави једну етапу, мора дати јавно објашњење за такав поступак.

Кључно за одрживост ангажовања стејхолдера је обезбеђивање размене информација и разматрање њихових коментара. Да би се ово обезбедило, IASB је обавезан да уз сваки нацрт стандарда и сваки завршени стандард објави и "основу за закључивање" – документ којим се разматрају и објашњавају разлози због којих је IASB донео одређене закључке, укључујући и разлоге за прихватање или одбијање коментара стејхолдера. Ангажовање екстерних стејхолдера је појачано одлуком IASB-а да уз нове стандарде објави и додатни извештај у коме се резимира основа за доношење одлука, као и разлоге због којих су коментари стејхолдера узети у разматрање или не. Намењен читаоцима који нису стручњаци, циљ овог извештаја је да побољша комуникацију са широм заједницом ван круга оних који се баве постављањем стандарда.

Установљавањем суштинског процеса консултација, IASB жели да добије коментаре и мишљења која представљају став целокупне заједнице, а не само ставове појединаца. Стога је омогућио учешће у развоју стандарда широком кругу корисника и уложио ресурсе у информисање и укључивање свих стејхолдера.

Користи од иоваквог процеса рада су вишеструке. Првенствено развој и доношење Међународних стандарда финансијског извештавања путем отвореног, јавног, консултантског процеса, повећавају се њихова легитимност и квалитет. Такође овај процес намеће додатну одговорност побољшавањем конзистентности и учешћа широког круга стејхолдера.

др Марко
ПЕТРОВИЋ⁰

Термин материјалности у улози окидача за разјашњавање односа главнине професионалне рачуноводствене елите према релевантној државној регулативи у Србији

Резиме

Превид да се зајачи изоставања оштималног превода фундаменталног појма рачуноводствене ревизије – материјалности – са енглеског на српски, од стране већине поштенцијалних припадника српске поштенцијалне рачуноводствене елите, повезано нарочито са њиховом непримереном реакцијом на сасвим лош Закон о рачуноводству и ревизији, врло је добар разлог за изражавање због чега је садашњи положај рачуноводства у Србији такав код нас. Његов главни узрок било је пошито укидање приватне својине у нашој земљи, после Другог светског рата. Наиме, једна последица био је несћанак сојственика приватних предузећа, који су били примарни и главни корисници, у оквиру свој оштрајешког доношења ошловних одлука.

Нико их није заменио, али током периода строге командне економије, са централним државним планирањем и волунтаристички ушврћеним ценама свих производа и услуга, рачуноводствено информисање на нивоу предузећа изгубило је сваки смисао. То је значило такође дисконинуишећ у процесу нормалног рачуноводственог образовања и драгоценог знања и искуства, које универзитетски професори, из калкулационог периода, нису могли да пренесу својим асистентима и студентима. Тако многе генерације, једна за другом, бивале су образоване и касније радиле, у оквиру ушитојског окружења и према томе, без сојствене кривце, оштерећене разним заблудама и предрасудама. Садашњи, сасвим непримерен, Закон о рачуноводству и ревизији, у Србији врши неизбежни ушитој, нарочито што се шиче ошисивања Коморе овлашћених ревизора, као државне агенције, која би шребало да буде истинска професионална асоцијација.

Нажалост, преовлађујући број поштенцијалних чланова професионалне рачуноводствене елите, под шерешом нагомиланих заблуда и предрасуда још из периода једнопартијске државе, данас преферира да има суштински сшашус државног службеника, у односу на професионалног рачуновођу у јавној пракси, кријући себе иза аушитојешта државне усшанове и шачко, можда, компензује недосшаштак сојственог шручног самоошздања. Овим су могуће иншисане њихове изошачене идеје о Српској асоцијацији рачуновођа и ревизора, али и о IFAC-у шачкође, чија је шрешходна јуношравни члан, као и сасвим ашсурдно шодошрење у вези са коришћењем МРС, МСФИ, МСР.

Кључне речи: материјалности (биштинја значајности), професионална рачуноводствена елита, државна регулисашња, заблуде, предрасуде, забрана приватне својине, дисконинуишећ, професионална асоцијација, МРС, МСФИ, МСР.

⁰

Члан Академије економских наука Србије и Црне Горе, редован професор Београдског универзитета у пензији и овлашћени ревизор

Увод

Олако превиђање и занемаривање да се постави питање не постоји ли у српском језику целисходнији термин од „материјалности” и/или изведено „материјално значајно”, могло би бити само по себи инспирација за разјашњавање има ли можда у томе нечега заједничког са неочекивано преовлађујућим понашањем и поступањем према садашњем државном регулационом рачуноводству у Србији, и посебно што се тиче ревизије, а од стране управо оних од којих би се природно очекивало да припадају професионалној рачуноводственој елити. Постоји, међутим сасвим нормална одбојност и нелагодност, већ према самој помисли о супротстављању великом броју, према позицијама које заузимају, најзначајнијих колегиња и колега. Да се преовлада овај отпор присиљава, међутим прво антички императив *Amicus Plato sed magis amica veritas*.¹ У прилог томе иде вероватно знатно више неоспорна чињеница да су стицајем историјских околности, са несрећним дисконтинуитетом започетим у случају рачуноводства већ почетком 1945. године и још непреовладаним, садашњи потенцијални припадници професионалне рачуноводствене елите постали, без своје кривице, оптерећени низом заблуда и предрасуда.

Управо механички понављана употреба термина „материјалност” и слично томе, као и све око садашњег Закона о рачуноводству и ревизији, а посебно у њему бесмислено регулационо независне рачуноводствене ревизије и статуса оних који је спроводе, указује недвосмислено да за одлагање сучељавања са истином и стварношћу више нема ни места ни времена. Готово све у вези са рачуноводством у Србији нашло се у ћорсокаку. Најтипичније је понашање и поступање врхунских носилаца рачуноводственог образовања на универзитетском нивоу, затим овлашћених рачуновођа у јавној пракси, односно овлашћених рачуноводствених ревизора, и руководиоца рачуноводства највећих, најсложенијих и најзначајнијих предузећа и других економских ентитета, као и руководиоца личности из државне администрације у чијем делокругу је рачуноводствена проблематика, који би заједно, по самој природи ствари, требало и морали да чине професионалну рачуноводствену елиту у Србији.

Ипак, за почетак као илустрација нека послужи значај избегавања и/или превиђања,

што се тиче целисходнијег превођења на српски са енглеског несумњиво битних термина за саму суштину независне рачуноводствене ревизије, какви су „materiality” и/или „materially important”.

1. *Случај термина „материјалности” и/или „материјално значајно”*

Постоје два, међусобно допуњујућа аспекта преведених термина као „материјалност” и / или „материјално значајно”. Један је чисто транскрибован, док други задире у суштину независне рачуноводствене ревизије.

Када је реч о језичком аспекту, требало би имати у виду да је оригинална професионална међународна рачуноводствена регулатива на енглеском језику и да стога постоји веома важан задатак њеног што вернијег превода на друге језике, међу њима и на српски. Начелно, нарочито изван превођења књижевних текстова, а пре свега када се ради о било којој и чијој регулативи, ради избегавања и предупредивања могућих извртања значења, обично се настоји, ако већ постоји прихваћена енглеска реч као страна у језику на који се преводи, њено искоришћавање као такве. Ово би управо могао бити случај и са терминима *материјалности* (materiality) и *материјално значајно* (materially important) у српском језику. Они постоје као такви у бољим енглеско-српским речницима и на први поглед, не би требало да буде ишта спорно у изузетно учесталој појави поменутих термина у преводу на српски језик Кодекса међународних стандарда рачуноводствене ревизије (International auditing standards – IAS, односно скраћено МСР на српском). У исто време, ови термини се неизбежно појављују у сваком формулисаним мишљењу овлашћеног јавног рачуновође у јавној пракси, као и у његовом извештају.

Искључиво са језичког аспекта, када је реч о њиховом коришћењу у српском језику, постоји потенцијални проблем недовољног и површног разумевања њиховог истинског значења. Ово проистиче из чињенице, честе у енглеском језику, да појмови *материјалности* и *материјално значајно* имају, у зависности од контекста у ком су употребљени, више различитих значења. Та значења нису сва подједнако позната и одомаћена у српском језику. Осим тога, приликом коришћења ових

¹⁾ Пријатељ ми је Платон, али ми је већа пријатељица истина.

термина у вези са независном рачуноводственом ревизијом, појављује се још, на изглед само нијанса, специфичног значаја. Управо значај потоњег се превиђа и занемарује, када се олако користе на српском језику у свакодневной пракси рачуноводствене ревизије поменути изрази.

У *Лексикону сѝраних речи и израза*² Милана Вујаклије не постоји реч „материјалност” али се налази придев „материјалан”, за који се, између осталог каже следеће:

„*материјалан* (л. *Materialis*) – тварни, телесни, стваран, који се тиче онога од чега се неко физичко тело састоји; битан, садржајан (супр. *формалан*); *материјална исѝина*, прав. највећи степен извесности до којег судија може доћи у кривичном поступку; *материјални инѝерес*, стварна корист, битна корист...”³

Овде се већ може напоменути да, не само да је у праву оваква терминологија устаљена и прихваћена, већ се у суштини, за разлику од рачуноводствене ревизије, тежи нечем апсолутном, а не релативизацији.

Поменути изрази се веома различито третирају у енглеско-српским речницима, уколико су уопште обухваћени у њима. То зависи од тога да ли су ранијег или скоријег издања, као и да ли су општији или специјализовани за економску проблематику.

У првом, између наших врхунских то изгледа овако:⁴

„*material* (вулг.1) придев, **1.** материјалан; опипљив; *the material universe* материјална, видљива васиона; *the material world* материјални свет, опипљиви свет; *material nouns* градивне именице; *in material form* у материјалном облику; **2.** а) заснован на материји, који потиче од материје; чулан; телесан; *material needs* физичке, телесне потребе; *material delights* физичка, чулна уживања; *a material point of view* материјалистичко гледиште; б) (о људима) чулан, телесан; **3.** важан, битан; *the judge warned the witness not to*

hold back material facts судија је опоменуо сведока да не прећуткује чињенице које могу утицати на одлуку;

is the point material to your argument? Да ли је ствар битна у вашем доказивању?

material именица, **1.** материјал, грађа; *dress material* материјал за одело, лице; (пл) *a house built of good materials* кућа сазирана од доброг материјала; *raw materials* сировине; **2.** (фиг) а) умне способности; б) људи; карактерне особине; *the great Public Schools turn out splendid material for the making of public servants* велики средњошколски интернати спремају људе са одличним карактерним особинама за државне службенике; **3.** предмет, чињеница, чињенице, грађа; *material for thought* мисаона грађа; *to collect material for an essay* сакупљати грађу за есеј; **4.** *writing materials* писаћи материјал (хартија, перо, мастило).

materialism именица, **1.** материјализам (теорија да се све чињенице и појаве васионе могу објаснити на материјалан начин); **2.** а) претерано истицање у уметности чисто материјалних видова природе; б) претерана приврженост материјалним циљевима и потребама. ”

У другом од њих⁵ наведени термини су објашњени знатно сажетије:

„*material* придев; (~ *ly* прилог) материјалан, тваран, стваран, земаљски; тјелесан, физички; битан, који придоноси (то чему); материјалистички / ~ **science** природна знаност.

material именица, грађа, градиво, твар, материја; материјал; тканина *raw* ~, *working* ~ сировина; *dress* ~s тканине за хаљине; *writing* ~ s писаћи прибор.

materialism именица, материјализам.”⁶

Слично наведеном постоји и у два позната општа енглеска речника. У првом од њих *Webster's New Collegiate Dictionary*⁷, наведено је:

material адј. (LL.*materialis*, fr.*materia* stuff, matter), **1.** Of or pertaining to, or consisting of, matter; not spiritual; physical. **2.** а) Of solid or weighty character; of consequence;

2)

Милан Вујаклија: *Лексикон сѝраних речи и израза*, у редакцији др Светомира Ристића и др Радомира Алексића, изд. "Просвета", Београд 1954.

3)

Ibidem, стр. 549

4)

Енциклопедијски Енглеско – српскохрватски речник I, израдили Светомир Ристић, Живојин Симић, Владета Поповић, "Просвета", Београд 1956.

5)

Енглеско- хрватски или српски рјечник, саставили Рудолф Филиповић, Берислав Гргић, Карло Цизел, Вера Мословић, Леонардо Спалатин, Роман Шовари, Борко Томљеновић, Маријан Урбану, XVII издање, прерадили Желко Бујас, Рудолф Филиповић, Владимир Ивир, Карло Цизел, Леонардо Спалатин, Маријан Урбану у редакцији Рудолфа Филиповића, Школска књига и Графички завод Хрватске, Загреб 1990, стр. 678

6)

Ibidem, стр. 678

7)

G&C.Merriam Co., Publishers, Springfield, Mass. U.S.A.1954. стр. 518

important. b) Relevant; pertinent. **3.** Relating to, or derived from, matter as the constituent of the physical universe; as, *material* forces. **4.** Pertaining to, or affecting man's bodily wants, interests, or comforts. **5.** *Philos.* Pertaining to real significance rather than to form, logical manner etc.

Syn. 1. material, physical, corporal, phenomenal, sensible, objective mean of or belonging to actuality. *Material* (opp. to *spiritual*) suggests formation out of matter, and substantiality; *physical* (opp. to *mental* etc), perception, identification, or the like (as, *material* objects, *physical* forces); *corporeal*, tangible physical existence (as, energy is a *physical* power found chiefly in *corporeal* things); *phenomenal*, existence known through the senses or experience rather than by intuition or the like; *sensible* is a more ordinary term describing anything that may be seen, heard, touched, or the like; *objective* is a philosophical term implying that the thing one hears, sees, touches, etc., has material existence corresponding to the image one has of it.

material - n. **1.** The substance or substances, or the parts, goods, stock, or the like, of which anything is composed it may be made; as, raw *materials*. **2.** Data of any sort, such as notes, sketches etc., which may be worked up into a more finished form. **3.** Matter viewed as the relatively formless basis of reality. **4.** pl. The implements necessary to the doing of anything; as, writing *materials*. **5.** A fabric; specif. woolen or cloth stuff.

materialism, n. **1.** a) Any theory which considers the facts of the univers to be sufficiently explained by the existence and nature of matter. Cf. *Atomism*. b) The ethical doctrine that consideration of material well-being, esp. of the individual himself, should rule in the determination of conduct. **2.** The tendency to give undue importance to material interests. - *materialist*, n&adj., - *materialistic*, adj. - *materially*, adv.

materiality, n., pl. -ties, **1.** Quality or state of being material. **2.** That which is material; pl. material things.

Српски превод потписаног гласи:

„*материјалан*, придев (каснолатински *materialis*, француски *materia* грађа, материја) **1.** Од или односити се на, или састојати се од, грађе; недуховни, физички; **2.** а) солидног или чврстог карактера; од важности; значајан. б) Релевантан, који припада; **3.** Односећи се на, потичући од, твар као битан саставни део физичког свемира; као *материјалне* снаге; **4.** Припадати, или осећати склоност као човековим телесним жељама, интересима или угађањима. **5.** *филозофски* односити се на стварно значење пре него на облик, логичан начин итд.

Синоними (1) материјални, физички, телесни, што се може осетити чулима, ојажљив, стваран, бити од или припадати стварности. *Материјалан* (насупротив *духован*) наводи на образовање од материје и телесност; *физички* (насупротив *душевени* итд.), опажање, поистовлавање или слично томе (као *материјални* предмети; *физичке* снаге); *телесни* опишљиво, физичко постојање (као енергија јесте *физичка* снага пронађена посебно у *телесним* стварима); што се може осетити чулима, постојање препознато чулима или искуством уместо интуицијом или слично томе; опажљив уобичајенији израз који описује било шта што може да се види, чује, додирне или слично томе; стваран јесте филозофски израз који подразумева да ствар што неко чује, види, додирује итд. има материјалну појаву која одговара слици коју неко има о томе.

Материјал - именица **1.** твар или твари, или делови, добра, залиха или слично, од чега је нешто састављено или може бити начињено; као *сировине*. **2.** сваковрсни подаци, као забелешке, скице итд. које могу бити урађене у неком довршенијем облику; **3.** материја сагледана као безоблична основа стварности. **4.** множина, оруђа неопходна да се нешто учини; као *материјали* за писање; **5.** тканина, специфично, вунено или сукнено ткање.

Материјализам - именица: **1.** а) свака теорија која сматра да су чињенице свемира довољно објашњене постојањем и природом материје. Упоредити *атомизам*. б) етичка доктрина према којој би узимање у обзир материјалне добробити, нарочито од појединца лично, требало да влада у одређивању понашања. **2.** Тенденција да се даје прекомерна важност материјалним интересима - *материјалиста* именица, - *материјалистичко* придев и - *материјалистички* прилог.

материјалносћ, именица, **1.** Квалитет или стање, бити материјалан. **2.** Оно што је материјално; множина, ствари од материјала.

У другом од поменута два општа енглеска речника, то јест *The Illustrated Contemporary Dictionary*, Енциклопедиц Едитион⁸ наведено је:

„*material*, noun **1.** That of which anything is composed or may be constructed. **2.** Collected facts, impressions, ideas etc., for use in completing a creative endeavour. **3.** The tools, instruments, articles, etc., for do-

8)

J.G.Ferguson Publishing Company, Chichago, Illinois 1975. стр. 444

ing something. **4.** A cloth or fabric. – adj. **1.** Pertaining to having a physical existence. **2.** Of or pertaining to the body or the appetites. **3.** More interested in the worldly things than in spiritual ones. **4.** Important; significant: It makes no *material* difference to me. **5.** Pertaining to matter as opposed to form.

materialism noun **1.** The doctrine that the facts of experience are all to be explained by reference to the reality and laws of physical or material substance. **2.** Undue regard for material and worldly rather than spiritual matters. – *materialist* adj., n. – *materialistic*, adj. – *materialistically* adv.

У преводу на српски потписаног гласи:

„**материјал**, *именица*, **1.** Оно од чега је нешто састављено или може бити начињено; **2.** Сакупљање чињеница, утисци, идеје итд., за коришћење у употпуњавању неког стваралачког настојања; **3.** Алатке, оруђа, предмети итд. да се нешто начини. **4.** Сукно или тканина. – *придев*: **1.** Односити се на било шта што има физичко постојање. **2.** Од или се односити на тело или нагоне. **3.** Заинтересованост више за световне ствари него духовне. **4.** Важан, значајан: То мени не чини никакву значајну разлику. **5.** Односити се на садржину као супротно облику. Латински *materialia*.

Материјализам, *именица*, **1.** доктрина да све искуствене чињенице могу да се објасне упућивањем на стварност и законе физичке или материјалне сржи; **2.** Неприкладно поштовање материјалних и световних ствари, уместо духовних ствари; – *материјалистички*, *придев*, *именица*, *материјалистички*, *прилог*.”

Изворна значења на енглеском наводе се према речнику *Word Power Dictionary*⁹ јесу:

„material (n)

- a substance used to make or do something

Oil is a raw material (n) used in many industrial products.

Pens and paper are writing materials (n)

- connected with physical things, etc., rather than the mind or spirit

Material (adj) comforts, like money and nice clothes, are very important to her.

- excessive concern with the above

The materialism of some people makes them selfish.

He has a *materialistic* approach to life.

- cloth or fabric

This *material* doesn't crease.

- facts and information

He's researching *material* for an article on Russia.

- to become real; to take shape

In most productions of the play, we see the ghost of Hamlet's father *materialize*

After much discussion, the project finally began to materialize/materialise.

- important, essential (aj)

The storm caused no *material* damage.

He is a material witness, without whom we cannot prove our cause.

Our new plan is *materially* different.

- a certain quality

He isn't management *material*.

У преводу на српски потписаног гласи:

„*материјал*:

- супстанца коришћена да се нешто начини или учини

Нафта је сировински материјал (именица) коришћен у многим индустријским производима.

Пера и хартија јесу материјали (именица) за писање.

- повезано са физичким стварима, итд., пре него са разумом или духом

Материјалне (придев) угодности, као новац и лепа одећа њој су веома важни.

- прекомерна повезаност са горњим

Материјализам (именица) неких људи чини их себичним.

Он има *материјалистички* (придев) приступ животу.

- сукно или тканина

Ова се тканина (именица) не гужва.

- чињенице или информације

Он истражује чињенице (именица) за чланак о Русији.

- постати стварно, отелотворити се

У многим извођењима драме видимо да се дух Хамлетовог оца отелотворује (глагол)

После много расправе, пројекат је коначно почео да се остварује

- значај

⁹⁾

Олуја није проузроковала никакву значајну (придев) штету

Он је значајан (придев) сведок без кога ми не можемо доказати нашу парницу.

Наш нови план јесте суштински (прилог) различит.

- изврстан квалитет

Он није грађа (именица) за управљача.”

Из до сада изложеног могло би се извести неколико закључака. Прво, бројна су више-мање различита значења. Друго, у преводу на српски не појављују се у свим речницима изрази материјалност и/или материјално значајно, а поготово не у смислу нечега што је несумњиво значајно за поступак и формулисање мишљења, када је реч о независној рачуноводственој ревизији.

2. *Шта у српском недостијаје изразима „материјалност” и/или „материјално значајно” у вези са рачуноводственом ревизијом?*

Професионални скептицизам и мишљење, а не тврђење, чини битно обележје независне рачуноводствене ревизије. Тиме се нимало не умањује њен врхунски стручни значај, већ само потврђује још на једном примеру како је неопходно много знати да би се схватило колико се не зна. Другим речима, показује се зрелост и оспособљеност за истинско суочавање са стварношћу.

Какве ово има везе са изразима материјалност и/или материјално значајно? Већ само постављање оваквог питања, на неки начин оправдава потребу за целисходнијим преводом на српски. Преиспитивање да ли је и колико је рачуноводствено информисање, посредством годишњих финансијских извештаја једног предузећа или другог економског ентитета, истинито и фер, захтева од онога који то чини, поред врхунске стручности и одговарајућег искуства, још строго придржавање одређених поступака, одсуство сукоба интереса и потпуну независност. Неопходни креативни допринос у оквиру тога састоји се од идентификовања свих битнијих значајности, односно свега битније значајнијег, што би могло и морало да послужи као потпора и доказ за формулисање завршног мишљења да ли је и колико је конкретно рачуноводствено информисање истинито и фер.

У чему је суштинска разлика између изрази материјалност и битнија значајност? Материјалност делује неутрално и донекле апстрактно, а што је најважније уопште се чак ни не наговештава релативност. Управо речима битнија, а не битна, као и значајност, а не значај, наглашава се да нема места нечему апсолутном, а на основу чега би произашло тврђење, већ релативности из које проистиче мишљење, све то у функцији неопходног професионалног скептицизма овлашћеног рачуновође у јавној пракси, што је суштина спровођења независне рачуноводствене ревизије као слободне професије.

Доказ за претходно изложено јесу примери дефиниције појма материјалност који у оригиналу и у преводу потписаног следе:

MATERIALITY magnitude of an omission or misstatement of accounting data that misleads financial statement readers. Materiality is judged both by relative amount and by the nature of the item. For example, even a small theft by the president of a company is material. Unfortunately, the *FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB)* has no specific criteria as to what is or is not material. If an item is material, it should be disclosed in the body of the financial statements or footnotes. Some CPA firms use a 5% test for materiality. The SEC in *Accounting Series Release* N0. 159 provides that an item is material if it changed by 10% or more relative to the prior year¹⁰

„**БИТНИЈА ЗНАЧАЈНОСТ**, величина изостављања или нетачног исказивања рачуноводствених података, што обмањује читаоце рачуноводствених исказа. Битнија значајност просуђује се како према релативном износу, тако и према природи те ставке. На пример, чак и мали лоповлук од стране председника компаније јесте битније значајнији. На жалост, *Одбор за финансијске рачуноводствене стандарде (ОФРС)* нема никакве специфичне критеријуме о томе, шта јесте или није битније значајније. Уколико нека ставка јесте битније значајнија, требало би је обелоданити у језгру рачуноводствених исказа, или у напоменама испод. Неке фирме овлашћених јавних рачуновођа користе за битнију значајност 5% тест. КХВБ у *Серији рачуноводствених издања* под бројем 159 предвиђа да је ставка значајнија, уколико је промењена за 10% или више у односу на претходну годину.”

¹⁰⁾

Joel G.Siegel, Ph.D., CPA, K.Shim, Ph.D.: *Dictionary of Accounting Terms, Second edition*, Barron Educational Series, Inc. Hauppauge, New York 11788, 1987, стр.257

Претходно потпуно потврђује и следећа дефиниција:

„*Materiality* - The extent to which an item of accounting information is material. Information is considered material if its omission from a¹¹ financial statement could influence the decision making of its users. Materiality is therefore not an absolute concept but is dependent on the size and nature of an item and particular circumstances in which it arises.”

Њен доследан превод на српски гласи:

„*Битнија значајност* - обим у коме је нека ставка рачуноводственог информисања битније значајна. Информација се сматра битније значајнијом уколико би њено изостављање из рачуноводственог исказа могло утицати на доношење одлуке њених корисника. Битнија значајност није отуда апсолутни концепт, него зависи од величине и природе поједине ствари и посебних околности у којима се појављује.”

Све изложено не само да потврђује, него и ближе објашњава и образлаже суштину природе енглеског појма *materiality*, као и других сродних њему, материал и/или *materially important*. Међутим, сам језички аспект, ипак је само природна последица улоге коју битнија значајност игра у процесу обављања рачуноводствене ревизије да би се дошло до што поузданијег мишљења да ли је и колико је финансијско извештавање на основу, пре свега, биланса стања и биланса успеха истинито и фер. У питању је, дакле неопходан креативан допринос независног овлашћеног рачуноводственог ревизора и његовог тима. Он подразумева тежину и напор за што већом не само поузданошћу датог мишљења, него и да приликом долажења до оваквог мишљења, буде такође што је могуће више разуман однос између *input*-а и *output*-а, у сврху рационализације трошкова ревизије.

За разлику од овог, у оквиру обављања рачуноводствено-инспекцијског надзора, као другог облика рачуноводственог надзора, по самој природи ствари, нема места превиђању и запостављању и најситнијем формалном огрешењу о државну регулативу и његовог природног санкционисања. Ово се утврђује, осим тога увек и искључиво на основу овлашћења, заснованог на суверенитету државе. Спроводи се такође од стручног припадника државног административног апарата, са његовим припадајућем местом у хијерархији, и то без икакве претпоставке на неку независност, уз строго спровођење примењеног прописа. Преовлађује

усредсређена пажња, рутина, а не интелектуални креативни допринос. Томе насупрот, од рачуноводствено-ревизијског надзора очекује се селективно усредсређивање на оно, што би искључиво могло, као битније значајније да утиче на доношење одлука потенцијалних корисника рачуноводствених информација. Предуслов за то је низ сукцесивно, самостално и потпуно независно донетих одлука, у процесу прикупљања доказа, од стране независног овлашћеног рачуноводственог ревизора. Да би се испунио овај неопходан предуслов, поред врхунског стручног образовања, изузетно важну улогу игра стечено одговарајуће искуство и надасве сама личност рачуноводственог ревизора треба да буде склона и подобна интелектуалном напору, који објективно захтева истинско упражњавање једне слободне професије. Ту поред природне обдарености, изузетно велику и важну улогу игра морална компонента, како би се спречило негативно деловање егоизма и самоуверености и дошао до изражаја професионални скептицизам. Најзад, присутан је захтев за суочавањем на прави начин са ризиком, урођеним при сваком самосталном обављању неке професије, нарочито ако су и клијенти потенцијално изложени каткада и сами огромним финансијским ризицима.

Приближавајући се крају навођења дефиниција и сагледавању чему је рачуноводствени аспект улоге и значаја ових појава, нека буде дозвољен од стране потписаног преведени пасус из дела два савремена аутора из Сједињених Америчких Држава:

„Битнија значајност јесте један од фундаменталних концепата, који су подлога финансијског извештавања. У исто време она је у великој мери отпорна на покушаје дефинисања. Бројни међународни рачуноводствени стандарди захтевају да се ставке обелодане уколико су битније значајније, или да треба објавити значајне или „такве величине” како би оправдало посебно обелодањивање. На пример, МРС 8 захтева, да се имају обавити посебно ставке прихода и расхода, у оквиру добитка или губитка из редовних активности, које су такве величине и природе или деловања, да је њихово обелодањивање релевантно да се објасни достигнуће једног предузећа. Међутим, смернице за састављање аритметичке калкулације за праг битне не предвиђају се у МРС 8, нити у било ком другом МРС, већ се радије препуштају домишљатости сваког појединца, за-

¹¹⁾

Editors John Palister, MA, Ph.D., Alan Isaacs, BSc, Ph.D, Oxford University Press, Oxford, New York, 2002. Third edition, стр.323

дуженог за финансијско извештавање да одлучи.”¹²

На завршетку овог дела излагања наводи се дефиниција термина Materiality, како је дата у енглеском оригиналу у оквиру Glossary of Terms¹³, као и њен превод на српски од стране потписаног:

„**Materiality** – Information is material if its omission or misstatement could influence the economic decisions of users taken on the basis of the financial statements. Materiality depends on the size of the item or error judged in the particular circumstances of its omission or misstatement. Thus, materiality provides a threshold or cutoff point rather than being a primary qualitative characteristic which information must have if it is to be useful.”

„**Битнија значајност** – Информација јесте битније значајнија, уколико би њено изостављање или нетачно исказивање могло да утиче на економске одлуке корисника, које се доносе на основу финансијских исказа. Битнија значајност зависи од величине ставке или грешке, што се просуђује према посебним околностима њеног изостављања или њеног нетачног исказивања. На овај начин, битнијом значајношћу се предвиђа праг или тачка пресецања, уместо да буде примарно квалитативно обележје које информација мора имати да би била корисна.”

Подробнија анализа претходног превода у односу на оригинал довела је до неколико закључака.

Наиме, указала је да је суштина у релативизацији, насупрот апсолутизацији и са тим у вези значај који има у рачуноводственој ревизији улога професионалног скептицизма. Ово је захтев од врхунског значаја и претпоставка, креативне активности независног рачуноводственог ревизора. Сама језичка анализа текста превода такође указује, пре свега на максималну релативизацију поруке.

Већ прва реч „значајност” у односу на реч „значај” ово потврђује. Исто вреди и за речи „битније значајније” у односу на „значајно”. Ово вреди потпуно такође за употребљени кондиционал „уколико би”, уместо „када је”. Надаље, исто се препознаје и у датој алтернативи „њеног изостављања или њеног нетачног исказивања”. Следи још једном израз „битнија значајност”, да би се претходна алтернатива још наглашеније релативизовала, не

само помоћу речи „величина”, него и условљеношћу значаја величине од конкретних околности у којима се одиграло изостављање или је настало нетачно исказивање. И на завршетку дате дефиниције битније значајности, пружа се врхунски допринос релативизацији кроз формулисање, тако што се наглашава да битнија значајност нема „примарно квалитативно обележје, које информација мора имати да би била корисна”, него се њоме искључиво „предвиђа праг или тачка пресецања”. Ово изискује, у сваком појединачном конкретном случају, од независног овлашћеног рачуноводственог ревизора, да својим креативно изграђеним опредељењем, уз примену професионалног скептицизма, просуди да ли постоји довољна битнија значајност да би могла бити узета у обзир приликом формулисања његовог мишљења.

Остаје, међутим, недоумица зашто се данас у Србији у пракси олако прихватају изрази „материјалност” и „материјално значајно” уместо оптималних „битнија значајност” и „битније значајније”. И још нешто важније од тога. Не постоји ли можда повезаност између оваквог одсуства удубљивања у вези са кључним термином као што је материјалност, од стране рачуноводствене професионалне елите у Србији данас, пре свега универзитетских наставника рачуноводства и професионалног одсуства исправног реаговања на садашњу државну регулативу рачуноводства, посебно када се ради о независној рачуноводственој ревизији.

После претходног сагледаног, прво са чисто језичког аспекта, што целисходније преведеног на српски језик енглеског појма materiality, а затим и рачуноводственог значења и значаја истог, током поступка долажења до ревизорског мишљења, оправдано се намеће питање није ли и због чега је однос претежног дела професионалне рачуноводствене елите у Србији, према појму исказаном као *материјалности*, добар повод да би се дошло до одговора на деликатну недоумицу, да ли је оваква елита и колико дорасла свом статусу. Пре свега, битнија значајност, како би најпожељније гласило на српском дати појам, игра кључну улогу у истински независној рачуноводственој ревизији. Штавише, овај појам представља битно обележје њене саме суштине, изражене као независност и професионални скептицизам.

12)

Barry J. Epstein, Abbas Ali Mirza: Wiley IAS Interpretation and Application of International Accounting Standards, John Wiley & Sons, Inc., Somerset NY 2002., стр.769 напомиње се да су релеванти MPC 1.11 и 8.5.

13)

2006. IFAC Handbook of International Auditing, Assurance and Ethics Pronouncement, London 2006, стр. 235

Баш стога, то што се поменути појам замагљује исфорсираним коришћењем у српском језику страних речи материјалност и / или материјално исправно, чак и у преводу Међународних стандарда ревизије, као и у формулисању мишљења и извештаја огромне већине домаћих овлашћених рачуноводствених ревизора, само је разлог више да се потражи одговор на питање зашто је тако. Уколико би се овакво понашање и поступање заиста огромног дела припадника, по природи ствари, професионалне рачуноводствене елите, повезало са њиховим сличним контрадикторним ставом према слабостима и бесмислицама у садашњем Закону о рачуноводству и ревизији у Србији, то само убедљиво потврђује деликатну недоумицу да ли је она уистину дорасла свом статусу и својој улози. Али што би било исто толико важно, ако није, зашто није, као и какве су последице тога.

Наиме, у свакој нормалној држави, свака истинска професионална елита морала би да буде узор и ослонац друштву које само претендује да буде нормално. Ово управо као израз саме нормалности и јемство напретка. Поменуто вреди надасве за државне органе, почев од министара, који би по самом свом називу морали да буду слуге народу. А никако то да се припадници било које професионалне елите налазе у неком чиновничко-поданичком односу и чак зазиру било пред државном администрацијом, било пред привредним моћницима. Дође ли се пак у ситуацију да припадници било које професионалне елите настоје и теже да свој ауторитет траже и црпе од државног органа и у његовом окриљу, они су сами себе порекли и поништили као одабране. Нажалост, управо за тако нешто постоји озбиљно подозрење и оправдана сумња у случају бројних носилаца рачуноводственог образовања на највишем степену и готово свих овлашћених рачуновођа у јавној пракси сада у Србији.

Најдрастичнију илустрацију и доказ за то представља несумњиво и практично њихов став према наметнутом државном регулисању рачуноводствене ревизије, али и према сопственом професионалном организовању, као и много шире од тога. Под последњим се нарочито подразумева одсуство разумевања и свести, шта је и зашто изворно и трајно примарна сврха рачуноводственог информисања. Да ли је то и зашто, што поузданије и благовременije обавештавање приватног власника капитала и/или код њега запосленог менаџера предузећа, или пак неког другог економског ентитета, ради доношења оперативних и стратешких управљачких одлука, као и надзор над њиховим спровођењем, или је то државни надзор над пословањем економског ентитета. На ово се

природно надовезује и потоње да ли уопште може и сме да постоји дилема јесу ли врхунски рачуноводствени теоретичари и практичари, са стручног и етичког гледишта, бескомпромисни приврженици научних истина и њихових што потпунијих и доследнијих спровођења у пракси, са стручног и етичког аспекта, или би оно требало да ослушкују идеје и вољу тренутних политичких и других моћника и државне администрације, да би служили као апологети тога и налазили заштиту и привилегије у њиховом окриљу, не презајући ни од службе њиховог истуреног пункта. Када се ради о другом сегменту професионалне рачуноводствене елите, овлашћеним рачуновођама у јавној пракси намеће се питање да ли би се управо са гледишта припадништва једној професионалној елити, могло говорити уопште о некој стварној дилеми. Какво је с једне стране независно упражњавање истински слободне професије, попут адвокатуре, у виду креативног пружања врхунске интелектуалне услуге и са друге стране фактички позиције истуреног пункта државне администрације, не само посредством законом основане парламентарне институције од Коморе овлашћених ревизора, него и низом других обавеза, наводно независних овлашћених рачуноводствених ревизора према државним органима, а да и не помињемо тотално, административним путем, изопачен однос између ревизора и његовог клијента. Исто тако је лажна дилема да ли сама професионална рачуноводствена асоцијација треба да црпи свој ауторитет из своје некадашње трансмисионе улоге у односу на државне органе или из припадништва одговарајућим међународним професионалним асоцијацијама и да из тога објективно проистиче чак њена стручна супериорност у датом односу са државним органима. Али овим се предодређује такође настајање дилеме да ли је за истинског припадника професионалне рачуноводствене елите ближа његова професионална асоцијација, или било који и какав државни и / или парламентарни орган.

Како је данас у Србији све далеко од нормалног, поставља се питање да ли на то утичу објективне околности, или се пак све своди на субјективне слабости носилаца врхунског рачуноводственог образовања овлашћених рачуноводствених ревизора.

3. Последице дисконтинуитета у процесу образовања рачуновођа у нашој земљи

У потрази за што сувислијим одговором на постављена питања због изостанка нормално очекиваног реаговања на уочена превиђања или још прецизније слабости, логично се

намеће питање није ли узрок тога у слабостима рачуноводственог образовања, посебно у Србији. Србија је у оквиру Прве Југославије, због своје недовољне привредне развијености, била у заостатку и када се радило о највишем нивоу рачуноводственог образовања, тако да је Економска комерцијална висока школа основана и почела да ради тек у првој половини 1937. године.

Упркос томе, у складу са развојем привреде, у Србији су се развијали и књиговодство и образовање за њега, како у оквиру веома солидних трговачких академија, тако и студирањем на загребачкој Економско-комерцијалној школи и/или ређе у иностранству. Од изузетне важности било је да је књиговодствено информисање превасходно служило за информисање приватних власника фирми за доношење стратешких и оперативних управљачких одлука и за контролу њиховог спровођења, али и за друге сврхе нижег ранга, иако не безначајне, као контрола рада запослених, обрачун по сегментима итд.

И без посебног наглашавања, од претходног се нормално полазило и у процесу рачуноводственог образовања на свим нивоима. Ово је било од кључног значаја, с обзиром на то да је стечено током рачуноводственог образовања, имало је увек дуготрајан далекосежан утицај током примењивања стеченог знања. Са друге стране, као најобавештенији међу запосленима о финансијској позицији и резултату пословања приватне фирме у којој ради руководилац књиговодства био је, по самој природи ствари, најближи и најповерљивији сарадник једног или више њених власника. То му је, такође природно, у једном друштву заснованом на приватној својини, давало као припаднику професије завидан друштвени и професионални значај. Штавише у привредно најразвијенијим капиталистичким државама, врхунски припадници рачуноводствене професије нашли су се, ни мало случајно у самом врху друштвене лествице по угледу и значају, посебно у раздобљу после Другог светског рата. Окупацијом Србије од априла 1941. године и овоме је задат ударац, али је још нека генерација имала прилике да кроз једногодишње абитуриентске курсеве на нивоу приближно сличном факултетском стекне овакво приближно факултетско образовање.

У сваком случају, у време започетог кобног дисконтинуитета рачуноводства у нашој земљи фебруара 1945. године, у Србији је постојала већа група економиста, стручних и за рачуноводство, од којих је више њих постало чак аутор књига из ове области. Други су предавали и рачуноводствене дисциплине на

Економско-комерцијалној високој школи, претвореној у Економски факултет као др Димитрије Перовић, Коста Васиљевић, тада још са непотврђеним докторатом, Милош Софреновић, Милорад Костић, Божидар Раце. Иако су номинално постојали за извођење вежби наставници и три новоизабрана асистента, ове вежбе су у ствари држала три студента демонстратора, почев од школске 1946/7. године, током те и наредне школске године.

Дисконтинуитет је почео у ствари тиме, што је потајна намена једног прогресивног прописана, какав је била Одлука о једнообразном рачуноводству Председништва АВНОЈ-а из фебруара 1945. године, била да се злоупотреби за експропријацију целокупне имовине, тада још у већини власника приватних фирми, а они осуде на дугогодишњи присилни рад, због огрешења о поменути одлуку. Практично је било од много већег значаја што је иста намена постизана на друге начине, тако да су већ пре 1949. године биле завршене експропријација и национализација предузећа и свих других ентитета у приватној својини, осим сасвим малих услужних занатских радњи. Тиме је, без одговарајуће замене, била докрајчена основна улога књиговодства, односно рачуноводства да информише приватног власника фирме ради доношења управљачких одлука и контролу њиховог спровођења. И не само то. Преласком од 1. јануара 1947. године на централизовано државно управљање социјалистичком привредом, проткано волунтаристичким административним завођењем такозваних јединствених цена, фактички је обесмишљено коришћење рачуноводствених информација од било кога за доношење управљачких одлука. Уосталом, директори државних предузећа и других економских ентитета нити су били оспособљавани да користе рачуноводствено информисање, нити се то од њих очекивало. Вођење књиговодства било је настављено по инерцији и постајало је све више само себи сврха и да Карл Маркс није написао у Капиталу да ће оно играти у социјализму улогу већу од оне коју је имало у капитализму, вероватно би без те идеолошке препреке било укинута. После одређивања за такозвано социјалистичко самоуправљање, доћи ће у нашој земљи до одређених промена у рачуноводству, али никада довољно радикалних и доследних да би се стварно компензовала начињена штета, што се тиче рачуноводства. У Србији је томе касније допринела и развучена и још неокончана приватизација у привреди и друштву, а све то заједно неминовно утиче у пракси и на омаловажавање рачуноводствене професије,

али и начина на који се реализује рачуноводствено образовање.

Затечени образовни потенцијал из прве Југославије, све је био мање у могућности да на једини исправан начин користи своје рачуноводствено знање и искуство и да га пренеси на нове генерације. Нови кадрови, каткада чак без сопственог искуства стеченог у економском ентитету, у коме би се рачуноводствено информисање припремало и користило ради доношења управљачких одлука, као и за контролу њиховог коришћења, били су хендикепирани, чак и када је стручна литература из нормалних земаља са нормалним привредама постала колико толико доступна. Наиме, остао је јаз између њене садржине и догађања у рачуноводственој пракси наше земље. Све то је постало обележје рачуноводства код нас и репродуковало се до данас у рачуноводственом образовању. Без личне кривице, генерација за генерацијом учесника и носилаца на свим нивоима рачуноводственог образовања и у данашњој Србији неминовно је била оптерећивана разним заблудама и предрасудама, што се репродуковало из генерације у генерацију, уз посебно лош утицај, али и такву интеракцију, посебно када је у питању државна регулатива рачуноводства.

Без учвршћене и доследно заштићене приватне својине, у друштву где данас још увек доминира утицај економиста који су својевремено били протагонисти њеног непостојања, а у окружењу где приватни капитал многих ентитета није произишао из колико толико нормалних услова пословања и уважавања економских законитости, тешко би било реално очекивати да ће сами, макар врхунски носиоци рачуноводственог образовања, бити у стању, без снажног спољног импулса, да масовније превазиђу приликама наметнута сопствена ограничења и предрасуде. Последња мисија Светске банке у другој Југославији 1990-91. имала је ово у виду, али спровођење њене идеје онемогућио је распад тадашње земље. И једна од последица је, нимало случајно, што су вишедеценијске слабости у рачуноводственом образовању, посебно на његовом највишем нивоу, добиле од тако образованих као последицу садашњи Закон о рачуноводству и ревизији у Србији, посебно када се ради о регулисању рачуноводствене ревизије. Отуда и одсуство, на прави начин и са довољно интензитета, реаговања на његове катастрофалне слабости и недостатке од стране многих врхунских посленика рачуноводственог образовања.

4. Специфична генеза економско финансијске ревизије у другој Југославији и њене последице

*Што се зрбо роди
нико не исправи.*

Валтазар Богишић

Данас се обично и не случајно рачуноводствена ревизија у Србији повезује са образовањем и деловањем такозване економско финансијске ревизије у оквиру Службе друштвеног књиговодства из осме деценије прошлог столећа. То је несумњиво био важан датум и догађај чије су последице и те како и даље присутне. Међутим, у ствари укупна збивања око нечега што би требало да представља независну рачуноводствену ревизију у нашој земљи знатно су сложенија и имају дубље корене.

Због недовољне привредне развијености прве Југославије, а у оквиру садашње Србије посебно, настојање да се оформи и почне да функционише независна рачуноводствена ревизија одиграло се тек када је Други светски рат већ започео. Због насталих радикалних промена у међувремену и природно је зашто није нити обновљена, нити настављена касније. Једино, што је ипак значајно јесте да је ова првобитна иницијатива била заснована, као и у другим нормалним земљама, са нормалним привредама, на томе да се задовоље потребе приватних власника капитала уложеног у предузећа и друге економске ентитете, који нису непосредно учествовали у њиховом оперативном управљању и трагању за одговором да ли је и колико релевантно рачуноводствено информисање истинито и фер. У другој Југославији постојао је потом, краће време у оквиру органа надлежног за послове, финансија мањи сектор под називом ревизија, иако се у ствари бавио искључиво инспекцијским задацима. Када је овакав орган током реформе 1951. године био укинут на савезном нивоу, ишчезла је била и служба такозване ревизије.

Међутим, у прописима из 1953. године, новообразованог Савезног извршног већа, предвиђало се постојање рачуноводствене ревизије и њено обавезно спровођење, а у вези са у међувремену октроисаним такозваним социјалистичким самоуправљањем. У члановима 50. и 60. Уредбе о књиговодству привредних организација¹⁴ било је прописано да „књиговодство привредних организација подлеже стручном прегледу (ревизији) овлашћених ревизионих органа, као и да пре одобрења рад-

¹⁴⁾

„Службени лист ФНРЈ” бр. 53/53

ничког савета, односно скупштине задруге завршни рачун прегледа овлашћено ревизор.” Са оваквом сврхом такође је предвиђена обавезна улога рачуноводствене ревизије и у члану 51. Уредбе о укупном приходу привредних организација и његовој расподели,¹⁵ као и у члану 74. Уредбе о земљорадничким задругама¹⁶.

Ово је подстакло неколико аутора да се огласе својим мишљењима и предлозима како би било целисходно да реализују одредбе о рачуноводственој ревизији и онима који би је обављали. Инж. Борислав Бакић, иницијатор касније оснивања Удружења књиговођа Србије и његов први председник, сматрао је да би било најцелисходније спровођење и рачуноводствене ревизије и привредног саветништва као слободне професије, било да се обавља појединачно, било удружено, као и да исти стручњак може пружити и једну и другу високостручну интелектуалну услугу, а по захтеву пре свега привредне организације, али и неког другог заинтересованог, на пример општине¹⁷.

Томе насупрот, два функционера у државном апарату на пословима финансија, један у Републици Србији, други на савезном нивоу, сматрали су међутим, да је задатак ревизије врхунски стручни надзор над тиме како се и колико целисходно користи друштвена имовина поверена појединачним привредним организацијама и њиховим радним колективима чији добитак припада надлежном територијалном органу државе. При томе се први залагао да ревизију обављају овлашћени рачуноводствени ревизори, у радном односу код специјализоване установе са самосталним финансирањем, а други да то спроводи посебна, за то образована и овлашћена, државна институција по основу суверенитета државе. Иако су превасходно обојица имали у виду потребу за државним надзором, нарочито за откривањем малверзација, допуштало се обављање ревизије и на захтев заинтересоване привредне организације. Код обојице, међутим, искључивана је и сама помисао да би се рачуноводствена ревизија могла упражњавати као слободна професија, реално као адвокатура.

Неколико месеци после објављеног другог од поменутих написа, а у еуфоричном расположењу после спонтаног образовања полупрофесионалних, полусиндикалних удружења у више федералних јединица, сазван је и одржан Први оснивачки конгрес књиговођа Југославије, у Загребу, од 23. до 25. јуна 1956. године.

На њему је, поред осталих, био поднет и реферат проф. др Фрања Крајчевића, из установе овлашћених ревизора и привредних саветника, као и кореферат инж. Рока Браута из Организације ревизионе службе у Југославији. Присутни тадашњи државни подсекретар за послове финансија на савезном нивоу, Зоран Полић бескомпромисно се супротставио изнетим идејама о обнављању независне рачуноводствене ревизије, као неприкладним за социјалистичке друштвене односе, али упркос томе у усвојеној резолуцији I Конгреса књиговођа Југославије тачка 6. гласила је:

„Конгрес констатује да би што пре требало приступити доношењу прописа за формирање установе овлашћених ревизора и привредних саветника. Брзи развитак наше привреде све више намеће као императив стварање институције привредног саветништва, која ће помоћи привредним организацијама да послују што рентабилније, економичније и продуктивније, анализирањем пословања, уочавањем и отклањањем многих недостатака у пословању предузећа итд. Стварањем институције овлашћених ревизора, у било којем организационом облику, омогућиће најефикаснији облик друштвене контроле, осигурањем непристрасности и високе стручности, који ће преузети на себе терет анализирања завршних рачуна привредних организација.”¹⁸

Упркос свему до сада изложеном ништа није било учињено да се у пракси оживотвори рачуноводствена ревизија и мук о том тек је скоро после две деценије прекинуо потписани рефератом ”Предлог за законско регулисање статуса ревизора и организације ревизорске службе у Југославији”, на који је дао свој критички осврт, а у оквиру VI. Симпозија о содобних метода в рачуноводству ин пословних финанцах, проф. др Фрањо Крајчевић.¹⁹

15)

16) „Службени лист ФНРЈ” бр. 51/53

17) „Службени лист ФНРЈ” бр. 5/54

18) Инж. Борислав Бакић: ”Институција привредног саветништва”, *Економика предузећа*, бр. 7/1954, Београд, 1954

19) Zbornik VI. Simpozija o sodobnih metodah v racunovodstvu in poslovnih financijah II knjiga, Ljubljana, 1979, стр 435.

Ibidem str. 435-447, Zbornik VI. Simpozija, prilog Znanstvena kritika referatov in ishodlic pravilnika o financiranju, Ljubljana 1974., стр. 501-507

Реферат је био прво искоришћен за критички осврт на пређашња залагања да се рачуноводствена ревизија користи превасходно као инструмент државног надзора. Уместо тога, указује се на то да би њен примарни корисник и налогодавац требало да буду органи управљања основних организација удруженог рада и њихових асоцијација, али се не искључује сасвим могућност да то буду и пословодни органи. Затим се подвлачи изузетно велика важност личности овлашћеног рачуноводственог ревизора. И најважније, поред могућности да се независна рачуноводствена ревизија обавља посредством специјализоване основне организације удруженог рада, требало би да постоји и могућност њеног самосталног појединачног спровођења, али и удруживањем са неком познатом и општепризнатом иностраном ревизорском фирмом, у виду заједничког пословања.

Потписани је у међувремену био у прилици да као спољни сарадник интензивно сарађује са иностраним партнерима домаћих фирми, у оквиру заједничког улагања, преко Међународне корпорације за инвестиције у Југославији, као и са представницима више међународних финансијских организација, а у вези са питањима рачуноводствене регулативе и економског система у Југославији. Поред тога, био је више година учесник у раду саветодавног комитета за менаџмент Европске уније рачуноводствених, економских и финансијских експерата.

Међутим, у условима не само укиноте приватне својине економских ентитета и уопште у Југославији, изван сеоских газдинстава одређене максималне величине и безначајних радња услужног занатства, као и кривичног гоњења покушаја њене појаве у пракси, и у реферату потписаног, као и у свему пре тога, превиђена је кључна улога коју је управо приватна својина капитала играла у настанку и развоју независне рачуноводствене ревизије у нормалним земљама са нормалним привредама. Уместо тога, подлегло се заблуди и утопијској претпоставци да би се у оквиру такозваног социјалистичког самоуправљања, запослени у оквиру основних организација удруженог рада и њихових асоцијација могли одиграти улогу у односу на рачуноводствену ревизију, коју су имали и имају приватни власници капитала, посебно они који не учествују непосредно у управљању економским ентитетима чији су власници. У пракси се, међутим, интерес запослених свео на интересе за такозване личне дохотке и заштиту од отпуштања.

После изостанка икаквог напретка што се тиче независне рачуноводствене ревизије у

нашој земљи, упоредо са све више стицаног искуства из увида у пословање све многобројнијих иностраних фирми, а и критичнијег удубљивања потписаног у разлоге понављане одбојности према идејама о независној рачуноводственој ревизији, као и практичне спознаје о кључној улози коју игра приватна својина у привредно развијеним капиталистичким државама, то се све више наметало као кључни чинилац у вези са настанком и упражњавањем независне рачуноводствене ревизије. Стога је представљао велико изненађење позив од стране тадашњег заменика генералног директора СДК Југославије Спасоја Меденице, колеге из исте генерације са студија на Економском факултету у Београду, да потписани помогне око образовања економско финансијске ревизије у његовој установи.

Наиме, у међувремену потписани је био коначно сам рашчистио да је и у Шкотско и Енглеској, колежками независне рачуноводствене ревизије, њен настанак био неразлучиво повезан са заштитом интереса приватних сувласника капитала у економским ентитетима, посебно оних који не учествују у оперативном управљању таквим економским ентитетима. Још значајније, први позвани да као ревизори преиспитају колико је рачуноводствено информисање њихових колега истинито и фер, били су и морали да буду личности које су се већ истакле и афирмисале као успешни искусни рачуноводствени стручњаци радом у економским ентитетима, са упоредо беспрекорним угледом моралне личности. Тек на таквој здравој основи, строго поштованој, оформљен је савремени лик савременог овлашћеног рачуновође у јавној пракси, где је његова независност уз врхунску стручност посебно значајна, уз обавезну припадност професионалној асоцијацији, која би да ништа не угрози - ни стручне, ни етичке професионалне стандарде, а све кроз спровођење слободне професије, где је темељ целог друштвеног поретка апсолутно поштовање приватне својине.

Оно што је потписаном било предочено као сврха и циљ образовања економско-финансијске ревизије изгледало је као сушта супротност свему претходно наведеном. Радило се о прагматичном разрешавању искрелог проблема, споразумом међународних финансијских институција као поверилаца и СДК Југославије, која је требало да одигра улогу носиоца решења. Наиме, када су се уговарали зајмови између међународних финансијских институција и државних органа друге Југославије, где су крајњи корисници бивали и привредне организације, вероватно сауговорачи нису

оčekивали да ће се појавити проблем око уобичајене калузуле да годишњи завршни рачуни таквих крајњих корисника подлежу обавезној ревизији. Када је према закљученим уговорима за то дошло време, с обзиром на то да у Југославији није постојала рачуноводствена ревизија, била би природно ангажована нека инострана фирма да поменуто обави. Тада је настао неслућени проблем. Проблем је била прво веома тешко премостива језичка препрека, с обзиром на то да ангажовани професионални преводиоци нису били упућени ни у нашу, ни у енглеску рачуноводствену терминологију. Други, нимало лакши проблем била је суштинска разлика између облика и садржине биланса стања, биланса успеха и свега другог, условљена капиталистичким системом привредно развијених земаља, са чиме су једино били упознати инострани рачуноводствени ревизори, и економског система Југославије, прожетог марксистичком идеологијом и волунтаризмом. Домаће рачуновође, неупознате са капиталистичким системом нису разуме се могле, и да није било језичке препреке, да разумеју стварно значење капиталистичких специфичности. Последњи, али не најмање важни, били су баснословни хонорари иностраних рачуноводствених ревизора и њихови други трошкови у односу на исто у Југославији, а све је падало на терет југословенске фирме, којој је то непредвиђено наметнуто, а жељени учинак се показао недостижним. Прагматични инострани зајмодавци, уз наклоност политичких чинилаца иза њих, као и у другим приликама, када су били спремни да зажмури на оба ока Брозовој Југославији, прихватили су решење по коме би СДК обезбедила мишљење рачуноводствене ревизије у форми уобичајеној за случајеве када ревизију обављају ревизорске фирме у капиталистичким земљама. Објашњено је било потписаном да СДК у ту сврху има намеру да образује од углавном својих млађих кадрова, са факултетом, групу, који би били оспособљени да сачине ревизорске извештаје и формулишу мишљење по моделу иностраних ревизорских фирми, на енглеском језику. Домаћим привредним организацијама које су биле крајњи корисници зајмова међународних финансијских институција било би наложено да формално затраже ревизију својих годишњих завршних рачуна од новоосноване дирекције за економско финансијску ревизију СДК. Њени службеници то би

урадили и њихово приложено мишљење и извештај доставиле би такве домаће фирме међународним финансијским зајмодавцима, који се не би упуштали у анализу да ли су заиста испуњени сви ригорозни услови, који се захтевају у случају нормалног пружања услуга независне рачуноводствене ревизије као слободне професије. У првом тренутку оваквог сазнања потписани се сам нашао у дилеми да ли да учествује. Преломила је процена да ће бити ипак корисно да дотад ретко и тешко сазнавање о рачуноводству у нормалним земљама са нормалним привредама, укључиво и о технологији обављања рачуноводствене ревизије, допре бар до одабраног скупа млађих кадрова СДК, дотад једнострано оријентисаних на инспекцијске задатке своје институције. Осим тога, колико би било целисходно да потписани игра улогу католика већег од папе, када су инострани чиниоци несумњиво добро обавештени о стварном стању ствари, прихватили уплитање у дату ујдурму. Уз то заиста објективно презаузет обавезама на факултету, око Међународне корпорације за инвестиције, као и у Београдској електродистрибуцији, потписани није могао да се обавезе чвршћим учешћем у процесу обуке, осим неког ад хок одржаног предавања. Предложио је као прво неопходно упознавање са вођењем рачуноводства у фирмама Сједињених Америчких Држава и Уједињеног Краљевства, као подлоге за стране ревизорске извештаје. У ту сврху из своје личне библиотеке уступио је на коришћење дела Чарлса Т.Хорнгрена *Рачуноводство за менаџерску контролу: Увод*²⁰ и Џона Сајзера - *Увод у управљачко рачуноводство*.²¹

Потписаном је било предочено, како се посебно водило рачуна да ће изабрани кадрови бити упућени на сусрете и повремену сарадњу са иностраним стручњацима, као и да ће се део стручне и језичке обуке обавити у иностранству. Њему је, разуме се, било и без тога јасно колико ће и како такозвано морално-политичка подобност играти своју улогу. Исход је ипак био да је током обуке део отпао због неспремности да савлада стручни део, неки су видели своју бољу перспективу после овладаног у нечем другом од службеничког статуса, а највећи део, као увек показао се различито, што се тиче успеха и током обуке и током примене наученог, већ према природној обдарености и личном залагању.

20)

Charles T. Horngren „Accounting for Management Control: An Insight“ Prantice-Hall Inc. Englewood Cliffs, New Jersey 1965.

21)

John Sizer „An Insight into Management Accounting“ Penguin books Ltd. Harmondsworth, Middlesex, England 1970.

У датим околностима било је изузетно позитивно што је као руководилац именован Никола Думић, прави човек на правом месту и у право време. Нимало шаблонске дотадашње биографије, са завршеним и Филолошким и Економским факултетом, дугом службом у иностранству на положају конзула у Милану и представника Савезне привредне коморе у Њујорку, комбиновао је реалистичко познавање капиталистичког окружења, без ограничености идеолошком острашћеношћу и са исто таквим доживљавањем прилика у Југославији. Због тога је с правом импонувао дружини својих младих сарадница и сарадника, а што се тиче самог посла играо је улогу *audit manager*-а. У току дугих разговора у његовом кабинету и / или као пример приликом службених боравака на отоку Крку, Опатији и другде, био је потписаном занимљив и пријатан саговорник, што је био редак случај са функционером његовог ранга у једнопартијској Југославији. Истина бивало је и неспоразума. У трочланој комисији о увођењу рачуноводствених стандарда код нас, коју су чинили он, колега Иво Турк и потписани, код дилеме да ли би требало формулисати националне рачуноводствене стандарде или превести и непосредно применити међународне, преовладала је прва алтернатива. Разлог професора Турка био је јасан. Начела о рачуноводственом исказивању економских категорија, чији главни аутор је био он сам, умногоме су представљала материју стандарда и подлогу за доградњу. Директор дирекције за економско-финансијску ревизију лично није давао неке аргументе за свој став. Дотада сачињени преводи у СДК били су више-мање за интерну употребу

Вероватно је преовладала његова политичка процена да при крају осме деценије прошлог столећа непосредна примена нечега пониклог у капитализму још не би била опортунa, иако је вероватно схватао апсурдност таквог решења. Ово ипак, није било оставило трага у његовим даљим односима са потписаним у професионалној организацији Југославије, где је био председавајући Комисије за ревизију, затим у редакцији часописа *Књиговодство*, и другде.

Међутим, била је много сложенија ситуација са његовим углавном младим сарадницима. Они су заиста, захваљујући оствареним сазнањима о рачуноводству у привредно развијеним земљама, савладаној технологији обављања ревизије по узору такође у таквим земљама, контактима за рачун државе са међународним финансијским институцијама, па и систематским и уходанијим контактима, бар у прво време, што се тиче Међународних рачуноводствених стандарда, били у супериорнијем положају од огромне већине

других рачуновођа у нашој земљи, па чак и већине универзитетских наставника рачуноводства. Штавише, СДК је по основу своје Дирекције за економско финансијску ревизију, уз Савез рачуновођа и ревизора Југославије чак била постала пуноправни члан Међународне федерације рачуновођа (*International Federation of Accountants-IFAC*), шлепована уз Југословенску професионалну организацију рачуновођа. Па и када је потоња иступила СДК је остала, све док није откривено да као државна институција не испуњава уопште услов за чланство.

С друге стране ови млади људи нису били криви, што су били оптерећени једностраном и идеолошки протканом наставом, не само из рачуноводства током школовања. Управо као успешни, а не само из идеолошких убеђења сврстали су се у једину политичку партију, са свим заблудама и предрасудама тога - препотентност (људи посебног кова), арогантност, агресивност, сваки томе разуме се прилагођен према природи свог бића и / или из других разлога. Каква неразлучива повезаност постоји између настанка и опстајања независне рачуноводствене ревизије и приватне својине капитала, нису имали прилике да схвате, а тиме и прихвате. Због тога им је остало туђе упражњавање независне рачуноводствене ревизије као слободне професије, а блиски су им били окриље и сарадња за рачун државних органа, што представља макар нехотично умањивање личне одговорности, скривањем под ауторитет државе. Стављањем тежишта на механичко примењивање, током процеса обављања ревизије техничких захтева, а превиђање да је професионални скептицизам суштина рачуноводствене ревизије, испољило се у непрепознавању да је материјалност схваћена као битнија значајност, од кључне важности када се долази до исказивања мишљења, а не тврђења. Природно је стога бивало стављање тежишта на рутински занатски део посла, уз некадашње препуштање главног интелектуалног и стваралачког чина аудит манаџера, да се испољавала одбојност према већем удубљивању и интересу за теорију, као испољивању професорске ароганције. Можда су им због тога и данас ближи државни органи и парадржавна институција, каквом је од законодавца образована комора, уместо истинска професионална организација, какав је случај са овлашћеним рачуновођама у нормалним државама са нормалним привредама, почев од колевке независне рачуноводствене ревизије.

Али, до сада изложено не би ипак било целокупна подлога и залеђе свих застрањивања и изопачавања, што се одигравају данас, посебно када је реч о рачуноводственој ревизији у Србији.

Очигледно је да су још од октроисања такозваног социјалистичког самоуправљања, постојала два супротстављена схватања и приступа, када је у питању улога рачуноводствене ревизије.

Први приступ се заснивао на претпоставци очекиване еволуције. Она би номинално прокламована права запослених претворила у реална. Тиме би се створила потреба запослених за услугама независне рачуноводствене ревизије, како би се ојачала њихова позиција у односу на менаџере из реда запослених, као и надзор свих запослених над радом радничког савета појединачног предузећа и / или другог економског ентитета.

Други приступ био је заснован на схватању да самоуправна држава оличава, заступа и штити интересе целине друштва. У једнопартијском систему ово је значило и срастање те партије са државом и упоредно деловање на економске ентитете и њихове колективе, каналима и инструментима државне администрације и партијске организације. У таквим околностима рачуноводствена ревизија била је искључиво виђена као облик врхунског стручног надзора за рачун државне администрације, над коришћењем друштвене имовине од стране радних колектива економских ентитета. Према томе, и сама активност оваквог облика надзора морала би бити институционално више или мање део државног апарата.

Уз то је, од самог почетка, економско-финансијска ревизија била задужена за извршавање једног од стране државе договореног задатка, а не ради пружања услуге на истинску иницијативу свог формалног клијента, који уистину сам осећа за њом потребу. Ово је неминовно утицало на тежиште њеног поступања. Оно је подразумевало строго формално упражњавање методологије у поступку на терену, као и када је реч о облику и садржају ревизорског мишљења и / или извештаја. У самој ствари, све је било, изван формалног технолошког поступка, битно различито од оног што је обележавало и обележава настајање и трајање ревизије у њиховим англосаксонским колевкама у Шкотској и Енглеској, али и другде.

Наиме, тамо су први рачуноводствени ревизори били из реда веома истакнутих и већ афирмисаних рачуновођа приватних економских ентитета, са сасвим одговарајућим образовањем, искуством, схватањима али и стеченим неприкосновеним угледом у оквиру професије и целог друштва. Овде су то били, мање више, сасвим млади службеници, дотад на пословима рачуноводствене инспекције, или другде у државној администрацији. У својој колевци, као и у другим нормалним државама, са исто таквим привредама, независна рачуноводствена ревизија је настала и постоји у сврху заштите интереса и права превасходно приватних власника капитала

који не учествују у оперативном управљању својих фирми, али све више и других, приватно и лично заинтересованих (стејкхолдери). Код нас, пак, одлуком државних органа о образовању такозване економско финансијске ревизије, не само што приватна својина није била званични облик власништва, него је била изједначена са опасним криминалом. Уместо ње су биле октроисане свеопшта и неограничена друштвена својина, иначе према владајућој идеологији негације сваке својине уопште, и врло ограничена лична својина. Сам повод образовања економско финансијске ревизије било је од стране државе договорено испуњавање једне обавезе. Узгред буди речено, било је у томе важна само форма, будући да стварни власнички интерес иностраних приватних зајмодаваца и није могао бити угрожен, с обзиром на то да је за враћање зајмова међународним финансијским институцијама постојало увек и јамство државе.

Несумњиво, ћорсокак у коме се сада нашло рачуноводство у Србији, не би морао да буде ипак оволико стравичан, да се посебно, још једна група потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите, није показала толико оптерећена предрасудама из периода дугогодишње странпутице рачуноводства у нашој земљи, као и да можда код њих не постоји и утицај извесних других чинилаца. Наиме, ништа не би било природније од претпоставке да потенцијалној професионалној рачуноводственој елити, по самој логици ствари припадају поред универзитетских наставника рачуноводствених дисциплина и овлашћених рачуноводствених ревизора и личности задужене за проблематику рачуноводства у републичком ресору финансија, као и они за које ови сматрају да су им стручно долични сарадници. На жалост, из потоњег круга не само што је потекао, као нацрт, садашњи стручно потпуно накарадан Закон о рачуноводству и ревизији, него је недавно обновљена и упућена националној комисији за рачуноводство апсурдна идеја о тобожњој супериорности националних рачуноводствених стандарда у Србији над МРС, МСФИ и МСР. Ово се чини површним манипулисањем, без икаквог стручног удубљивања у суштину садржине једног извештаја Комитета за економске и монетарне послове Европског парламента²².

Суштински закључак, горе поменуте поруке дословно гласи:

„С обзиром на величину наше земље и добро развијену рачуноводствену традицију, а имајући у виду изнете европске ставове, убеђени смо да наша струка има довољну стручну оспособљеност и капацитете да развије српске рачуноводствене стандарде који би били базирани на Директивама Европске уни-

је, уместо да прихватамо англосаксонска решења, која нису примерена финансијском и правном систему земаља континенталне Европе и која, као што видимо, Европска унија опрезно и у врло ограниченој мери прихвата.”

Изречено је превише крупна заблуда, како би се преко ње могло и смело олако прећи, па зато нека буде допуштено да се укратко још једном пође од саме суштине потребе за МРС, МСФИ и МСР и њихове улоге. До свих међународних стандарда из области рачуноводства дошло се без коришћења икакве принуде, а ради задовољења стварних потреба у пракси, искрслих као последица у међувремену све развијенијих инструмената саобраћаја и веза, односно, као природни резултат тога и све учесталијих и значајнијих, разних облика привредне размене економских ентитета у светским размерама. Сама суштина сваког облика ове рачуноводствене стандардизације јесте неоспорно једнообразна садржина, пре свега ставки биланса стања и биланса успеха економског ентитета, као и једнообразно одмеравање, односно процењивање такве садржине. Како постоје три потенцијална територијална нивоа релевантна за ову рачуноводствену стандардизацију, и то национални, регионални и светски, поставља се питање шта је данас за Србију од њих најприкладније и зашто. И управо у овоме је најгрубљи стручни промашај залагања за „српске рачуноводствене стандарде”, који би били тек приближени директивама Европске уније, односно само „базирани” на овим директивама. Зашто? Једноставно из разлога што би тако нешто могло да буде прихватљиво искључиво за домаће економске ентитете који немају баш никакву непосредну привредну размену, нити икакве непосредне пословне везе са својим партнерима изван Србије. Да буде сасвим јасно, ово би био најтипичнији пример залагања за самозатварање пред иностранством (аутоизолација). Узгред буди речено, то би душу дало за стручно слабе комерцијалне саветодавне рачуноводствене фирме, којима највише одговарају што слабији клијенти, с обзиром на то да се на њима уз најмање напора и труда најлакше остварују зараде.

Данас, чак државе континенталних размера, какве су примера ради Сједињене Америчке Државе, Руска Федерација и / или Народна Република Кина, које су некада могле себи да приуште због тадашњих њихових занемарљивих, превасходно двосмерних, привредних односа с иностранством, условљених и нижим нивоом тадашњег технолошког и привредног развоја, националне рачуноводствене стандарде, данас прихватају безрезервно међународну

рачуноводствену стандардизацију. У условима економског мондијализма, једна мала земља као Србија, која природно стреми привређивању на што савременијем нивоу техничко-технолошког развоја, несумњиво зависи стопостотно од своје свестране размене са иностранством. Због тога свако залагање за националне рачуноводствене стандарде, једноставно значи или потпуно одсуство разумевања савременог света, или опструкцију из неких личних разлога, на уштрб најбољих националних интереса.

Једноставно, економски ентитети који непосредно послују са комерцијалним, финансијским и / или инвестиционим пословним партнерима из иностранства, било где у свету, најцелисходније користе искључиво међународну рачуноводствену регулативу. То им чак не би било потребно административно наметати, због тога што би било нормално да они сами буду свесни шта им је најкорисније. Ово разуме се не искључује да институције као што су берзе и / или комисије за хартије од вредности од заинтересованих не захтевају такву примену стандардизације ради што једноставније, ефикасније и ефективније заштите интереса свих власника приватне својине, уплетених у њихово деловање.

Они који за сада нису заинтересовани за тако нешто, или пак нису још довољно стручно оспособљени, не само да не би требало да буду подвргнути било каквим административним обавезивањем, него би им било целисходно препустити потпуну слободу опредељивања шта да учине. Објективно би било ипак најцелисходније да примене онолико од међународне рачуноводствене регулативе колико им је то у датом моменту могуће, уместо нечег другог. Једноставно је тако примереније, уколико се ствари не посматрају статички већ динамички. Наиме, потпуно је нормално да сваки економски ентитет, уосталом као и сваки појединац, непрекидно напредује и развија се. Због тога је једноставније, непотпуно и не у свему доследно, примењивање међународне рачуноводствене регулативе, као подлоге очекиване доградње у будућности, уместо прекидања нечег другог и започињања из нулте позиције. Уосталом, и суштина документа, којим се покушава на замагљен начин негирање примене међународне рачуноводствене регулативе код нас, тежи не њеном негирању, него већем учешћу представника Европске уније у њеном формулисању. Али не би требало ни прећутати, да као што је опште познато, постоји велики утицај огромне бирократије у Бриселу, а свака је не искључујући и домаћу, увек склона да себи измишља послове и над-

лежности и да се при томе не преза од манипулисања са парламентом и његовим органима, а нарочито ако се ради о некој стручној проблематици каква је несумњиво рачуноводствена стандардизација.

5. Илустрација конкретних последица претходно изложеног

Претходно изложено имало је за сврху генерално указивање како се и зашто дошло у садашњи ћорсокак, у коме су се нашли рачуноводствено информисање и рачуновође у Србији, а посебно каква је позиција и улога у томе потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите, чија оптерећеност заблудама и предрасудама, без њихове личне кривице, представља несумњиво најсуморнији аспект садашње кризе.

Како се ово одражава конкретно, можда би била прикладна илустрација, један ове године објављени интервју²³, са особом из ужег круга најуспешнијих, између оних који су првобитно радили на пословима економско-финансијске ревизије бивше СДК. Упадљива је најпре, вероватно искрена умишљеност, како је наводно аутентична ревизорска професија формирана у нашој земљи „још седамдесетих година прошлог века”. А оваква тврдња нашла се чак не тако давно у једној читуљи објављеној у *Политици*. Имајући у виду раније објашњено настајање разлога за економско-финансијске ревизије, очигледно је о каквој и коликој заблуди и превиду се ради.

У складу са претходним излагањем, интервју прожима стручно сасвим неприхватљива опчињеност улогом државне регулативе и државне администрације, у једном поданичком чиновничком маниру, што се тиче онога што би требало да буде независна рачуноводствена ревизија, уместо природно очекиваног залагања за спровођење једне угледне слободне професије. И не само то. Уместо онога што би било прикладно у свакој нормалној држави са истом таквом привредом, а то је уважавање једине као такве и међународно признате и прихваћене професионалне асоцијације рачуновођа у Србији, која је пуноправни следбеник од пре 53 године спонтано основане асоцијације књиговођа, без уплива државног органа и/или Савеза комуниста, на њу се клеветнички обрушава, можда баш због тога како је основана. Наиме, у интервјуу стоји: ”Савез рачу-

новођа и ревизора постоји већ дуго и раније је представљао озбиљну организацију. Данас, на жалост, не могу да кажем да се та асоцијација озбиљно бави нашом професијом”. И уместо да се обезбеди за наведено неки имало стручан доказ, покушава се скривање иза непостојећег ауторитета стручно накардног Закона о рачуноводству и ревизији, тотално промашеног управо када се ради о рачуноводственој ревизији. Наиме, тим прописом је унакажена Комора овлашћених ревизора, претварањем у парламентарну институцију, уместо да буде стварно аутономна асоцијација једне слободне професије, њој је фактички онемогућено да буде примљена у чланство МФР (IFAC) и / или било које друге стварне међународне професионалне асоцијације професионалних рачуновођа у јавној пракси.

Међутим, уместо схватања и прихватања ове тужне истине, закон и речено у њему се у интервјуу прихвата без оградe и као проблем се истиче само да ли ће се примењивати. Али, како је већ указивано, генерације које су се рађале или су само одрастале, образовале се и радиле на пословима повезаним са рачуноводственим информисањем од почетка 1945. године наовамо, бивале су без своје кривице излагане свим заблудама и предрасудама свога окружења. Стога им објективно заиста није нити лако нити једноставно да превазиђу те своје наметнуте заблуде и оптерећења, нарочито ако им оне чак омогућавају и олакшавају долажење до одређених користи, док катарза изискује увек значајан напор и представља неизбежан ризик. Ово природно посебно важи за потенцијалне припаднике професионалне рачуноводствене елите из реда некада запослених на пословима економско финансијске ревизије у оквиру бивше СДК. Без своје личне кривице за своје заблуде и предрасуде, њима је њихово превазилажење вероватно утолико теже што су без сумње дуго били, а у нечему још увек јесу, иако све мање, супериорни у односу на многе друге рачуновође, не искључујући и неке друге потенцијалне припаднике професионалне рачуноводствене елите. Трeбало би се ипак присетити из периода њиховог некадашњег веровања једне не само марксистичке истине, да нешто некада прогресивно, постаје протеком времена и развоја објективно превазиђено и почиње чак да делује ограничавајуће на даљи развој.

²³⁾

С. Ковач: "Строго контролисани ревизори", *Економска политика*, Београд, Четвртак, 28.02.2008

Неразумевање се не зауставља на изложеном. Супротно неоспорним чињеницама у низу нормалних држава, са истим таквим привредама упоредо постоје и то чак истовремено као пуноправни чланови МФР (IFAC), истинска аутономна Комора овлашћених ревизора који упражњавају слободну професију и професионална асоцијација свих професионалних рачуновођа. Стога је неразумљиво када у поменутом интервјуу стоји и: "У новом Закону о рачуноводству и ревизији Савез није предвиђен као асоцијација која ће да окупља ревизоре". Да ли је у питању незнање или нешто друго? На крају, опет без доказа, дата је још једна неодговорна паушална изјава: "Ми немамо чак ни адекватне преводе стандарда који се користе у свету..." Насупрот томе, СРРС већ неколико година узастопно ажурно уз велике финансијске напоре објављује на преко 3.000 страна све побољшаније преводе МРС, МСФИ и МСР, увек уз претходну сагласност и одобрење превода од стране надлежног органа МФР, што се тиче квалитета превода.

На основу овог сумарног осврта намеће се питање да ли је и колико је наведено што се тиче професионалног понашања у складу са одредбом 150.2 IFAC-овог Етичког кодекса за професионалне рачуновође (ступио на снагу 30.06.2006) која гласи:

„150.2 активностима маркетинга и рекламирања свог рада, професионалне рачуновође не треба да дискредитују професију. Професионалне рачуновође треба да буду поштене и искрене и не треба да:

- а) дају преувеличане изјаве у вези са услугама које су у могућности да понуде, квалификација које поседују или искуства која су стекли, или
- б) врше омаловажавајућа повезивања или недоказана поређења са радом других.”

Запањујуће је, међутим, подударане укупних схватања у датом интервјуу и изнетог става припадника ресора финансија, чија апсурдност је претходно исцрпно објашњена. Због тога се само подсећа о чему се ради без коментара. Пре свега у самом интервјуу постоје контрадикције кад је у питању однос према државном регулисању. Наиме, тачно је запажање да су се ревизијом бавили људи, који чак нису разумели језик о чему се ради, као и да у Србији не постоји неопходна заокруженост правног система. Па ипак се контрадикторно наводи како тобоже не постоји проблем законске регулативе него само њеног спровођења, а изостаје свака реч критичке оцене о ршуму начињеном од стране законодавца оснивањем коморе овлашћених ревизора. У вези са МРС, поред

раније реченог довољан је, као илустрација, следећи цитат: „Србија је имала сјајне рачуновође који су посао обављали по старим стандардима и лоше је што нисмо искористили њихово знање и што смо их (без потребе) оставили изван професије”.

Закључак

Само је, рекло би се сасвим површно, у питању један занемарљив преводилачки проблем како што целисходније превести на српски језик енглески појам *materiality*, у вези са рачуноводством. Ради се у ствари о осетљивој, фундаменталној категорији рачуноводствене ревизије, која је сама у врху рачуноводственог информисања. Када још постоји олако превиђање и занемаривање овога од стране већег дела потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите и оно се повеже и са њиховим недовољно израженим критичким односом према накарадном државном регулисању рачуноводства, а надасве рачуноводствене ревизије, или чак са повлађивањем томе, добија се несумњиво снажан подстицај да се истражи зашто је данас рачуноводство у Србији у ћорсокаку и зашто је тај ћорсокак толико стравичан.

Конечно, све је мање могуће свако даље заобилажење и прикривање кардиналне дилеме рачуноводственог информисања у Србији. Она је, да ли је целисходније да се оно превасходно регулише како је у светским размерама учињено од стране рачуноводствене професије, или пак од стране државне администрације, евентуално не само на националном, већ и на регионалном нивоу, какав је на пример Европска унија. Стицајем прилика, ово је веома заострена дилема у Србији, док је у многим нормалним државама, са исто таквим привредама, чак практично непостојећа, иако се припадници бирократизирани државне администрације, нигде и никада, олако не предају.

Овај проблем је драстичан у Србији, због тога што су у њој потенцијални припадници професионалне рачуноводствене елите, без своје личне кривице, још од почетка 1945. године наомамо све до данас, били излагани огромном притиску заблуда и предрасуда у вези са рачуноводственим информисањем, а до скоро професионалне рачуновође у јавној пракси нису ни постојале. Вероватно, још од већег значаја јесте што је, у репродуковању рачуноводственог образовања, на универзитетском и блиском нивоу, настао дисконтинуитет, још у првим годинама после Другог светског рата, изван сваке могућности да се овај, први

природни део, потенцијалне професионалне рачуноводствене елите стварно спречи.

Али, поменут је ипак био само један, иако веома значајан аспект, што се наше рачуноводствено информисање нашло на странпутици, а због иницијалне улоге, коју има образовање. Основни и главни узрок је објективно био потпуно укидање приватне својине у нашој земљи. Тиме је ишчезао природни примарни корисник овог информисања у лику приватног власника предузећа и/или другог економског ентитета, ради доношења оперативних и/или стратешких управљачких пословних одлука, као и контроле њиховог спровођења. Ово је значило, само по себи, ишчезавање наде и разлога за постојање, једва започете рачуноводствене ревизије као слободне професије у нашој земљи, у првим годинама Другог светског рата. Уосталом, у периоду административно и волонтаристички прописаних јединствених цена, рачуноводствено информисање ради доношења управљачких одлука било је практично обесмишљено. А на ово је до краја деловало централистичко планско државно управљање целом привредом као јединственим предузећем.

У таквим условима, први сегмент потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите, универзитетски наставници рачуноводствених дисциплина, који су били стекли своје стручно образовање, као и искуство до 1945. године, имао је објективно све мање услова да, што се тиче истинске улоге књиговодства, односно рачуноводства, пренеси своје знање и искуство на своје сараднике и студенте и да се све више ограничава на технику књиговодства и интерпретирање његовог регулисања од стране државе. Тако је започео кобни дисконтинуитет у рачуноводственом образовању и репродуковање овога, све је више било оптерећивано заблудама и предрасудама произишлим из једне наметнуте утопијске идеологије, уз дужи период изолованости и врло ограниченог увида у рачуноводствена збивања у светским размерама.

Покушај да се, у вези са стасавањем такозваног социјалистичког самоуправљања, обнови рачуноводствена ревизија био је грубо осујећен из идеолошких разлога. Међутим, у расправи поведеној у оквиру овог покушаја, испољила се била, до данас непревазиђена разлика. Да ли да то буде слободна професија или

само високо стручни орган државног надзора. Тек тридесетак година касније, и то државном одлуком, била је, у оквиру СДК, формирана такозвана економско-финансијска ревизија, ради формалног превазилажења искрслог проблема око једне обавезе према међународним зајмодавцима. Међутим, она није имала ништа заједничко са мотивима и начинима настанка и спровођења независне рачуноводствене ревизије у нормалним државама, са исто таквим привредама, изузев самог њеног технолошког поступка. Наиме, нормална сврха рачуноводствене ревизије била је и остала, заштита права и интереса приватних власника капитала инвестираног у пословање економских ентитета, као и приватне својине и њихових пословних партнера. Коначно, у последњој деценији прошлог века, после већ одавно започете приватизације, опет државном одлуком, уз много ограничења у односу на упражњавање слободне професије и уведених неубичајених обавеза према државним органима, код нас је обновљена рачуноводствена ревизија. После десетак година, иначе већ непримерено државно регулисање рачуноводствене ревизије у Србији, до крајности је промашено Законом из јуна 2006. године.

Што је објективно још горе и опасније, јесте однос доброг дела потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите, према манипулацијама²⁴ током вишегодишњих припрема за доношење садашњег Закона о рачуноводству и ревизији, као и према њему. Да се и не помиње апсурдна дискриминација меродавних државних органа према СРРС, што се тиче његове целокупне активности, а посебно у односу на његово извршавање обавеза као јединог пуноправног члана из Србије међународних професионалних асоцијација рачуновођа и њихових тела, као International Federation Of Accountants (IFAC), International Accounting Standards Board, Fédération des Experts Comptables Méditerranéens, South Eastern European Partnership On Accountancy On Development (SEEPAD).

За сада, једино врло ретки појединци из реда универзитетских наставника рачуноводствених дисциплина изјашњавају се довољно јасно, доследно и жустро, што се тиче постојећег, стручно толико бесмисленог државног регулисања рачуноводства и у оквиру тога надасве рачуноводствене ревизије. При томе основна заблуда, која се провлачи још од 1945.

24)

Интервју мр Пета Шкобића: "Рачуноводствена професија у Србији – развој, постигнућа и даља стремљења", Глас рачуновођа број 7, СРРС Београд 2005.

године наовамо, произилази из превиђања, не-разумевања, несхватања и стога неприхватања од стране за то задужених потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите за проблематику рачуноводства у државном ресору финансија, да је основна и примарна сврха вођења рачуноводства корист од тога за приватног власника капитала, као и код њега запосленог менаџера, али и за постојеће и/или потенцијалне пословне партнере, а никако не државни надзор над пословањем економског ентитета. Разуме се, и могућност увида у то пословање од стране рачуноводствене инспекције, финансијске полиције је неопходна, па кад има разлога и примена врло оштрих санкција, али не у име неког апстрактног државног интереса, већ искључиво у сврху заштите права приватне својине пословних партнера, који фер послују у односу на оне склоне разним малверзацијама. Баш је због тога апсурдно административно наметати економским ентитетима у вези са рачуноводством обавезе, уколико је нешто примарно и непосредно њима самима од користи, као што уопште постоји разлика у поступању од стране државе када је реч о грађанима пуне пословне способности од оних који су ње лишени (малолетници, малолетници). Управо по овом основу је драстичан промашај у државном регулисању рачуноводствене ревизије, будући да у случају пружања услуга од стране професионалних рачуновођа у јавној пракси нема никако места ослањању на суверенитет државе.

Оно што, међутим, објективно не може да не изазове подозрење јесте посредно, рекло би се потајно уплитање елемената принуде, резервисане за државни суверенитет, супериорним присуством државних представника у свим органима Коморе овлашћених ревизора и низ другог. Још више, спремност на коришћење подршке ретких спремних из реда универзитетских наставника, да углед својих универзитетских звања заложе за покриће стручно неодрживе садржине постојећег државног регулисања рачуноводства, као што се, изгледа, безрезервно дичи истом врстом подршке од стране комерцијалних фирми за рачуноводствене услуге, иако објективно постоји потенцијални конфликт интереса с обзиром да оне највише и најлакше зарађује што је државна регулатива рачуноводства гора. Поготово када су неке од њих већ вероватно

стекле огромну економску моћ, коју можда спретно користе за постизање својих циљева. Морало би се, међутим, замислити откуда упоредо већ годинама игнорантски став и одбојност према конструктивним предлозима непрофитне професионалне асоцијације рачуновођа Србије, потврђене активношћу од преко пола столећа и за то признате и цењене од стране међународних професионалних асоцијација рачуновођа. Њихова најсавременија достигнућа, она систематски и ажурно преноси уз огромне финансијске напоре и на супрот удруженој опструкцији, управо од стране оних потенцијалних припадника професионалне рачуноводствене елите, који нису растерећени својих заблуда и предрасуда из времена, када је приватна својина сматрана криминалом.

Управо њима је свима заједничка опчињеност и опседнутост оном моћи коју има држава. Они кријући се иза њеног ауторитета, можда нехотице откривају одсуство свог стручног самопоуздања. Ово је најочитије у случају професионалних рачуновођа у јавној пракси који апсурдно претпостављају врхунском професионалном друштвеном угледу, заснованом на успешном упражњавању слободне професије чиновничко поданички статус и менталитет у оквиру државне администрације и/или путем тесне сарадње и ослоњања на њу. Уместо да својим личним стеченим професионалним и друштвеним угледом доприносе угледу посла који обављају, они од посла који обављају и уз потпору државе и закона иза ње надају се свом угледу. Код таквог стања ствари не постоји перспектива нити развоја нити напретка *Sapientem satis*²⁵.

25)

Паметном доста

Литература
изван оне наведене уз шекс

1. Alvin A. Arens, James K. Loebbecke – *Auditing – An Integrated Approach*, Prentice – Hall, Inc; Fourth Edition, 1988.
2. Rick H. Hayes and Arnold Schilder with Roger Dassen and Philip Wallage – *Principi revizije – Meunarodna perspektiva*, Association and Auditors of Republika Srpska, USAID Сарајево 2002.
3. Проф. Др Радмила Ковацевиц: ”Ревизија у тржишном господарству”, *Информашор*, Загреб 1993.
4. Проф. Др Иван Турк, Проф. Др Марко Петровић – *Кодекс рачуноводствених начела и Кодекс њословнофинансијских начела са коментаром*, Савез рачуноводствених и финансијских радника Југославије, Београд 1989.
5. Активност и организованост рачуноводствених и финансијских радника Југославије, поводом 30 година оснивања и рада Савеза рачуноводствених и финансијских радника Југославије, Београд 1986.
6. Економски факултет Универзитета у Београду – 70 година традиција и развој, Београд 2007.
7. Међународни стандарди и саопштења ревизије, уверавања и етике 2006. IFAC – International Federation of Accountants, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд 2007.
- www.iasplus.com/europe/0801econreport.pdf

др Најиша
СПАХИЋ⁰

Међународно финансијско извештавање - компаративни аспект -

Резиме

Чињеница да је данас присутна све већа потреба за информацијама, као и за све већом сарађом предузећа у интернационалним оквирима, упућује на закључак да је неопходно имати квалитетне и уредиве финансијске извештаје. Једноставније речено, светска глобализација бизниса неизоставно захтева хармонизацију рачуноводствене праксе. Оштра комуникација због неуклађености послова састављања, прегледа и рачуноводствене ревизије завршних рачуна и консолидованих годишњих обрачуна, намеће пред рачуноводство и ревизију потребу за умањивањем postoјећих разлика. Усаглашено рачуноводствено и ревизорско извештавање омогућава свим корисницима извештаја поуздане и хомогене информације о компанијама широм света, као и могућности обликовања правца и динамике развоја савремених привредних шокова.

Важности хармонизације финансијског извештавања, као и хармонизације ревизије, оледа се у потреби бројних интересних група, заинтересованих за информације из финансијских извештаја компанија из различитих земаља, па самим тим и за квалитет ревизије тих извештаја. Финансијски извештаји, као продукт рачуноводства у једној земљи, користе се и у многим другим земљама, а хармонизација рачуноводства и финансијског извештавања олакшала би задатак онима који сачињавају, интерпретирају и ревидирају ове извештаје.

Хармонизацијом финансијског извештавања биће превазиђене сада postoјеће препреке које postoје због различитог нивоа развијености националних привреда, различитих навика, културе и моћи. Обезбедиће се лако, брзо и ефикасно комуницирање посредством рачуноводствених и ревизорских извештаја.

Овај рад има намеру да представи финансијско извештавање у тржишној привреди развијених земаља, односно да омогући поређење рачуноводствене праксе САД, Велике Британије, Немачке и Јапана, а све са циљем сагледавања рачуноводствене праксе у Србији, односно њеног развоја у односу на развијено окружење.

Уводне напомене

Финансијско извештавање је незаобилазна компонента функционисања тржишне привреде, а представља процес утврђивања, мерења и обелодањивања финансијских информација о пословању економских ентитета, чиме се корисницима тих информација омогућавају компе-

тентна процена и доношење оптималних пословних одлука.

Финансијски извештаји садрже основне информације о имовинској и финансијској ситуацији предузећа, као и о успешности пословања, који су као такви основ за доношење пословних одлука. Од њиховог

⁰ Директор дирекције интерне ревизије, "ОТП Банка Србија", а.д. Нови Сад

квалитета зависи квалитет пословних одлука, а самим тим и успешност пословања предузећа.

Обавезност и редовност извештавања су карактеристике финансијског извештавања. Наиме, обавеза вођења пословних књига, као и обавеза обелодањивања финансијских извештаја је законски санкционисана. Финансијски извештаји представљају исправе које заинтересована лица могу увек да виде.

Финансијско извештавање је регулисано: а) законским прописима, б) професионалним начелима и стандардима, као и ц) интерним нормирањем мера рачуноводствене политике.

- а) Законска регулатива обухвата законе и подзаконска акта, тј. прописане норме засноване на принуди државе. Питања која су предмет законске регулативе односе се на: идентификовање обвезника; прописивање обавезе и начина вођења пословних књига; идентификовање сврхе извештавања; форме и структуре извештаја; као и обавезе јавног објављивања и обелодањивања финансијских извештаја.
- б) Професионална регулатива садржи правила у виду начела и стандарда које прописују професионалне рачуноводствене организације. Примена тих начела и стандарда заснива се на професионалној и моралној обавези поштовања прописаних упутстава. Насупрот томе, постоји посебан акт професионалне организације која санкционише непрофесионално понашање. Рачуноводствена начела су општија правила у односу на рачуноводствене стандарде који у ствари представљају разраду начела тј. њихову конкретизацију ради лакше примене у пракси.
- ц) Интерна рачуноводствена регулатива претпоставља правила предузећа тј. специфична питања везана за конкретне околности појединачних предузећа. Зато свако предузеће саставља свој правилник о рачуноводству и своје рачуноводствене политике којима се утврђује организација рачуноводства у односом ентитету, односно правила везана за специфична питања односног предузећа.

У неким земљама рачуноводство и извештавање су првенствено регулисани правним прописима, нпр. у Немачкој и Француској, а негде се ослањају на јаку професионалну регулативу, нпр. Енглеска и САД. Независно од тога, неопходна је синтеза законске, професионалне и интерне регулативе, јер се тако

ствара услов за добијање квалитетних информација како за потребе предузећа, тако и за потребе привреде и друштва у целини.

1. Финансијско извештавање у њржишној привреди

Основни циљ финансијског извештавања тј. финансијских извештаја је обезбеђење квалитетних, истинитих, поштених и корисних информација, на основу којих ће моћи да се доносе рационалне пословне одлуке.

У савременим условима пословања постоји мноштво различитих циљева предузећа, од којих су најважнија два: одржати предузеће и остварити профит. Циљ одржања предузећа подразумева очување уложеног капитала, односно могућност одржања равнотеже и континуитета пословних активности предузећа. Овај циљ се може схватити као примарни минимални циљ који је посебно интересантан у инфлаторним условима привређивања, који се остварује низом ограничења која прожимају и друге циљеве, укључујући и циљ профита. Други циљ подразумева максимизовање приноса на ангажовани капитал и не искључује постојање других циљева, већ олакшава њихову реализацију. Да би се наведени циљеви остварили, неопходно је имати квалитетну и адекватну информациону подршку. Рачуноводствене информације од значаја за пословно одлучивање и успешну реализацију наведених циљева потичу из основних финансијских извештаја, из интерних финансијских извештаја и аналитичких евиденција.

Поред корисности финансијског извештавања за предузеће, не треба заборавити корисност извештавања у смислу обезбеђења друштвеног благостања као основног циља друштва. Последњих година се ставља акценат на коришћење финансијских извештаја за доношење одлука од јавног интереса. Данас, тржишна привреда захтева још више од финансијског извештавања. Тако, на пример, у условима коришћења савремених - специфичних инструмената финансирања предузећа, као што су лизинг, факторинг и форфетинг, или пак у глобалној економији, приликом превођења финансијских извештаја из једне у другу валуту, неопходно је обезбедити задовољавајућу информациону основу за доношење одговарајућих економских одлука.

Финансијски извештаји су извор информација које се користе за процену финансијске позиције предузећа, профитабилности и висине сопственог капитала. Дакле, корисне информације и оптималне пословне одлуке, донете на основу њих, доводе до извора капи-

тала довољних за успешно пословање, што повећава ефикасност тржишта капитала, а тиме доводи и до повећања друштвеног благостања.

Констатовано је да се информације проистекле из финансијских извештаја економских ентитета користе за доношење пословних одлука. Сада се поставља питање ко су, у ствари, корисници?

Све кориснике информација, са аспекта њихове припадности и судбинске везаности за предузеће, посматрамо као:¹

- а) интерне кориснике и
 - б) екстерне кориснике.
- а) Интерни корисници информација су директно везани за судбину предузећа, а најчешће их називамо менаџмент. "Интерне информације су неопходне да бисмо се информисали и усмеравали тактике, али за стратешко креирање благостања нама су неопходне информације у вези са окружењем - о тржишту, у вези са купцима и онима који нису купци, у вези са технологијом, финансијама широм света и променама у светској економији."²
- б) Екстерни корисници информација су индиректно везани за судбину предузећа, а информације користе за доношење властитих пословних одлука. Прецизније, то су:

- акционари, који захтевају информације о резултату пословања предузећа и успешности управљања њим. Неопходне су им информације о финансијском положају предузећа, јер на основу тих информација они доносе одлуке да ли ће уложени капитал задржати у предузећу или ће га повући. Такође су заинтересовани и за информације које ће им омогућити да процене да ли је предузеће способно да исплаћује дивиденде.

- кредитори, који очекују информације о томе да ли ће предузеће њихов зајам и камате исплатити о року доспећа.
- инвеститори, које занимају информације о стабилности и финансијској снази предузећа,
- запослени, којима су битне информације о стабилности и рентабилности предузећа

јер желе да знају могућност исплате зарада и могућност новог запошљавања,

- пословни партнери (купци, добављачи...), које занимају информације о наставку рада предузећа, информације о садашњој и будућој понуди, ценама и условима продаје, информације о извршеној испоруци, као и информације које ће им омогућити да процене да ли ће износи који им се дугују бити благовремено плаћени,
- рачуноводствени експерти (аналитичари) користе рачуноводствене информације за анализу и пројектовање показатеља пословања предузећа што је важно и за предузеће и за друштво у целини,
- владине институције интересује алокација расположивих ресурса, као и информације о правилности обрачуна и уплате пореза. Потребне су им и информације за доношење одговарајућих закона и прописа, као и подаци о бруто доходу и економској статистици,
- најшира јавност (грађанство) захтева информације како би проценили утицај локалне економије на пословање предузећа.

Очигледно, корисници информација које проистичу из финансијских извештаја, имају различите интересе, али је у интересу свих да предузеће послује рентабилно и успешно и да рационално користи ангажована средства. У супротном, акционари могу да остану без капитала, држава без прихода, кредитори без камата и повраћаја главнице, а радници са ниским зарадама и ризиком да изгубе посао.

Финансијски извештаји су скуп рачуноводствених информација о имовини, капиталу, обавезама и резултату пословања предузећа, а финансијске извештаје чине: биланс стања, биланс успеха, извештај о токовима готовине, извештај о променама на капиталу, напомене уз финансијске извештаје и статистички анекс.

Биланс стања је приказ капитала, обавеза и имовине предузећа тј. приказ материјално-финансијске позиције предузећа. Саставља се у виду табеларног прегледа у коме се приказује стање целе имовине, стање обавеза према повериоцима и капитал предузећа у одређеном тренутку. Незаменљив је извор информација за кредиторе и повериоце, јер сведочи о сигурности повраћаја позајмљеног улога. Пружа ин-

1)

www.IFAC.org - The Corporate Report

2)

Drucker, Peter - "The information executives truly need", Harvard Business Review, 1995, p. 86.

формације интересантне са аспекта дугог и кратког рока тј. сагледава степен покрића пословне имовине дугорочним, односно краткорочним изворима финансирања. Биланс стања представља преглед на одређени дан, по правилу, упоредо за два иста обрачунска раздобља, што су обично две пословне године.

Биланс успеха је приказ прихода, расхода и резултата пословања, тј. приказ зарађивачке и репродукционе способности предузећа. Биланс успеха представља осамостаљени део биланса стања (сопственог капитала) чија је сврха да прикаже обрачун свих расхода и прихода у обрачунском периоду и да искаже остварени резултат. Многе финансијске институције одобравају кредите на основу оцене биланса успеха. Зато менаџери у предузећима морају перманентно да истражују начине побољшања вредности појединих елемената биланса успеха, као израза оствареног пословног успеха.

Извештај о токовима готовине приказује финансијске токове који се односе на редовно пословање и инвестиционе и финансијске трансакције предузећа. Он је детаљан приказ свих прилива (*cash inflows*) и одлива (*cash outflows*) готовине за дати временски период. Разликује се од биланса успеха, тј. биланс токова готовине приказује приливе и одливе готовине датог предузећа као детерминанте његове ликвидности тј. способности да предузеће благовремено измири доспеле новчане обавезе, а биланс успеха пружа, као што је већ речено, информације о токовима рентабилитета који су основа за оцену профитабилности предузећа. Многе пословне операције, нарочито оне у вези са инвестирањем или финансирањем (као што су на пример, улагање или повлачење сопственог капитала, куповина и продаја опреме и сл.), не односе се на биланс успеха, већ на биланс токова готовине, јер не утичу на профитабилност предузећа, већ на његову ликвидност. Готовински ток (*cash-flow*) је у ствари заснован на величини нето новчаног тока који представља разлику између бруто примања и издавања. Када су новчана примања већа од одлива, *cash flow* је позитиван, тј. предузеће је ликвидно, а када су пословни издаци већи од примања из промета, *cash flow* је негативан, а предузеће неликвидно.

”*Извештај о променама на капиталу* пружа информације о променама на капиталу правних лица током одређеног обрачунског периода.” Једноставније речено, он приказује податке о смање-

њима и повећањима сопственог капитала одређеног предузећа, у периоду од почетка пословне године до дана билансирања. Значајан је са становишта оцене протеклих догађаја који су утицали на висину капитала власника. Без обзира на то што биланс успеха приказује све елементе који су утицали на прираст (добитак) или смањење (губитак) сопственог капитала, власници су заинтересовани да сазнају и остале ефекте промене капитала. Овај извештај им то и омогућава, јер се не односи на трансакције са власником капитала, већ на добитке и губитке који се директно признају као део капитала, ефекте по основу промене рачуноводствених политика, ефекте од корекција фундаменталних грешака и друге информације од значаја за заштиту инвеститора.

Напомене уз финансијске извештаје образлажу основу коришћену за процењивање позиција у финансијским извештајима предузећа, односно детаљно појашњавају сачињене билансе. Напомене представљају перспективну димензију у информисању корисника. Форма им није строго дефинисана ниједним међународним прописом, иако се одредбом америчке Комисије за хартије од вредности (SEC) прописује форма”Коментара и анализе менаџмента” (*Management Discussion and Analyses*) која се обавезно презентује као саставни део финансијских извештаја, а којом се захвата знатан део нефинансијских информација, објашњења и ставова менаџера компанија. Колико ће информација и објашњења бити написано у напоменама зависи од културе извештавања предузећа, придржавања стандарда, законодавних захтева, захтева специфичних корисника информација, специфичних пословних активности предузећа, потреба о извештавању у посебним подручјима и низа других околности.

Статистички анекс заједно са билансом стања и билансом успеха чини нераздвојну целину, јер приказом статистичких и статусних података омогућава потпуно разумевање пословања предузећа.

Имајући у виду потребу корисника финансијских извештаја, слободно можемо закључити да не постоји јединствени сет финансијских извештаја који би задовољио све наведене потребе. Међутим, претходно наведени извештаји могу да задовоље различите потребе бројних корисника, али морају да имају следећа квалитативна обележја³:

3)

према: Weetman, Pauline - Financial and management accounting, London, Pitman Pitsburg, 1996, p. 4.

- *релевантност* (Relevance) - информација која може да предвиди будући догађај, а на основу потврде или корекције већ обављених процена у прошлости, је релевантна;
- *поузданост* (Reliability) - информација која верно показује финансијско стање и успешност предузећа, односно не садржи грешке и не ствара недоумице, је поуздана;
- *благовременост* (Timely) - информација која се ставља кориснику на располагање пре него што изгуби способност да утиче на одлуку је благовремена;
- *репрезентативност* (Representative) - информација мора да буде правилно презентована и што се тиче речника и што се тиче бројева, уз услов да пословна трансакција буде правилно евидентирана. Тек тада је информација репрезентативна;
- *неутралност* (Neutrality) - недвосмислена информација, информација која не изазива недоумице је неутрална;
- *упоредивост* (Comparability) - претпоставља једнообразност приказивања пословних догађаја и стања, јер једино тако се могу утврдити трендови у финансијској позицији и резултатима једног предузећа у различитим временским периодима, односно различитих предузећа у истом временском периоду;
- *конзистентност* (Consistency) - информација која је из периода у период садржински и формално непроменљива, је конзистентна;
- *разумљивост* (Understandability) - лако разумљива информација, коју корисник може да разуме и искористи, још једно је од квалитативних обележја финансијских извештаја.

Само финансијски извештаји који дају тачну и исправну слику материјално-финансијске позиције предузећа и његовог пословног успеха могу се сматрати исправним. Тачност и исправност финансијских извештаја оцењују се и са материјалне и са формалне стране. Материјално је исправан финансијски извештај при чијем су састављању поштовани принципи билансирања и процењивања, а формално исправан је онај који је састављен у складу са стандардима и законима о билансирању који подразумевају њихово састављање на одговарајућим обрасцима.

”Присутност материјалне и/или формалне неисправности указује на замагљивање и/или фалсификовање финансијских извештаја. Замагљен финансијски извештај је онај који намеће жељене информације кориснику, а аналитичаре наводи на погрешне закључке. Фалсификован финансијски извештај је онај који лажно приказује материјално-финансијски положај и успех предузећа.”⁴

Још новембра 1978. године FASB - Одбор за стандарде финансијског рачуноводства (Financial Accounting Standards Board) објавио је извештај под насловом ”Циљеви финансијског извештавања привредних предузећа”. Извештај садржи следеће закључке:⁵

- 1) Финансијско извештавање има намеру да обезбеди информацију корисну за доношење пословних економских одлука.
- 2) Циљевима се утврђује да:
 - а) финансијски извештаји треба да обезбеде информацију корисну за садашње и потенцијалне инвеститоре и кредиторе и друге кориснике у доношењу рационалних инвестиционих, кредитних и сличних одлука. Информација треба да буде разумљива за оне који имају одговарајуће познавање пословних и економских активности и желе да проуче информацију са потребном марљивошћу.
 - б) финансијско извештавање треба да обезбеди информацију која помаже садашњим и потенцијалним инвеститорима и кредиторима и другим корисницима у процени износа, времена и несигурности будућих примања готовине од дивиденди или камата и приноса од продаје, откупа или доспелости обвезница или зајмова.
 - ц) финансијско извештавање треба да обезбеди информацију о економским ресурсима предузећа, потраживањима према тим ресурсима (обавезе предузећа да пренесу средства другим емитентима или сопственим изворима) и утицајима трансакција, догађаја и околности које ће променити његове ресурсе и потраживања од њих.

⁴⁾

⁵⁾ Богетић, Павле - Финансијско извештавање: премисе и ограничења, Зборник радова, Златибор, 1998, страна 57.

www.AICPA.org

- 3) Информација о зарадама предузећа која се заснива на обрачунском принципу у начелу обезбеђује бољу индикацију о садашњој и будућој способности предузећа да остварује повољне токове готовине него информација која је ограничена на финансијске ефекте примања и издавања готовине.
- 4) Од финансијског извештаја се очекује да обезбеди информацију о финансијском успеху предузећа у току односног периода и о томе како је руководство предузећа извршило своју одговорност према власницима.

При састављању финансијских извештаја морају се поштовати *принципи билансирања*, који проистичу из општеприхваћених рачуноводствених стандарда. Не постоји официјелан попис ових принципа, али се оквиром Међународних рачуноводствених стандарда постављају претпоставке и принципи финансијског извештавања. Поред тога, АИСПА тј. Одбор за рачуноводствене принципе издао је извештај под називом "Основни концепти и рачуноводствени принципи који се односе на финансијске извештаје привредних предузећа" где их је дефинисао као "конвенције, правила и поступке неопходне да означе прихватљиву рачуноводствену праксу у одређеном времену."⁶ У извештају су постојећи општеприхваћени рачуноводствени принципи подељени у три групе:

1. прожимајући принципи,
2. шири оперативни принципи,
3. детаљни принципи.

Прожимајући принципи се могу схватити као свеобухватни принципи, који се односе на финансијско рачуноводство у целини и представљају основу за друге принципе. Шири оперативни принципи односе се на процес извештавања, док се детаљни принципи односе на практичну примену прожимајућих и ширих оперативних принципа и нису наведени у Извештају.

Према томе, при састављању финансијских извештаја, а на основу општеприхваћених рачуноводствених принципа, предузећа треба да се придржавају следећих принципа:⁷

1. принцип сталности - назива се још и *going concern* принцип, а полази од претпоставке неограничености посло-

вања правног лица. Прецизније, по општеприхваћеним рачуноводственим стандардима, претпоставља се да ће предузеће које има обавезу састављања биланса наставити редовно пословање и у догледној будућности;

2. *принцип настанка пословног догађаја (Accrual principle)* - према овом принципу, ефекти трансакција и осталих догађаја се признају тек када настану, евидентирају се у пословним књигама и укључују у финансијске извештаје периода на који се и односе. Применом овог принципа корисницима се дају не само информације о прошлим трансакцијама, које укључују исплату и пријем новца, већ такође и информације о обавезама које ће бити плаћене у наредном периоду, односно о имовини за коју ће се новац примити у будућности. На тај начин финансијски извештаји садрже информације веома битне за доношење економских одлука бројних корисника тих извештаја;
3. *принцип узрочности или сучељавања* - по овом принципу се приходи увек везују за расходе настале због њиховог остварења;
4. *принцип доследности* - обезбеђује упоредивост финансијских извештаја и обавезује на избор истих рачуноводствених метода које ће се користити на конзистентан начин у различитим обрачунским периодима;
5. *принцип одређености* - отклања неизвесност, односно приликом припреме и презентације финансијских извештаја омогућава да се приходи и имовина не прецене, а расходи и обавезе не потцене. Омогућава одржање супстанце предузећа и обезбеђује реалну расподелу резултата;
6. *принцип појединачног процењивања* - обавезује да се приликом састављања финансијског извештаја појединачно процене имовина и обавезе. Међутим, њихова вредност у билансу стања утврђује се групно, као збир вредносно појединачно процењених средстава или обавеза које припадају тој групи;

⁶⁾

Meigs, Walter, John Larsen and Robert Meigs - Principles of auditing, Illionis, Rishard D. Irwin, Inc. Homewood, 1973, p.58.

⁷⁾ www.AICPA.org

7. *принцип идентичности* - према овом принципу, биланс отварања сваке пословне године треба да буде идентичан са закључним билансом претходне године.

2. Карактеристике финансијских извештаја у САД

2.1. Принципи, начела и стандарди за састављање финансијских извештаја

САД и њихова политика финансијског рачуноводства заслужују посебно место у рачуноводственој теорији и пракси због тога што имају изузетно детаљно разрађену регулативу рачуноводства у односу на читав остали свет, чиме утичу на финансијско извештавање не само појединачних земаља, већ и на решења садржана у МРС/ИФРС.

Специфичност америчког система је у томе што свака од 50 америчких држава има своје законе о предузећима, своје законодавно тело и овлашћење да у оквиру својих граница контролише привредне активности и убира порезе. Америчка рачуноводствена сцена располаже изузетно обимном регулативом пореског рачуноводства која се односи на имовину, реализацију, добитак и спровођење пореског система.

Финансијско извештавање у САД је циљно усмерено ка инвеститорима (акционарима), па се од финансијских извештаја захтева да обезбеде информације које ће послужити за доношење ваљаних пословних одлука. Реч је о *Decision usefulness*, *Fair presentation* и *Materiality concept* тј. о информацијама релевантним за потребе одлучивања презентоване тако да омогуће што сигурнији увид у финансијско-економски положај предузећа. То су информације:⁸

- на основу којих се доносе инвестиционе и кредитне одлуке,
- којима се процењује будуће примање готовине од дивиденди или камата, као и будући принос од обвезница или зајмова,
- економским ресурсима предузећа,
- заради предузећа,
- руководству тј. њиховој одговорности према власницима и
- финансијском успеху предузећа.

”Обезбеђивање рачуноводствене информације кошта и треба је обезбедити само ако се процени да користи од њене употребе надмашују трошкове. Оптималан износ информације је онај који доноси највећи могући вишак користи над трошковима.”⁹ Овај критеријум сведочи о корисности рачуноводствене информације и назива се *cost-benefit* критеријум.

О рачуноводственој политици одлучују, са једне стране, Комисија за хартије од вредности и берзе (SEC), коју је основало федерално законодавство и бројне регулаторне комисије, а са друге стране приватни сектор, односно професионална рачуноводствена тела, од којих се истиче Амерички институт овлашћених јавних рачуновођа (AICPA).

Амерички конгрес је законодавна власт у САД и не утиче директно на рачуноводствену праксу. Питањима рачуноводствене праксе, односно доношењем рачуноводствених стандарда, као што је већ истакнуто, бави се приватни сектор. Стандарди AICPA-а постају службено признати у САД чим их одобри SEC, што истовремено значи да и њихова примена постаје обавезна за све компаније под њеном надлежношћу. Даље спровођење ових стандарда врши се по правилима AICPA.

Од самог оснивања, AICPA развија ”Концепцијски оквир за финансијско рачуноводство и извештавање”. Потребу за њим објашњава у једном од својих докумената:

”Можда због тога што рачуноводство у целини и финансијски извештаји посебно одишу аутом прецизности и тачности, многи људи су зачуђени сазнањем да концепцијски оквир за финансијско рачуноводство и извештавање није био званично утврђен. Мада су многе организације, комитети и појединци објављивали њихове сопствене конструкције концептуалног оквира или аспеката оквира, ниједан од њих није универзално прихваћен да би се на њему заснивала пракса... Концепцијски оквир је конструкција система међусобно повезаних циљева и основа која може довести до конзистентних стандарда и прописати карактер, функцију и ограничења финансијског књиговодства и финансијских извештаја. Циљеви су да се утврде задаци и сврха рачуноводства. Основе су фундаментални концепти рачуноводства, концепти који обез-

⁸⁾

⁹⁾ www.AICPA.org

Мартић, Славољуб - Упоредни рачуноводствени системи, Београд, Економски факултет, 1998, страна 87.

беђују селекцију догађаја које треба прокњижити, мерење таквих догађаја и средстава за њихово сумирање и достављање заинтересованим странама.”¹⁰

Кад је реч о билансирању средстава, карактеристично је мишљење да се приходи и добити могу признати само када настане објективна трансакција са другим партнером. Традиционално доследно схватање о историјским трошковима као основи рачуноводства замењено је захтевом за применом фер вредности.

Следећа карактеристика везана за билансирање средстава јесте да се трошкови основних средстава алоцирају на периоде у току века трајања основног средства. ”Опште-прихваћени рачуноводствени принципи захтевају да овај трошак буде распрострањен на очекивани корисни век средстава тако да се на периоде алоцира део сразмеран услугама добијеним од његовог коришћења. Овај поступак је познат као обрачун амортизације; систем рачуноводства који циља да дистрибуира трошак или другу базичну вредност материјалних капиталних средстава на систематски и рационалан начин. То је процес алокације, а не вредновања.”¹¹ Амортизација се израчунава помоћу неколико метода:

- праволинијски метод,
- метод убрзане амортизације,
- метод опадајућег салда и
- метод делова.

Праволинијски метод је најраспрострањенији, али због инфлације користе се и остали методи, којима се омогућава пораст трошкова амортизације. Тиме се у биланс успеха укључују и нека прилагођавања за инфлацију, а нето имовина постаје нижа (подцењена) и не одражава текуће цене.

Залихе се вреднују поштујући принцип ниже цене између цене коштања и тржишне цене, с тим што се под тржишном ценом подразумева репродукциона цена.

За билансирање средстава у САД карактеристично је и то да се трошкови истраживања и развоја могу третирати као расходи.

У САД, такође, велики значај има и коришћење лизинг аранжмана, а регулисано је АICPA-овим Извештајем бр.13 - Рачуноводство за лизинг. ”Ако ризици и користи од власништва изнајмљеног средства произилазе из закупа, закуподавац третира закуп као продају средства - директан финансијски лизинг, док купац третира закуп тј. изнајмљивање као набавку односно куповину - капитални лизинг. У супротном, и купац и закуподавац третирају закуп као ”оперативни лизинг”¹².

2.2. Форма финансијских извештаја у САД

Форма финансијских извештаја и терминологија позиција у њима нису регулисане законским прописима, али је суштина извештавања утврђена АICPA рачуноводственим стандардима.

Америчке корпорације састављају три главна финансијска извештаја:

1. биланс стања (Balance Sheet, Statement of Financial position, Statement of Financial condition),
2. биланс успеха (Income Statement, Earnings statement, Operations statement),
3. извештај о токовима готовине (Cash flow Statement).

Биланс стања је финансијски извештај који у САД нема законски прописану форму. Међутим, АICPA-овим рачуноводственим стандардима¹³ детаљније је обрађена проблематика извештавања, односно проблематика садржине појединих позиција биланса стања.

Може се приказати у вертикалној или хоризонталној форми. Старомодан је и користи различите термине за исте позиције. Међутим, има и неке стандардне елементе:

- средства се приказују на почетку (вертикална форма) или на левој страни (хоризонтална форма),
- обртна средства увек претходе основним.

Биланс успеха у САД исказује се детаљније у односу на друге земље. Све компоненте прихода приказане су са истом важношћу као и други финансијски извештаји. ”Овај извештај нема посебно прописан формат за извештавање, али обезбеђује да предузеће прикаже суму прихода

¹⁰⁾

¹¹⁾ www.AICPA.org

¹²⁾ www.AICPA.org (Statement No 43, paragraf 5)

¹³⁾ www.AICPA.org (Statement No 13)

као на пример: Statement No. 129 - Обелодањивање информација о структури капитала, Statement No. 47 - Обелодањивање дугорочних обавеза, Statement No. 128 - Добит по акцији.

за обрачунаски период.”¹⁴ Стандард налаже да предузеће билансом успеха обезбеди:

- а) класификацију ставки прихода и трошкова,
- б) акумулирани биланс других прихода и
- ц) акумулирани биланс капитала.

SEC је наложио да подаци у билансу успеха морају да се презентују за три године - текућу и две претходне.

Извештај о шоковима готовине се сачињава и публикује на основу регулативе SEC-а и на основу АICPA-овог рачуноводственог стандарда 95 - *Извештај о шоковима готовине*. Сачињава се на основу података из биланса стања, а презентује податке за три године - текућу и две претходне. Објашњава промене готовине и готовинских еквивалената током једне године, а пружа могућност упоређивања са претходним двема. Промене класификује као оперативне, инвестиционе и финансијске активности. ”Стандард подстиче предузећа да у извештају о токовима готовине за оперативне активности прикажу главне сегменте готовинских прилива и одлива.”¹⁵ То је директан метод тока готовине.

Предузећа која не одлуче да директно прикажу оперативни прилив и одлив готовине, то чине индиректном методом тј. усаглашавањем свих одложених или прошлих оперативних прилива и одлива готовине са свим повећаним или будућим оперативним приливима и одливима готовине.

Поред наведених извештаја, годишњи финансијски извештај у САД чине и:

1. *извештај директора* који публикује информације о основним активностима, ситуацији и развоју предузећа. У овом извештају предвиђа се и образлаже развој предузећа, као и интерес који има директор у предузећу;
2. *извештај ревизора* заједно са билансом стања, билансом успеха и извештајем о токовима готовине чини целину финансијског извештавања, јер повећава или смањује њихов кредибилитет. То значи да се овим извештајем у ствари потврђују исправност и реалност позиција приказаних у финансијским извештајима;

3. *анализе резултата пословања и финансијске ситуације уз разматрање директора* јесте дескриптивни извештај у краћој форми, којим се образлаже резултат пословања обрачунаског периода и укупна финансијска ситуација предузећа. Као и извештај директора, садржи мишљење директора предузећа;

4. *извештај о акцијском капиталу (Statement of Stockholder's Equities)* - садржи информације о акцијском капиталу, односно информације о висини акцијског капитала, његовом повећању/смањењу, о власницима, цени акције, исплаћеним дивидендама и сл.;

5. *прилози уз финансијске извештаје* – прилози уз финансијске извештаје чине објашњења, односно напомене којима се умањују нејасноће приликом тумачења позиција у билансима. Корисницима омогућавају да недвосмислено схвате информације из финансијских извештаја, као и пословање и окружење економског ентитета;

6. *десетогодишње поређење изабраних финансијских података* је извештај који врши десетогодишњу компарацију података објављених у билансима. Најчешће обухвата компарацију инвестиција, дугорочних дугова, износа реструктурираних трошкова и вредности акцијског капитала;

7. *квартални подаци* - овим извештајем се образлаже пословање економског ентитета у сваком од четири квартала протекле пословне године. За сваки квартал појединачно пружају се информације о дугорочној имовини и њеном смањењу, о инвестицијама и о реструктурирању трошкова.

3. Карактеристике финансијских извештаја у Великој Британији

3.1. Принципи, начела и стандарди за састављање финансијских извештаја

На рачуноводствену праксу у Великој Британији утичу Закон о компанијама и рачуноводствена професија. Утицај берзи и преског система је минималан.

¹⁴⁾

www.fasb.org (Statement No. 130)

¹⁵⁾

www.fasb.org (Statement No. 95)

Слика 1 - објашњава систем рачуноводства у Великој Британији. Државни органи креирају Закон о компанијама, а организације које се баве питањима праксе рачуноводства обелодањују рачуноводствене стандарде. Између рада државних органа и организација које се баве рачуноводственом професијом постоји сарадња и усклађеност. Закон о компанијама и важећи рачуноводствени стандарди јасно и прецизно утврђују основне принципе рачуноводства тј. принцип истинитости и принцип правичности. Ова два принципа су основа рачуноводства предузећа јер захтевају да се корисницима (акционарима) финансијски извештаји презентују на истинит и правичан увид.

Слика 1. Систем рачуноводства у Великој Британији



Закон о компанијама захтева да се акционарима презентује на истинит и поштен увид:

1. биланс стања и биланс успеха, допуњени прилозима и извештајем директора,
2. консолидовани биланс стања и консолидовани биланс успеха ако је реч о холдинг компанији,
3. ревизорски извештај.

Усвајањем Четврте директиве прописана су правила у вези са формом финансијских извештаја, па компаније могу да бирају између две форме биланса стања и четири форме биланса успеха.

Законом је утврђено пет принципа за састављање финансијских извештаја:

1. *going concern* - претпоставка да предузеће послује у континуитету;
2. *конзистентности* као принцип захтева да се рачуноводствене политике доследно примењују из године у годину;
3. *опрежности* је потреба да се износи позиција утврђују опрезно и посебно да се у обзир узимају само реализовани добити, али и све познате обавезе и губици;

4. *узрочности* као принцип састављања финансијских извештаја супротставља приходе и расходе на обрачунској бази;
5. *појединачно процењивање* је вредновање појединачних средстава и обавеза у оквиру сваке категорије активе или пасиве.

Велика Британија је прва земља у свету која је развила рачуноводствену професију која се бави практичним питањима финансијског рачуноводства и ревизије.

Пре него што се рачуноводствена професија озбиљније почела бавити рачуноводственом праксом догађало се да годишњи извештаји буду погрешни, што је изазивало бројне штете. Управо да би се тај проблем решио, рачуноводствена професија се определила за доношење стандарда. Тако су основане и организације за доношење рачуноводствених стандарда. До 1990. године издавање рачуноводствених стандарда било је компликовано, јер је свака од рачуноводствених организација под окриљем Консултативног комитета имала право вета на издавање стандарда. Међутим, ствари су се промениле формирањем Одбора за рачуноводствене стандарде (Accounting Standards Board - ASB) који делује под надзором Савета за финансијско извештавање и има право да објављује рачуноводствене стандарде. Стандарди се објављују тако што се након истраживачког рада донесе нацрт стандарда за јавност, који шест месеци трпи критике и сугестије и тек након усвајања истих постаје дефинитивни стандард (Statements of Standard Accounting Practice - SSAP). Примена стандарда није обавезујућа, мада су многе од њих прихватили влада, трговина, банке и индустрија.

Британски стандарди су усклађени са Међународним стандардима које је објавио Међународни одбор за рачуноводствене стандарде. Временом су се суштински мењали, али им је број остао непромењен. То је уједно и један од разлога што их има далеко мање од америчких.

Однос између законских захтева и рачуноводствених стандарда се компликује јер постоји захтев за истинитим и поштеним увидом. Закон захтева откривање додатних информација, ако су неопходне за истинит и поштен увид. Међутим, уколико приказани финансијски извештаји испуњавају захтев за истинитим и поштеним увидом, додатне информације се не морају откривати.

Рачуноводствена пракса у Великој Британији се придржава правила процењивања. Она су уведена у Закон као резултат имплементације Четврте директиве Европске уније. Кон-

зистентна су са општеприхваћеном рачуноводственом праксом у Великој Британији, што значи да су претежно алтернативна и довољно широка.

Правила за вредновање средстава садржана су и у Закону и у рачуноводственим стандардима. Омогућавају вредновање средстава на основу историјских трошкова, текућих трошкова или комбинацијом историјских и текућих трошкова. Допуштена је ревалоризација материјалних улагања на основу тржишних цена. За разлику од САД, у Великој Британији се често ревалоризују земљиште и зграде, а компаније које то врше морају имати ревалоризациону резерву.

Законом је утврђено да се материјална основна средства морају амортизовати, а износ амортизације обелоданити. Амортизација није процес вредновања, већ процес алокације.

Међународним рачуноводственим стандардима прописано је да се учешћа не амортизују, већ да се уносе у биланс стања по текућој тржишној вредности, када је нижа од набавне тржишне вредности.

Вредновање залиха врши се по принципу ниже цене. Рачуноводственим стандардом 9 - *Залихе и дугорочни уговори*, забрањено је коришћење LIFO метода за обрачун трошкова.

Рачуноводствено обухватање истраживања и развоја захтева да се трошкови истраживања отпишу у години у којој су настали, али допушта се капитализовање тј. одлагање трошкова развоја под одређеним околностима. Дозвољено је и капитализовање финансијског лизинга.

Рачуноводствени стандарди у Великој Британији дуго нису били посвећени билансирању обавеза. Међутим, сада се баве проблемима:

1. пензионих трошкова,
2. утврђивања и гашења дугова,
3. нових финансијских инструмената - обвезнице са дисконтом, степенасте обвезнице, обвезнице са променљивим каматним стопама, обвезнице са откупом плаћања, обвезнице конвертибилне у акције и
4. ванбилансног финансирања.

Консолидовање финансијских извештаја је нормирано као и у САД. Законом су прописана правила обелодањивања и правила вредновања.

Превођење страних валута разрађено је Рачуноводственим стандардом и усмерава неинтегрисане компаније да стране валуте преводе методом текућег курса, курсне разлике књиже на терет или у корист капиталних резерви, а за транспоновање курсних разлика на биланс успеха да користе временски (темпорални) метод. Компаније које послују у хиперинфлаторним условима не користе временски (темпорални) метод, већ ревалоризују немонетарну активу.

Велика Британија препознаје креативно рачуноводство које ствара "сукоб између правне форме и економске суштине"¹⁶. Креативно рачуноводство је феномен који користи финансијске извештаје да би збунио корисника, а не да би га информисао. У почетку је креативно рачуноводство имало за циљ да сакрије, а не да разоткрије информације интересантне за корисника финансијских извештаја. Тако су неке фирме чувале личне интересе, а ревизори и законодавство их нису могли разоткрити, јер је креативно рачуноводство деловало "тамо где рачуноводствени стандарди нису били перспективни, односно тамо где нису имали разумне апликације за индивидуалне околности."¹⁷ Данас, циљеви креативног рачуноводства почињу да буду нереални, односно креативно рачуноводство подржава лаж и непоштење све док је то скривено и док не прерасте у превару и проневеру, што је потврдио и случај великих губитака које су претрпели инвеститори након краха *Enrona*, *Worldcoma* и других великих компанија.

3.2. Форма финансијских извештаја у Великој Британији

Биланс стања и биланс успеха су финансијски извештаји чије састављање налаже Закон о компанијама. Закон о компанијама налаже и да ови извештаји морају обезбедити истинит и поштен увид, што значи да треба да:

- одговарају потребама,
- буду објективни тј. непристрасни,
- буду прецизни,
- буду у складу са рачуноводственим стандардима,

¹⁶⁾

Мартић, Славољуб - *Упоредни рачуноводствени системи*, Београд, Економски факултет, 1998, страна 118.

¹⁷⁾ www.AICPA.org (David Mason)

- економска суштина има преимућство над законском формом,
- буду без материјалних нетачности и непрецизности.

Форме Биланса стања и Биланса успеха су изведене из Четврте директиве Европске уније, али закон их прописује флексибилно, тј. омогућава компанијама да бирају између две форме биланса стања и четири форме биланса успеха.

Уз билансе се презентују прилози и извештаји директора. Извештај директора се односи на основне активности предузећа, приказ пословања, образложење развоја, дивиденде, образложење интереса који имају директори у компанији и сл. Један од прилога билансима је и извештај о новчаним токовима. Уобичајено је да га публикују велике компаније, док мале не морају, нити то чине. Мале компаније не морају да публикују ни биланс успеха, ни извештај директора, а биланс стања могу да публикују у скраћеној форми. Састављање Извештаја о новчаним токовима не налаже Закон, већ рачуноводствени стандард.

Консолидоване финансијске извештаје регулише Закон о компанијама, усклађен са Седмом директивом ЕУ. Законом је прецизирано под којим условима и у којим случајевима матичне компаније и холдинг компаније сачињавају консолидоване финансијске извештаје, као и изузеци од обавезе консолидовања, док су технике консолидовања препуштене односним рачуноводственим стандардима.

Једна од могућих форми биланса стања, изведена из Четврте директиве Европске уније, садржи информације о средствима (активи) и изворима средстава (пасиви). Средства приказује у позицијама:

- А) уписани а неуплаћени капитал - у оквиру ове позиције исказују се потраживања по основу неуплаћеног уписаног капитала (акције и удели) предузећа у оснивању, као и потраживања постојећих предузећа и друштва капитала;
- Б) основна средства - ова позиција представља сталну имовину предузећа, а чине је нематеријална улагања, материјална улагања и дугорочни пласмани;
- Ц) обртна средства - у оквиру ове позиције исказују се залихе, потраживања, краткорочни пласмани и готовински еквиваленти (текући рачун) и готовина;
- Д) активна временска разграничења у ствари представљају разграничене трошкове и приходе за период од годину дана.

Све четири позиције средстава чине укупну пословну имовину предузећа, односно укупну пословну АКТИВУ предузећа.

У оквиру извора средстава тј. пословне ПАСИВЕ предузећа, приказују се следеће позиције:

- Е) обавезе са роком доспећа до једне године - односно дуг предузећа који се мора вратити по истеку 12 месеци;
- Ф) нето обртна средства / фонд;
- Г) укупна средства минус обавезе - позиције у којима предузеће открива своју ситуацију, односно обелодањује да ли својим средствима може измирити настале обавезе са роком доспећа до годину дана;
- Х) обавезе са роком доспећа преко једне године - позиција која открива дуг предузећа;
- И) покрића за обавезе и трошкове - у оквиру ове позиције исказују се формирање, коришћење и укидање резервисања за покриће трошкова и ризика проистеклих из пословања, који ће се појавити у наредним годинама;
- Ј) пасивна временска разграничења - за разлику од активних временских разграничења обухватају обрачунате трошкове који терете текући обрачунски период, а нису фактурисани, као и унапред наплаћене или обрачунате приходе који се односе на наредни обрачунски период;
- К) капитал и резерве - овом позицијом се обелодањују укупан износ основног капитала предузећа и укупан износ резерви, које у ствари представљају део капитала који нема одређеног власника па се по основу тога не остварују одређена права (право на управљање, право на расподелу добити, право на дивиденду и сл.).

Једна од четири могуће форме биланса успеха, изведена из Четврте директиве Европске уније, пружа информације о приходима и трошковима, односно добитку/губитку насталом у обрачунском периоду. Посебно се обелодањују:

- приходи и расходи из продаје,
- остали приходи и расходи из редовне пословне активности и
- ванредни приходи.

Аналогно приходима и расходима, обелодањује се добитак/губитак:

- добитак/губитак од продаје,
- добитак/губитак из редовне пословне активности,
- добитак/губитак из ванредних активности и
- укупан добитак/губитак пословне године.

4. Карактеристике финансијских извештаја у Немачкој

4.1. Законска регулатива финансијског извештавања у Немачкој

Систем рачуноводства у Немачкој се знатно разликује од других националних система.

19.12.1985. године у Закон о рачуноводственим директивама уведене су Четврта и Седма директива Европске уније, што знатно проширује постојеће немачке рачуноводствене принципе који садрже следеће особености:¹⁸

1. "Материјални утицај одредаба пореског закона.
2. Мноштво опција у погледу укључивања и вредновања позиција у билансу стања.
3. Већи број рачуноводствених алтернатива за приватне компаније и ортачка друштва.
4. Поређеност концепта истинитог и поштеног увида у придржавању посебних одредаба.
5. Текући развој рачуноводствених принципа првенствено се одвија под утицајем пореских судова.
6. Рачуноводствена професија има мали или никакав утицај на развијање рачуноводствених принципа.²

Након 1985. године било је измена уведених директива, што је допринело даљем проширењу наведене немачке рачуноводствене праксе, односно њеном померању ка концепту фер вредности.

У рачуноводственом систему Немачке до завршетка Другог светског рата тежиште је стављано на националне и гранске контне планове, као и принципе уредног књиговодства који су били утврђени Трговачким закоником. Након тога, 1965. године, усвајањем Закона о акционарским друштвима захтева се више открића, ограничено консолидовање и извештај

директора. Следећа значајна промена у регулативи немачког рачуноводственог система наступила је усвајањем Четврте, Седме и Осме директиве Европске уније, које се у Немачки закон уводе 1985. године. Ово је значајно због тога што се:

- а) сви појединачни закони интегришу у један,
- б) примењују се на све привредне ентитете и
- ц) имају ослонац у европским концептима и пракси.

Немачко рачуноводство је подређено Пореском закону. У пракси се за утврђивање опорезивог добитка примењује принцип меродавности који захтева да се порески рачуни базирају на билансу стања. Једноставније речено, то значи да се порески одбици обрачунавају само ако су и прокњижени.

У Немачкој једино закони и судске одлуке имају обавезујући статус. Нема рачуноводствених стандарда тј. општеприхваћених рачуноводствених принципа као у САД и Великој Британији.

Професионално рачуноводство нема јак утицај као законска регулатива, па у немачкој рачуноводственој пракси изостаје активност доношења рачуноводствених стандарда. Од професионалних организација постоје Институт ревизора у Немачкој и Рачуноводствена комора Немачке. Обе организације су оријентисане ка ревизији. Рад Немачког института и Коморе испољава се преко препорука и необавезујућих извештаја, као и путем консултовања у процесу доношења закона. Берзе и синдикати немају скоро никакав значај за рачуноводство у Немачкој. Могу само да учествују у расправама за доношење правила.

Постоје три основне форме предузећа која послују у Немачкој:

1. акционарско друштво (AG - Aktien Gesellschaft) - велике корпорације које имају одбор директора и надзорни одбор,
2. командитно друштво на акције (KGaA - Komanditgesellschaft auf aktien) - мешавина ортачког друштва са ограниченом одговорношћу и акционарског друштва. Мора имати најмање једног комплементара (акционара) одговорног за све обавезе друштва, за разлику од других акционара који су обавезни само до висине њихових улога;

¹⁸⁾

Мартић, Славољуб - *Ујоредни рачуноводствени системи*, Београд, Економски факултет, 1998, страна 158.

3. приватно друштво са ограниченом одговорношћу (GmbH - Gesellschaft mit beschränkter Haftung) - компанија у приватном власништву. Овакве компаније одговарају за обавезе до износа њихових укупних средстава и немају директну одговорност према својим акционарима.

Поред наведених основних форми предузећа у Немачкој, постоје још и:

1. приватно предузеће (Einzelkaufmann),
2. ортакчко предузеће (OHG),
3. ортакчко предузеће са ограниченом одговорношћу (KG),
4. ортаклук са корпорацијом као партнером (GmbH & Co).

Постоје законске одредбе које се примењују само на компаније и оне које важе за сва предузећа. Сва предузећа су дужна да воде пословне књиге и сачињавају годишње извештаје (биланс стања и биланс успеха). Ово је регулисано немачким Трговачким закоником и усвојеним директивама Европске уније. Само компаније морају да сачињавају посебне извештаје (анексе уз билансе), извештаје директора и консолидоване извештаје. Годишњи извештаји морају бити у складу са рачуноводственим принципима, који нису кодификовани, већ се изводе из закона и има их четири:

1. *транспарентности (провидности) и јасности* - овај принцип се посебно односи на аранжирање финансијских извештаја, с тим да компаније користе само прописане форме, а остала предузећа нису обавезна да употребљавају посебне форме;
2. *пошћуности* - принцип потпуности подразумева да се сва средства, обавезе, унапред плаћени трошкови и ненаплаћени приходи морају исказати у Билансу стања. Због провере исправности књижења мора се обавити инвентар на крају сваке финансијске године;
3. *забрана пребивања позиција* - принцип по којем се позиције активне не могу пребивати са позицијама пасивне, као ни расходи са приходима;

4. *забрањене ставке* - овај принцип јасно утврђује забрањене ставке тј. ставке које се не могу укључити у биланс стања, а то су трошкови оснивања предузећа, трошкови повећања акцијског капитала и иматеријална основна средства. Међутим за компаније постоји посебна одредба (атипична за Велику Британију, али не и за друге Европске земље) којом је дозвољено капитализовање оснивачких трошкова и трошкова емисије нових акција.

Основни и једини принцип вредновања билансних позиција у Немачкој је принцип историјског трошка. Иначе принципи вредновања билансних позиција покривају наведена четири главна рачуноводствена принципа и извучени су из Четврте директиве Европске уније. Опрезност, корелација, конзистентност, going concern и појединачно процењивање важе и у Немачкој, с тим да концепт материјалности није кодификован.

4.2. Прописана форма публикованих рачуна

Већ је поменуто да је финансијско извештавање у Немачкој регулисано Законом о рачуноводству у којем су садржане законске одредбе које се примењују само на компаније и оне које важе за сва предузећа.

1. *Годишњи финансијски извештаји за сва предузећа* - свако предузеће је дужно¹⁹ да састави биланс стања и биланс успеха на крају сваке финансијске године. Оба извештаја морају бити састављена у складу са рачуноводственим принципима. Форме биланса су строго прописане.²⁰ Тако, биланс стања може имати само форму двостраног прегледа, а биланс успеха може бити само у вертикалној форми, без обзира на то да ли се саставља по методу укупних трошкова или по методу продатих учинака. Биланси садрже податке из претходне и текуће године.
2. *Годишњи финансијски извештаји за компаније* - Компаније су дужне да поред прописаних форми Биланса стања и Биланса успеха сачине рачуноводствене прилоге (анекс) и извештај директора.

¹⁹⁾

према Немачком Закону о рачуноводству

²⁰⁾ Ibidem

Ова четири извештаја чине годишње финансијске извештаје компаније. Финансијски извештаји компаније морају да обезбеде истинит и поштен увид у стање нето имовине, финансијску ситуацију и резултат компаније, а у складу са захтевима рачуноводствених принципа. Прилози (анекси) предатављају проширење финансијских извештаја. Основни садржаји прилога кодификовани су и допуњени законским одредбама. Редослед података у анексу је одређен по следећим секцијама:²¹

- а) рачуноводствени методи и методи вредновања су прва секција података у анексу. Објашњавају укључивање и вредновање појединих ставки, оправдавају примену другачијих принципа или форми у односу на претходну годину и откривају адјустирајућа књижења, односно књижења којима се изравнавају рачуни;
- б) објашњења у вези са билансом стања су секција у којој се анализирају основна средства и обавезе.

Основна средства се приказују у укупној вредности, али се јасно објашњавају све настале промене у пословној години. То значи да се посебно исказују:

- трошкови набавке и производње на почетку године,
- трошкови набавке и продаје, трансфери и отписи у току године и
- акумулирана амортизација у току пословне године.

Обавезе се у анексу приказују према рочности, тј. према томе да ли доспевају у року до годину дана или у року дужем од тога.

Поред основних средстава и обавеза у анексу се откривају и објашњавају и:

- додатни трошкови амортизације
- материјално значајна покрића и
- преплаћени и одложени порези;

- ц) објашњења у вези са билансом успеха су трећи део прилога, у ком се анализира продаја по подручјима и по географски дефинисаним тржиштима. Посебно се захтевају додатна

објашњења у погледу ванредних прихода и расхода. Уколико је биланс успеха састављен по методи продатих учинака, у прилогу се исказује трошак материјала и плата;

- д) остала открића (обелодањивање), је секција која се односи на информације о лизингу, о односима са повезаним предузећима, зајмовима, наградама, просечном броју запослених и на информације о предузећима где компанија има учешће.

Извештај директора је четврти извештај који на крају финансијске године компанија мора да објави. Његов садржај је одређен законом о рачуноводству. Минимум који мора да садржи извештај директора јесте да публикује информације о ситуацији и развоју предузећа, као и информације о догађајима који ће настати након дана билансирања, а од посебне су важности. Извештај директора мора да антиципира даљи развој компаније и изложи истраживачке и развојне активности. Сви наведени захтеви су садржани у Четвртој директиви, па су уобичајени у рачуноводству земаља чланица Европске уније.

Групе предузећа одређене величине морају да сачине и следеће консолидоване извештаје: консолидовани биланс стања, консолидовани биланс успеха, прилоге уз ове извештаје и консолидовани извештај директора.

Правила о консолидовању су прво уведена имплементацијом Седме директиве Европске уније у Закон. Законски је консолидовање регулисано и Трговачким законом, а након 2005. године је одређено МРС/ИФРС који су прихваћени од Европске комисије и објављени у службеном гласилу Европске уније.

Форме за консолидоване извештаје су исте као и за појединачна предузећа.

За консолидовање се морају користити једнообразне политике. Вредновање на бази пореских правила се може задржати у консолидованим рачунима.

Уколико се филијале налазе у иностранству неопходно је, приликом консолидовања, извршити претварање валута. То претварање се може извршити применом двају метода:

- а) модификовани метод датума биланса стања - овом методом се све позиције у билансу прерачунавају по курсу на дан састављања биланса. Изузетак предста-

²¹⁾ Ibidem

вља сопствени капитал који се прерачунава по историјским стопама. Модификовани метод датума биланса стања је веома сличан методу текуће стопе. Разлике из превођења не утичу на биланс успеха тј. на профит;

- б) временски метод - овом методом се и сопствени капитал и основна средства прерачунавају по историјским стопама. Остале позиције се прерачунавају по курсу на дан билансирања. Разлике из превођења не утичу на биланс успеха тј. на профит.

Консолидовање се може обавити различитим методама које прописује Трговачко законодавство. Те методе су:

- а) метод потпуног консолидовања - подразумева консолидовање свих позиција,
 б) метод пропорционалног (квотног) консолидовања - консолидовани извештај преузима ставке само у висини која одговара квоти учешћа. Примењује се за заједничка предузећа са учешћем пола-пола и јединственом управом. Представља алтернативу equity методу,
 ц) equity метод консолидовања – који примењују придружена предузећа.

Примењује се када постоји значајан утицај на предузећа која нису зависна. Практика подразумева да је значајан утицај на друго независно предузеће онај утицај кад се поседује више од двадесет а мање од 51 процента гласачких права.

5. Карактеристике финансијских извештаја у Јапану

5.1. Принципи, начела и стандарди за састављање финансијских извештаја

Развој рачуноводствене праксе у Јапану почиње 1868. године, упоредо са процесом индустријализације Јапана, када влада добија задатак да стимулише раст индустрије. 1890. године усвојен је Трговачки законик по узору на француско-немачки модел, а оријентисан је према кредиторима и држави. У наредном периоду, па до краја Другог светског рата, привреду контролише индустријско-политички конзорцијум (Zaibatsu), а након Другог светског рата Јапан постаје светска економска

суперсила. 1949. године објављени су *Финансијски рачуноводствени стандарди за предузећа* и формиран је Јапански институт овлашћених јавних рачуновођа (ЈСРА).” ЈСРА је релативно млад и по броју чланова знатно мањи од професионалних тела у англо-саксонским земљама.”²² Већ 1950. године усвојена је регулација терминологије, форми и метода примене финансијских извештаја, а потом након двадесет пет година рачуноводствене праксе започет је развој рачуноводствених стандарда.

Данас, на рачуноводствену праксу Јапана највећи утицај има држава и то преко:

- а) Трговачког закона,
 б) Закона о хартијама од вредности и берзи и
 ц) пореских захтева.
- а) Трговачки законик из 1890. године се спроводи под надзором Министарства правде. Њиме је заштићен поред кредитора и акционар, а то се види по правилима која су више усмерена на вредновање средстава, него на утврђивање резултата тј. добитка.
- б) Закон о хартијама од вредности и берзи је у компетенцији Министарства финансија. Захтеви у њему су одређенији од захтева у Трговачком законуку. Наглаже да свака компанија своје годишње извештаје мора да достави Министарству финансија и берзи на којој се води. Јавност има могућност да прегледа извештаје. Министарство финансија има саветодавно тело BADC (Business Accounting Deliberation Council - Савет за разматрање пословног рачуноводства) кога чине чланови из индустрије, државне управе, рачуноводства и универзитета. Ово тело издаје рачуноводствене стандарде тј. Принципе пословног рачуноводства, а објављује их Министарство финансија.
- ц) Порески захтеви се односе на одбитке за трошкове и одложене приходе. Тачно су утврђени одбици и одлагања који су допуштени за пореске сврхе, ако су исказани у годишњем извештају компаније сачињеном према Трговачком законнику. То су амортизација, покрића за сумњива потраживања, обрачунате накнаде за отпремнине и добици од продаје на рате. Неодбитне ставке се такође

²²⁾

Nobes, Christopher, Robert Parker - Corporate International Accounting, Philip Allan, Oxford, 1991, p. 70.

утврђују пореским законима, а терете акумулиране добитке уместо периодичног добитка.

Између Министарства финансија и Министарства правде постоје фундаменталне разлике које се све више повећавају. У неколико задњих година Министарство финансија има све већи утицај на рачуноводство у Јапану, односно сва три државна утицаја постају јединственија, тј. више наглашавају "економски" приступ од "легалног".

5.2. Правила билансирања специфична за Јапан

Основна средства се у биланс стања уносе по набавним ценама умањеним за амортизацију. Због таквог исказивања основних средстава чест је случај стварања скривених резерви. Ревалоризација није дозвољена. Најчешћа метода амортизације која се примењује у Јапану је метода опадајућег салда, којом се омогућава пораст трошкова амортизације.

Трошкове изражавања и развоја је по Трговачком закону и Принципима пословног рачуноводства могуће одлагати ако се очекује да ће будући приход превазићи износ односних трошкова.

Залихе се у јапанском рачуноводству вреднују по набавној или нижој вредности. Ако постоји знатно смањење тржишне вредности залиха, Трговачки законик и Принципи пословног рачуноводства забрањују процену залиха по набавној вредности. Такође, они забрањују употребу репродукционе цене за вредновање залиха. Методе које се користе су просечни трошкови, FIFO и LIFO метод.

Покрића за сумњива изражавања се обрачунавају у складу са пореским законом. У Јапану је дозвољено обрачунавање покрића већег од оног за пореске сврхе, али се та могућност слабо користи.

Законске резерве, по Трговачком закону, обухватају најмање десет процената декларисаних дивиденди, све док резерве не достигну двадесет пет процената номиналног акцијског капитала. Законске резерве су нерасподелјиве, али се могу капитализовати.

Књижење *одлагања пореза* Законом није дозвољено, иако одлагање пореске обавезе није забрањено. Међутим, није пракса да се књиже одложене пореске обавезе, ако је забрањено књижити средства на име одложеног пореза.

5.3. Форма финансијских извештаја у Јапану

Трговачки законик у Јапану налаже да годишњи финансијски извештаји морају да укључе биланс стања, биланс успеха, извештај о предложеној расподели профита и разне допунске извештаје. Трговачки законик не захтева састављање консолидованих финансијских извештаја.

Биланс стања има три дела: средства, обавезе и акцијски капитал. Сачињава се по принципу опадајуће ликвидности.

Биланс успеха има две секције пре исказивања добитка: редован добитак и губитак и посебан добитак и губитак.

Финансијски извештаји састављени по Закону о хартијама од вредности и берзи укључују биланс стања, биланс успеха, извештај о предложеној расподели добитка, одређене допунске исказе (детљи о акцијском капиталу и резервама, о дугорочним дуговима, основним средствима и интерним трансакцијама унутар групе) и неревидиране информације (детљи о организационој структури компаније, запосленима, производњи и cash flow-y).

Затези Закона о хартијама од вредности и берзи који се односе на финансијске извештаје су следећи:²³

1. исказивање позиција активе и пасиве по редоследу опадајуће ликвидности;
2. откривање, тј. објављивање трансакција и стања са повезаним странама одвојено од осталих трансакција и стања;
3. примењивање стандарда материјалности од једног процента за рачуне биланса стања;
4. објављивање додатних прилога уз финансијске извештаје, нпр. детаљно описивање сваке материјално значајне промене у рачуноводственој политици укључујући разлоге за те промене;
5. објављивање посебних компонената расхода продаје, управе и администрације.

Закон о хартијама од вредности и берзи налаже консолидовање само ако су компаније сумплементарне.

Иначе консолидовање финансијских извештаја у Јапану је мање значајно, јер је акценат стављен на финансијски извештај матичних компанија, а регулисано је Одредбама о консолидованим финансијским извештајима које је

²³⁾

Мартић, Славољуб - *Ујоредни рачуноводствени системи*, Београд, Економски факултет, 1998, страна 202.

објавило Министарство финансија и Принципа ВАДС-а који прописују специфичне поступке консолидовања.

Закључна разматрања

Последњих неколико година и наша земља је осетила потребу за стандардизацијом и хармонизацијом рачуноводства и финансијског извештавања. Чињеница да је квалитетно финансијско извештавање незаобилазан услов за развој модерних друштава, за ефикасност тржишта капитала, као и за даље подстицање раста и развоја модерних привреда утицала је на схватање да и Србија мора да предузме активности на плану смањења поменутих различитости, као и на схватање да су финансијски извештаји усмерени на будућност јер представљају основни инструмент за пословно финансијско одлучивање и системску контролу активности предузећа.

Представљена рачуноводствена пракса и финансијско извештавање у САД, Великој Британији, Немачкој и Јапану показује да постоји доста сличности, али и доста значајних разлика међу њима. Највеће разлике су у пракси англосаксонских земаља и земаља европског блока, с тим што су праксе САД и Велике Британије сличне. Тако је и са рачуноводственом праксом у Србији коју, у последњих десетак година, одликује брзо приближавање, али не и потпуно изједначавање са рачуноводственом праксом других европских земаља. Разлике постоје и као крајњу консеквенцу имају то да се финансијски извештаји предузећа разликују, што с обзиром на глобализацију светске привреде представља озбиљне проблеме. Наведено указује на чињеницу да информације из финансијских извештаја једне земље често могу бити дезинформација приликом тумачења истих у некој другој земљи са различитом рачуноводственом праксом.

Посебна улога на плану смањења рачуноводствених различитости припада Комитету за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) Овај Комитет за основни задатак има да, у интересу јавности, формулише и објави рачуноводствене стандарде, који ће бити прихваћени и поштовани широм света. Значај IFAC-а препознаје и наша земља, те покушава да имплементира Међународне рачуноводствене стандарде и у своју праксу. Овај процес није лако спровести, па постоји различитост у обавезности њихове примене у односу на врсту и величину ентитета, што наравно и даље доприноси мноштву разлика у финансијским извештајима. Тачније, у Србији, али и у другим европским земљама које примењују стандарде IFAC-а, постоји различитост између извештавања великих компанија и

извештавања малих предузећа и осталих ентитета који финансијске извештаје састављају према својим националним стандардима.

IOSCO - Међународна комисија за хартије од вредности и берзу, подржала је рад IFAC-а, али је затражила да се стандарди усаврше, што подразумева елиминисање дозвољених алтернативних поступака у рачуноводству, који онемогућавају потпуно разумевање финансијских извештаја тј. њихову хармонизацију. Елиминација опција у стандардима је тежак, мукотрпан и дуг процес. Стандарди јесу ревидирани, али алтернативни поступци у оквиру њих и даље постоје. Постоји сагласност у мишљењу да ће за процес даље елиминације алтернативних поступака у стандардима бити утрошено још много времена. Но, то је само први, али веома значајан, корак који трасира пут ка хармонији. За наредни период остаје задатак изналажења механизма за наметање примене глобално усаглашених Међународних рачуноводствених стандарда, што би довело до тога да и наша земља добије могућност за потпуно елиминисање различитости у односу на међународно окружење.

Литература

1. Barwise, P. Higson, C. Likerman and P. Marsh - *Accounting for Brands*, London Buisness School and Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London, 1989.
2. Богетић, Павле – "Финансијско извештавање: премисе и ограничења", Зборник радова, Златибор, 1998.
3. Drucker, Peter - *The information executives truly need*, Harvard Business Review, 1995.
4. Мартић, Славољуб - *Упоредни рачуноводствени системи*, Београд, Економски факултет, 1998.
5. Meigs, Walter, John Larsen and Robert Meigs - *Principles of auditing*, Illionis, Rishard D. Irwin, Inc. Homewood, 1973.
6. Немачки Закон о рачуноводству
7. Немачки Трговачки законик о консолидованом рачуноводству
8. Nobes, Christopher, Robert Parker - *Corporative International Accounting*, Philip Allan, Oxford, 1991.
9. Weetman, Pauline - *Financial and menagement accounting*, London, Pitman Pitsburg, 1996.
10. Закон о рачуноводству и ревизији – "Сл. Гласник РС" бр. 46/2006
11. Интернет сајтови:
- www.AICPA.org
- www.fasb.org
- www.IFAC.org

др Војислав
СЕКЕРЕЗ⁰⁾

Специфичности управљања трошковима кроз ланац дистрибуције

Резиме

Ефективно управљање трошковима кроз ланац дистрибуције подразумева висок степен синхронизације активности између организација учесника, како би се финални производи и услуге које продукује индустријски ланац, као целина, нашли у време, на месту и са ценама/карактеристикама, које потрошачи од њих очекују да добију. Поред остворене размене идеја и информација између предузећа, овакве интеграционе иницијативе захтевају и развијање адекватног механизма за праћење трошкова кроз читаву мрежу дистрибуције, која се проиђе од финалних произвођача, па све до крајњих купаца производа на тржишту. Међутим, одговарајуће мерење трошкова свих повезаних процеса и активности у ланцу подразумева пре свега превазилажење бројних недостатака конвенционалних, али и већине новијих система обрачуна трошкова, проистеклих из њихове непроверљивости и асоцијативног занемаривања широк, стрављених аспеката пословања.

Увод

Међу бројним новонасталим концептима менаџмента, пажњу најшире научне и стручне јавности у свету у скорије време све више привлачи концепт ланца снабдевања, који се појавио као последица настојања предузећа да интегришу своје пословне активности и прошире њихов утицај изван својих формалних граница, односно дуж читавог индустријског ланца у којем се ствара вредност за крајњег купца. Наиме, с обзиром на то да су данашњи типични производи резултат активности истраживања, развоја, производње, дистрибуције или пружања услуга, које спроводи читав мрежа организација, са заједничком контролом

над трошковима производа и заједничком визијом о очекивањима крајњих купаца, ниједно предузеће више не може да се понаша као „изолирано острво”, пошто су његови инпути и аутопути под директним утицајем деловања осталих организација у мрежи, где је сваки пословни процес неопходно сагледавати у интеракцији са осталим повезаним процесима и активностима.

Схваћен као низ повезаних и међузависних појединаца и организација - у распону од примарних произвођача до крајњих купаца на тржишту - ангажованих на креирању заједничких производа и услуга намењених циљној тржишној дестинацији, ланац снабдевања се у најширем смислу може поделити на три

⁰⁾ Асистент на Факултету за трговину и банкарство, Универзитет Браћа Караџић

логичне функционалне целине. Са аспекта централних произвођача, као његових најзначајнијих учесника, те целине чине ланац набавке, ланац производње (односно интерни ланац вредности) и ланац дистрибуције. С обзиром на то да се мисија сваког ланца снабдевања састоји у креирању и упућивању захтеваних производа, са захтеваним трошковима/ценама, на захтевано место и у потребно време, неопходно је вршити непрекидно усклађивање и координацију бројних активности свих учесника у овом процесу, како би финални производи и услуге задовољили захтеве потрошача успешније од аутопута конкурентних ланаца. Стога је логично што предузимање напора са циљем оптимизације перформанси индивидуалних сегмената ланца снабдевања данас неће уродити никаквим плодом уколико се они на један свеобухватан и систематски начин не буду проширили и спроводили кроз све његове кључне линије и процесе. Прецизније речено, данас више није довољно само остварити висок степен интеграције активности и трошковну конкурентност на интерном плану, као и у односима са добављачима у ланцу набавке, већ је сличне иницијативе нужно предузимати и на „другом крају” ланца, у процесу дистрибуције финалних производа и услуга на тржиште.

1. Суштина и функционисање ланца дистрибуције

Ланац дистрибуције се најкраће може дефинисати као низ или мрежа организација, чије су активности усмерене ка превладавању просторног јаза између произвођача и потрошача на тржишту. Самим тим, у његов састав нужно улазе финални произвођачи и крајњи купци, док ће број, структура и организација осталих посредничких карика зависити од конкретних потреба и околности у датој индустрији. На пример, у одређеним ситуацијама временска и просторна дистанца између централног произвођача и крајњег корисника производа су толико мале, да нису потребни специјализовани посредници за њихово повезивање, као што је то најчешће случај са директном продајом пољопривредних производа на пијацама. Са друге стране, ланци снабдевања у аутомобилској индустрији су данас у

тој мери сложени и географски диверзификовани, да се процес производње и монтаже може одвијати на више континената, а циљни тржишни сегменти, на које се производи упућују, налазе се такође на свим меридијанима.

У таквим условима преко је потребно укључивање читавог низа маркетиншких, транспортних, шпедитерских, велепродајних, малопродајних и осталих специјализованих организација, како би се омогућио брз и ефикасан проток производа ка тржишту, односно премостила баријера између дислоцираних произвођача и њихових купаца широм света. Како се дистрибутивни ланци данас углавном састоје од низа карика које својим активностима олакшавају и убрзавају процес „дотурања” производа у руке потрошача, није тешко уочити да њихове индивидуалне перформансе имају огроман утицај на процес креирања вредности и конкурентност индустријских ланаца као целине. Дакле, витална улога специјализованих посредника, који трасирају пут производа од произвођача ка крајњим купцима, највише се огледа у омогућавању брзе и ефикасне дистрибуције, како би се производи нашли на месту и у време када се то од њих очекује, што је данас од суштинског значаја за њихово успешно конкурентно позиционирање на тржишту.

С тим у вези, важно је нагласити да учесници у ланцу дистрибуције обављају веома широк спектар пословних активности, па се њихова улога ни у ком случају не сме поистовећивати искључиво са вршењем логистичких активности транспорта, складиштења, паковања, обраде поруцбина, манипулисања залихама или самим трговачким посредовањем, које спадају у домен физичке дистрибуције производа.¹ Наиме, у литератури влада готово општеприхваћено мишљење да унутар система дистрибуције треба правити разлику између канала физичке дистрибуције и канала маркетинга, како би се постигла већа специјализација њихових учесника и подигао ниво конкурентности ланца, у целини. Стога, поред претходно наведених конвенционалних активности излазне логистике, овако широко схваћен ланац (систем или процес) дистрибуције апсорбује и канале маркетинга, састављене од низа појединачних и организација

1)

Физичка дистрибуција се односи на излазне или *outbound* логистичке активности, које треба разликовати од активности улазне (*inbound*) логистике, са којима она сачињава систем пословне логистике. Иначе логистичка компонента система дистрибуције је свакако од суштинског значаја за конкурентност читавог ланца снабдевања, јер уколико се његови производи не нађу на правом месту и у право време, сви остали предузети напори ће бити потпуно узалудни.

које врше различите посредничке функције, чији је циљ олакшавање пута производа од произвођача ка крајњим корисницима на тржишту.² Њихова мисија у ланцу праћена је активностима промоције, преговарања, набавке, продаје, преноса власништва, осигурања, финансирања, преузимања ризика или наплате потраживања, што значи да у састав канала маркетинга могу ући специјализоване институције, као што су агенције за истраживање тржишта, осигуравајуће куће, банке и остале финансијске организације, консултантске фирме итд. Поред тога што имају задатак да креирају тражњу за производима и да, кроз разне видове посредничких услуга, омогуће њихову неометану и ефикасну дистрибуцију, ове организације се баве и пружањем најразличитијих продајних и постпродајних услуга, које се врше не само током процеса преноса власништва кроз ланац, већ и касније, након коначног преузимања производа од стране потрошача. Из наведеног проистиче да је ланац дистрибуције тешко омеђити неким јасно дефинисаним границама и да се његова мисија ни приближно не завршава чином испоруке производа потрошачима, с обзиром да они данас очекују да добију техничку подршку и услуге током комплетног животног циклуса производа.³

Међутим, упркос великој разноликости и разуђености пословних процеса у ланцу дистрибуције, могуће је ипак извршити њихово груписање у неколико карактеристичних целина, које обављају релативно хомогене групе пословних активности и имају јединствену улогу унутар система испоруке вредности. Те целине су малопродаја, veleпродаја и физичка дистрибуција, а како је претходно истакнуто њихов однос, структура и модалитети организације могу варирати, зависно од конкретних потреба и околности у датом индустријском ланцу. Малопродају чине организације и активности усмерене ка директној продаји и пружању услуга потрошачима, што значи да, са аспекта власништва над производом, она представља завршну карикату ланца дистрибуције. Veleпродаја се односи на активности набавке, складиштења и даље продаје робе малопродавцима или другим трговцима на велико, при чему не долази до њене значајније реализације крајњим купцима на тржишту. Поред ових

препознатљивих процеса, у последње време све већи значај добијају и активности транспорта и складиштења, које се бројем укључених организација, значајним учешћем трошкова у крајњој цени производа и прожимањем комплетног процеса дистрибуције снажно намећу као једна од његових засебних целина.

У складу са наведеним, конвенционални изглед функционисања ланца дистрибуције, као серије односа: произвођач-veleпродавац-малопродавац-потрошач, у пракси може попримати и нешто другачије облике, зависно од промена броја посредника и чињенице да у неким ситуацијама произвођачи врше директну продају малопродавцима или потрошачима. Међутим, на тај начин ни у ком случају не долази до губљења функција veleпродаје и малопродаје, већ само до њиховог преузимања од стране централног произвођача или неког другог учесника у ланцу. Стога је, ради бољег разумевања различитих модалитета организације односа унутар ланца дистрибуције, неопходно направити и нешто детаљнији осврт на улогу посредника, који активно учествују у његовим главним токовима.

Наиме, претходно је наглашено да се главна улога посредника превасходно састоји у усклађивању потреба и превазилажењу баријера између произвођача и потрошача, који без присуства ових специјализованих организација свакако не би могли самостално да остваре своје циљеве. У том смислу, једна од функција посредника састоји се у уситњавању и диверзификацији понуде на тржишту, с обзиром на то да у пракси постоји стални сукоб интереса између произвођача који, у тежњи да искористе ефекте економије обима, производе у великим количинама, и потрошача који желе понуду широког спектра производа у мањим количинама. У таквом амбијенту, малопродавци играју кључну улогу у успешном решавању овог проблема, тиме што купују сличну робу од већег броја различитих произвођача и креирају знатно разноврснију понуду у својим продајним објектима. Преузимајући, на тај начин, функцију модератора понуде и тражње на тржишту, они користе своје добро познавање преференција потрошача и прослеђују веома корисне повратне информације о захтеваним перформансама и количини производа свим осталим узлазним (*up-stream*) карика-

2)

Видети Rosenbloom, B., *Marketing Channels: A Management View*, The Dryden Press, Лондон 1999, стр. 10., према Миленовић, др

3)

Божидар, Канали маркетинга, Факултет за трговину и банкарство Универзитета БК, Београд 2001, стр., 16-17.

На пример, корисницима производа из војне или хемијске индустрије се, по правилу, пружају чак и услуге у домену њиховог повлачења са тржишта и уништавања.

ма у ланцу. Осим уситњавања понуде, посредници обављају и функцију њеног укрупњавања, што је од изузетног значаја када мали произвођачи нису у стању да изврше ефикасну дистрибуцију својих производа на тржиште. На пример, посредници могу вршити откуп и акумулацију великих количина пољопривредних производа од ситних произвођача, након чега долази до њихове редистрибуције трговцима на велико, малопродавцима или произвођачима (ради даље прераде).

Наредна значајна функција посредника састоји се у унапређењу ефикасности канала дистрибуције, што се првенствено постиже редукцијом броја трансакција, побољшањем комуникације, ефикаснијом организацијом транспорта, стратешком алокацијом складишно-дистрибутивних центара итд. На тај начин остварују се значајне уштеде у трошковима и времену реализације поручбина, што несумњиво има огроман утицај на конкурентност финалних аутпута ланца. На пример, односи између три произвођача и три супермаркета били би веома компликовани уколико се између њих не би нашао специјализовани посредник, који би број двосмерних пословних релација, са свим пратећим активностима преговарања, транспорта, купопродаје, складиштења и администрације, смањио са девет само на шест. Дакле, може се рећи да, својим разноврсним активностима, посредници у ланцу дистрибуције повећавају ефикасност и ефективисања кључних линија његовог функционисања, превазилазе временске и просторне баријере између произвођача и потрошача, усклађују сукобе њихових интереса, пружају неопходне специјализоване услуге, прослеђују драгоцене повратне информације са тржишта, утичу на компоновање оптималног асортимана и, коначно, омогућавају диверзификацију пословних ризика.⁴

Претходна излагања упућују на закључак о великом значају и могућностима које ланац дистрибуције нуди на плану јачања конкурентности и профитног потенцијала не само индустријских ланаца као целине, већ и свих њихових партиципаната. Као конститутивни елемент ланца снабдевања, он својом улогом, начином функционисања, бројем укључених организација и утицајем на процес креирања вредности данас представља важно подручје за предузи-

мање напора у домену оптимизације трошковних и осталих перформанси финалних производа и услуга.⁵ Иако сложеност модерних ланаца дистрибуције може да ствара потешкоће приликом синхронизације њихових бројних и диверзификованих пословних активности, предузећа треба да наставе да улажу перманентне напоре у побољшање ефикасности и динамичко реконфигурисање њихове организационе структуре, јер је то несумњиво један од кључних начина успешног конкурентног позиционирања на тржишту и реализацију стратешких циљева.

2. Главни изазови и проблеми ујрављања трошковима кроз ланац дистрибуције

Говорећи о управљању трошковима кроз ланац снабдевања, тешко је отети се утиску да је у литератури и пракси до сада далеко већа пажња посвећена начинима јачања трошковне конкурентности на интерном плану и кроз ланац набавке, него унапређењу односа са такозваним силазним (*down-stream*) организацијама у ланцу дистрибуције, као подручју са огромним потенцијалом у домену редукције трошкова. Стога не чуди што оптимизација перформанси ланца дистрибуције данас представља један од најкрупнијих изазова за модерна предузећа, посебно у условима све веће концентрације тржишне моћи у рукама купаца / дистрибутера, који неумољиво захтевају већу доступност производа, брже испоруке и унапређење нивоа услуга, наравно, уз што је могуће ниже трошкове. Као одговор на тако високе захтеве, предузећа не само што морају усмеравати језгро сопствених компетентности у правцу креирања пакета карактеристика производа и услуга, које ће обезбедити лојалност потрошача (као завршних и, без сумње, најзначајних карика у читавом ланцу снабдевања), већ истовремено треба да развијају и адекватну мрежу посредника, способну да обезбеди ефикасну и ефективну дистрибуцију производа на тржиште. То посебно долази до изражаја у последње време када је, уз тенденцију растављања вертикално интегрисаних конгломерата и експанзију *outsourcing* стратегија, коначно постало јасно да више није могуће остварити трошковну и остале видове конкурентности обављањем већине производ-

4)

5) Детаљније о улози посредника у ланцу дистрибуције погледати у књизи Миленовић, др Божидар, *op. cit.*, стр. 24-32.

Иако процене на овом плану прилично варирају, данас се у литератури сматра да активности, које се спроводе кроз ланац дистрибуције, учествују са 20% - 40% у укупној вредности финалних производа ланца снабдевања.

них активности у сопственој режију или, пак, вршењем директне продаје крајњим купцима. Стога, најуспешнији произвођачи данас све интензивније настоје да, упоредо са поправљањем перформанси ланца набавке, унапређују и функционисање својих канала дистрибуције, како би остварили ефекат синергије и омогућили генерисање веће вредности финалних производа за потрошаче.

С тим у вези, потреба за интегрисањем пословних процеса и успостављањем боље координације између предузећа данас је подједнако важна како за ланац набавке, тако и за ланац дистрибуције, јер је то очигледно једини могући начин за свеобухватно јачање трошковне конкурентности и респондibilности индустријских ланаца у целини. На овом плану посебно долази до изражаја потреба за сталним ослушкивањем захтева потрошача, који се налазе на „другом крају” ланца снабдевања, и изналажењем начина њиховог што успешнијег и бржег опслуживања, што се постиже редукцијом трошкова, побољшањем квалитета, повећањем брзине реаговања и унапређењем услуга. Иако се ове суштинске повратне информације са тржишта прослеђују у обрнутој смеру кроз читав ланац снабдевања, све до његових почетних карика, многе од њих треба да буду пресудни фактор управо за оптимизацију перформанси процеса дистрибуције. Један од главних разлога за то лежи у чињеници да су, услед близине финалној тржишној дестинацији, трошкови и време реализације поручбина добрим делом већ познати и акумулирани унутар производа током претходних фаза, па њихова побољшана видљивост олакшава одлучивање о томе колико се још сме потрошити у завршним карикама ланца, а да то не угрози тржишну апсорпцију производа.

Међутим, да би се нешто тако постигло, није довољно само користити прецизне тржишне информације о очекивањима потрошача и на основу тога спроводити побољшања на интерном плану, већ је у највећем броју случајева неопходно вршити и озбиљна улагања у развој перформанси директних купаца и осталих *down-stream* организација, како би оне уопште биле у стању да прате конкурентне напоре предузећа. Дobar пример оправданости оваквог приступа пружа нам пракса предузећа *Siderar*, које се почетком '90-их година прошлог века суочило са великим финансијским проб-

лемима, највећим делом проузрокованим неспособношћу његових кључних купаца да ускладе сопствене ресурсе и активности са новонасталим пословним захтевима, услед чега су конкурентни ланци снабдевања преотимали добар део тржишног колача. Као највећи произвођач челика у Латинској Америци, *Siderar* је тада поседовао читаву мрежу купаца, који су се бавили даљом обрадом или препродајом челика, услед чега су се проблеми изазвани њиховим лошим перформансама ланчано манифестовали и код њихових купаца у наредним карикама, па су потрошачи на крају радије бирали производе конкурентних ланаца. Схватајући да је јачање конкурентности партнера једнако важно као и јачање сопствене конкурентности, ова компанија је реаговала тако што је предузела серију иницијатива у домену унапређења међусобног поверења, комуникације и разумевања. Наведене иницијативе праћене су и формирањем специјалних мултиорганизационих тимова, задужених за координацију напора у вези са побољшањем перформанси производа и процеса, у чији су састав улазили представници *Siderar-a* и његових 17 најзначајнијих купаца. Временом је овако висок степен сарадње, праћен сталним посетама *Siderar-ових* производних инжењера погонима купаца, резултирао успешним трансфером знања и значајним поправљањем перформанси свих укључених организација. Само између 1994. и 1997. године ова компанија је повећала приходе од продаје за 45% и нето добит за читавих 187%, што значи да су предузети напори на првом месту допринели великим уштедама у трошковима. Осим тога, заједничке иницијативе су довеле и до значајног пораста продуктивности, смањења броја дефеката и побољшања свеукупног квалитета финалних производа. Заснивајући се подједнако и на интерним и на екстерним побољшањима кроз ланац дистрибуције, *Siderarова* пословна стратегија била је фокусирана на купце, учење, поделу знања, координацију и продубљивање партнерских односа, што је на крају резултирало импресивним пословним резултатима и поправљањем тржишне позиције читавог ланца снабдевања.⁶

С тим у вези, многе иновативне компаније данас схватају да стратешки *outsourcing* или изнајмљивање дистрибутивних услуга представља кључ за успешно позиционирање произ-

6)

Пример је преузет из чланка Paladino, M., Bates, H., Giovanni, da Silvera, J.C., "Using a customer-focused approach to improve quality across the value chain: the case of Siderar", *Total quality management*, Vol. 13, No. 5, 2002, p. 671-683.

вода и услуга на тржишту. Фокусирајући се искључиво на језгро сопствених компетентности, оне се у домену дистрибутивних активности широко ослањају на друге организације, са одговарајућим искуством, знањем и способностима, чиме успевају да постигну завидан ниво тржишне конкурентности и респондibilности. На пример, путем ексклузивне продаје производа моћним тржишним ланцима, као што је *Wal-Mart*, многа предузећа врше њихову готово директну дистрибуцију потрошачима и избегавају бројне активности трасирања њиховог пута на тржиште, што им омогућава да се усредсреде на оно што најбоље знају да раде, а то је креирање захтеваног асортимана. У томе им драгоцену помоћ пружају брзе повратне информације о добрим и лошим странама производа, које добијају од поменутих малопродајних гиганата, на основу којих могу да врше сталне корективне акције и планирају будуће конкурентне активности.⁷

Успешно усклађивање токова понуде и тражње, који делују са два краја истог ланца снабдевања, несумњиво може допринети јачању конкурентности и снижавању трошкова главних произвођача (позиционираних у средишту ланца), али и свих осталих организација учесника. Од пресудног значаја на том плану је да предузећа непрекидно изналазе оптимални баланс између квантитета и варијетета производа са једне, и захтева које диктира тржиште, са друге стране, при чему се, као амортизери евентуалних осцилација у тражњи, користе сигурносне залихе и додатни капацитети. Међутим, иако ове заштитне баријере значајно минимизују ризик „прекидања ланца”, односно немогућност предузећа да (на време) испоручи своје производе, оне уједно изазивају високе трошкове, па се њихов ниво мора веома пажљиво одмеравати и прилагођавати конкретним потребама и околностима.⁸

Овде посебно долази до изражаја потреба за сталним прекрајањем канала дистрибуције, у складу са карактеристикама појединачних производа и степеном диверзификације

асортимана, јер је у пракси евидентно да различити производи изискују потпуно различите ланце снабдевања. У складу са тим, инфраструктура ланца дистрибуције првенствено треба да буде осмишљена на начин који ће обезбедити ефикасну и ефективну тржишну реализацију производа. Уколико предузећа у свом асортиману поседују и стандардизоване и иновативне производе (у широком спектру модела и карактеристика), а истовремено се определе да врше њихову дистрибуцију кроз исти канал, она ће се неминовно суочити са бројним пословним проблемима, насталим превасходно услед немогућности дилера да их успешно проследе на тржиште. Колико год напора таква предузећа улагала у побољшање ефикасности и имплементацију нових организационо-техничких решења, неусклађеност карактеристика производа и конфигурације канала дистрибуције све ове иницијативе неминовно чини узалудним. Таквим приступом се грубо превиђа чињеница да иновативни производи, са кратким животним циклусом, захтевају респондibilну структуру ланца дистрибуције, која ће омогућити брз одговор на променљиве тржишне захтеве, макар и по цену држања сигурносних залиха унутар предузећа и код кључних дистрибутера. Са друге стране, стандардизовани производи су обично намењени тржиштима са релативно стабилном тражњом и имају дужи животни циклус, па у таквим случајевима треба предузимати напоре на плану максимизовања ефикасности, увођењем JIT (*just in time*) система или програме континуиране попуне поруџбине у односима са дистрибутерима.⁹ Но, каква год да је структура асортимана производа и њихових ланца дистрибуције, неоспорно је да на овом пољу пре свега треба унапредити ниво сарадње и комуникације са кључним партнерима у ланцу дистрибуције, што је основ за предузимање свих осталих конкурентних праваца деловања.

7)

8) Quinn, J. B., "Outsourcing Innovation: The New Engine of Growth", Sloan Management Review, Summer 2000, p. 18.

Трошкови несклађености између понуде и тражње настају као последица немогућности асортимана да на прави начин (са квалитативног и квантитативног аспекта) задовољи тренутна очекивања купаца. У случају када је понуда већа од тражње јављају се повећани трошкови залиха, капацитета и застаревања производа или губици на њиховој продаји (услед принудног снижења цена), док се у случајевима веће тражње предузећа могу суочити са изгубљеним приходима од продаје, незадовољством потрошача и многим другим трошковима, који неразводно прате прекиде у функционисању ланца снабдевања. Видети Fisher, M., „What is the right supply chain for your product?“, Harvard Business Review, March-April 1997, p. 107.

9) Проблематиком прилагођавања структуре канала дистрибуције карактеристикама производа баве се Lee H., „Supply Chains“, Harvard Business Review, May-June 1997, str. 190-192, и Fisher, M., „What is the right supply chain for your product?“, op.cit., p. 105-116.

С тим у вези, вероватно највећи изазов управљања трошковима савремених система логистике и дистрибуције представља помирење захтева за брзим и флексибилним испорукама купцима са произилазећом потребом одржавања одређеног нивоа скупих сигурносних залиха, који омогућава такав степен агилности. Имајући у виду изузетно високе трошкове залиха,¹⁰ на том пољу се оправдано намеће логично питање да ли се уопште исплати улагати у постизање тако високог нивоа респондibilности, односно како је могуће снизити трошкове који га прате.¹¹ Једно истраживање, спроведено у великом броју дистрибутивних центара и складишта широм Велике Британије, показује да је у преко 70% случајева укупно време реаговања ових ланаца (мерено од момента пријема поруџбине до момента испоруке крајњим купцима) 1-2 дана, али да је такав ниво услуга остварен по цену просечног времена задржавања залиха од чак 7,5 недеља. С обзиром на постојање очигледне колизије између циљева редукације трошкова и брзе испоруке потрошачима, ово подручје у последње време привлачи велику пажњу научне и стручне јавности, нудећи небројене могућности поправљања свеукупних перформанси индустријских ланаца. У истом истраживању се наводе и уобичајени проблеми који се јављају приликом процеса редуковања трошкова кроз ланац дистрибуције, проузроковани бројним активностима унутар складишних простора, као што су сортирање, паковање и тестирање производа или, пак, административне активности пријема и прослеђивања поруџбина, које не додају никакву вредност производима и услугама, па би их требало у највећој могућој мери редуковати или елиминисати.¹²

На пораст трошкова ланца дистрибуције посебан утицај врши ефекат такозваног „јакког бича“ (такозвани *bullwhip* ефекат), који се јавља услед поседовања искривљених информација о тражњи и чији се погубни утицај мултипликовано шири идући уз ланац снабдевања - од купаца према произвођачима и добављачима. Пратећи погрешне тржишне информације и вршећи нетачна предвиђања будуће тражње, свака наредна карика у ланцу на тај начин увећава своје залихе и капацитете, а самим тим и укупне трошкове пословања. Разлози појаве овог феномена могу бити бројни и крећу се од лоше комуникације са купцима, па све до специјалних ценовних аранжмана између произвођача и дистрибутера, који се, зарад одређеног рабата или дисконта, одлучују на непотребно велике куповине, које нису засноване на реалној тражњи за производима.

Погрешне информације и предвиђања на тај начин приморавају сваки ентитет у ланцу, почев од малопродаваца, преко централних произвођача, па све до најситнијих добављача, да ланчано гомилају залихе у складиштима и врше предимензионирање капацитета, што се веома негативно одражава на трошковну конкурентност читавог ланца снабдевања. Подразумева се да је једини начин за ублажавање или елиминисање ове негативне појаве побољшање комуникације између учесника у ланцу дистрибуције, које је на првом месту могуће остварити јачањем сарадње и интензивирањем улагања у системе електронске размене информација, са изходним тачком на малопродајним пунктовима, односно „тамо где цела прича почиње и завршава се“.¹³

10)

Одређена истраживања показују да су трошкови одржавања залиха толико високи, да на годишњем нивоу достижу и до 25% набавне цене ускладиштених производа, док укупно време њиховог држања од стране свих карика у ланцу дистрибуције, дакле од произвођача до потрошача, неретко премашује и 100 дана. Видети Lee, H., „The Bullwhip Effect in Supply Chains“, *Sloan Management Review*, Spring 1997, p. 93-95.

11)

Треба рећи да унапређење нивоа услуга не мора по сваку цену да буде праћено и порастом трошкова. На пример, отварање новог дистрибутивног центра, са циљем побољшања тржишне респондibilности у одређеном региону, може донети не само повећање прихода од продаје, већ и уштеде у трошковима транспорта, комуникације или сервисирања, које превазилазе додатне трошкове улагања и активности складиштења. Видети Tiede, T., Lee, K., „What is an optimal distribution network strategy?“, *Supply Chain Management Review*, November 2005, p. 34.

12)

Видети чланак Baker, стр., „Aligning Distribution center operations to Supply Chain Strategy“, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 15, No. 1, 2004, p. 115-117. Аутор истиче и велике могућности које *cross docking* концепт нуди на плану избегавања и елиминације ових активности, као и самих залиха, обзиром да се заснива на редистрибуцији производа у транзиту - дакле без њиховог складиштења. Међутим, иако овај концепт представља обећавајуће средство за симултано повећање брзине реаговања и снижавање трошкова, истраживање показује да га у пракси користи веома мали проценат анкетираних дистрибутивних центара.

13)

Електронска размена информација у такозваном реалном времену представља кључ за ефикасно функционисање процеса дистрибуције и ублажавања ефекта „јакког бича“, јер се залихе смањују коришћењем концепта континуиране и аутоматске попуне поруџбина, заснованог на идеји да предузећа имају пуни увид у стање залиха купаца и њихове потребе за новим количинама производа.

Такође, глобални услови пословања намећу бројне изазове у домену ефективног управљања трошковима, услед великих дистанци између произвођача и потрошача, као и произилазеће растуће сложености самих канала дистрибуције. Велике временске и просторне баријере условљавају потребу за коришћењем разноврсних и сложених система транспорта и складиштења, који се неретко протежу и кроз већи број земаља, док замршене мреже произвођача, дистрибутера и дилера повећавају ионако високе трошкове и отежавају благовремене испоруке на крајње тржишно одредиште. С тим у вези, један од начина да се дође до уштеда у трошковима транспорта, који имају изузетно високо учешће у укупним трошковима процеса дистрибуције, представља склапање специјалних пословних аранжмана са купцима и превозницима, који треба да обезбеде флексибилну и благовремену испоруку производа, али без пораста укупних трошкова. На пример, пошто је данас веома тешко ускладити захтев за брзим, фреквентним и тачним испорукама са потребом да превозна средства, у циљу повећања ефикасности, буду напуњена „до врха”. Многа предузећа, као што је на пример *Proctor&Gamble*, подстичу своје купце да свакодневно поручују неопходне количине већег броја производа, како би се истовремено остварили и рационалнији транспорт и диверзификација понуде.

Очигледно је, на основу досадашњих излагања, да се иницијативе у домену редукције трошкова кроз ланац дистрибуције не могу спроводити изоловано од његових осталих сегмената, па се на овом плану захтевају пуна интеграција и синхронизовање пословних процеса и активности свих укључених организација. С обзиром на чињеницу да је без тесне сарадње са осталим учесницима у ланцу снабдевања данас тешко замислити неке озбиљније резултате у домену поправљања трошковних и осталих перформанси, то се укључивање представника најзначајнијих дистрибутера, малопродаваца или организација за пружање логистичке подршке у састав мултифункционалних тимова предузећа намеће као један од најочигледнијих начина реализације таквих интегративних иницијатива. При том треба посебно нагласити да активно учешће директних купаца (али и осталих *down-stream* организација), у раду тимова задужених за развој нових производа или спровођење континуираних побољшања, пружа велике могућности јачања конкурентности, превасходно из разлога што на тај начин долази до бољег разумевања и праћења тржишних захтева.

Како редукција укупних трошкова заједничких производа и услуга ланца, које крајњи купац плаћа у виду њихове тржишне цене (али и касније, током коришћења производа), подразумева висок степен интеграције пословних активности, никакве инвестиције у технологију и ниједна од иницијатива на плану снижавања трошкова, као што су ЈТ, ТСМ или АВС/М, неће до краја уродити плодом уколико се оне на конзистентан начин не „умреже” кроз читав ланац и не нађу своју примену барем код његових најзначајнијих карика. Да би се нешто тако постигло, неопходно је на првом месту успоставити висок степен поверења и отворености за поделу осетљивих пословних информација у такозваном *реалном времену*, како би се оне колаборативно користиле и прослеђивале осталим повезаним организацијама у ланцу. Такве информације се односе на преференције потрошача, степен њихове сатисфакције и захтеве директних или индиректних купаца предузећа (као што су трговци на велико или малопродавци), па као такве треба да служе као полазна основа за даље планирање узлазних пословних процеса и активности у ланцу.

Добар пример развоја супериорне дистрибутивне мреже, прожете тесном координацијом са дилерима и ефективним коришћењем информационих система, пружа нам компанија *Saturn*, огранак чувеног *General Motorsa*, која је у аутомобилској индустрији временом постала лидер у домену управљања залихама и постпродајних услуга потрошачима.

Користећи *pull* систем организације односа унутар свог ланца дистрибуције, ово предузеће полази од тренутних захтева корисника аутомобила за поправкама и сервисирањем, на основу чега прослеђује неопходне делове својим директним купцима (у овом случају малопродавцима), који су уједно задужени за реализацију поменутих услуга. Иако је *Saturnova* малопродајна мрежа разграната широм САД, он успева да, коришћењем сателитског комуникационог система, у који су укључени сви његови дилери, поседује тренутне информације о захтевима потрошача са малопродајних пунктова и да, у веома кратком року, прослеђује неопходне делове својим дистрибутерима, без икакве потребе за одржавањем скувих залиха унутар мреже. Ослањајући се на приступ континуиране попуне поручбина и колаборативног управљања залихама, ова компанија је успела да у тој мери смањи њихов ниво код директних купаца, да је њихов годишњи коефицијент

обрта порастао са 0,5 на чак 7.¹⁴ Осим огромних уштеда у трошковима свих организација у овој дистрибутивној мрежи, изложени концепт је резултирао и значајним порастом прихода од продаје, који је био проузрокован повећаном лојалношћу и задовољством потрошача, услед супериорних постпродајних услуга. Дакле, упркос све присутнијим тенденцијама редуковања броја посредника у ланцу и успостављања директних контаката између произвођача и потрошача, у овом случају се Сатурново стратешко партнерство са дистрибутерима показало као прави начин за креирање додатне вредности за власнике аутомобила током њиховог комплетног животног циклуса, као и за поправљање перформанси свих учесника у његовом ланцу дистрибуције.¹⁵

У намери да ублаже своју зависност од све моћнијих малопродајних ланаца, који традиционално врше дистрибуцију њихових производа на тржиште, многи произвођачи се у последње време опредељују за изградњу сопствених мегамаркета (као *Nike* и *Sony* у највећим светским метрополама) или, пак, за директну продају преко интернета (као што многи авиопревозници продају своје карте). Међутим, овакве иницијативе представљају више последицу неповерења и лоших односа између произвођача и дистрибутера, него израз реалне потребе за елиминисањем посредника у ланцу дистрибуције. То очигледно потврђује и пракса, са обиљем примера који доказују да партнерство на том пољу чини моћни механизам за испоруку супериорне вредности купцима, по најнижим могућим трошковима. С тим у вези, стратешка сарадња и координација активности између произвођача и ланаца супермаркета, посебно у домену прекрајања понуде у складу са захтевима различитих типова потрошача, у огромном броју

случајева су се показали као прави начин за обострано повећање прихода од продаје и редукацију трошкова.¹⁶

Аутор на истом месту наводи и чувени пример успешне кооперације између два гиганта, компаније *Proctor & Gamble* и малопродајног ланца *Wal-Mart*, као два истинска лидера у својим сферама пословања. Одрекавши се дотадашњег монополистичког начина понашања и схвативши да развој поверења и тесне сарадње нуди знатно веће могућности за поправљање перформанси (*Wal-Mart*-у је био потребан *P&G*-ов бренд, а *P&G*-у *Wal-Mart*-ов приступ купцима), ове две компаније су се потпуно отвориле за размену осетљивих пословних података, успоставивши тако софистицирани информациони систем, који је омогућио да *P&G* у потпуности преузме одговорност за управљање *Wal-Mart*-овим залихама.¹⁷ Користећи континуирани прилив информација о продаји, ценама, залихама и количинама потребним за све категорије својих производа, *P&G* је био у стању да веома брзо и тачно реагује на захтеве свог великог купца (које овај није морао чак ни да испоставља), што је допринело не само побољшању доступности производа и услуга потрошачима (обзиром да су снижене цене и потпуно елиминисане несташнице *P&G*-ових производа), већ и снижењу трошкова везаних за залихе, поруџбине, комуникацију, дупле активности итд. Овај пример у ствари показује да се компанија *P&G* није фокусираола на повећање продаје свом партнеру, већ на повећање продаје својих производа потрошачима кроз његов малопродајни ланац, што је сасвим другачија пословна филозофија, која је на крају допринела драстичном снижењу трошкова и унапређењу профитног потенцијала обају предузећа.

14)

Овај приступ, који данас користе најуспешније светске компаније, се у литератури другачије зове и *VMI* (*Vendor Managed Inventory* - Управљање залихама од стране продавца).

15)

Сатурнов информациони систем је резултирао тако добром координацијом са купцима, да су они временом своје залихе снизили на занемарљив ниво, па у њихов састав улазе само ретко тражени делови са високим трошковима испоруке. Овакав систем је омогућио тачан увид у стање залиха делова и њихову доступност у свим складиштима компаније Сатурн и њених добављача широм САД, па је на тај начин било могуће имплементирати систем континуиране попуне поруџбина, редуковати трошкове и драстично повећати квалитет постпродајних услуга потрошачима. Подразумева се да је претходно било неопходно убедити дистрибутере да прихвате овакав начин функционисања ланца и постану потпуно отворени за блиску сарадњу са Сатурновим специјализованим особљем за међуорганизациону координацију активности. Успех овакве дистрибутивне стратегије још више добија на значају ако се у виду имају традиционално високи трошкови транспорта и залиха, које су у аутомобилској индустрији дислоциране на огроман број складишта, обухватајући хиљаде најразличитијих делова и компоненти. Пример је преузет из чланка *Cohen, M., Cull, C., Lee, H., Willen, D., „Saturn's Supply-Chain Innovation: High Value in After-Sales Service”, Sloan Management Review, Summer 2000, p. 93-101.*

16)

Сматра се да су, само у односима између произвођача и великих супермаркета у САД, овакви високо интегрисани и софистицирани системи, прожети ЈТ испоруком, електронском разменом информација и континуираном попуном поруџбина, довели до уштеда од читавих 30 милијарди долара. *Kumar, N., „The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships”, Harvard Business Review, November-December 1996, p.95.*

17)

Занимљиво је да приступ континуиране попуне поруџбина компанија *P&G* користи и на другом крају ланца, у односима са најзначајнијим добављачима, што другим речима значи да они у потпуности управљају *P&G*-овим залихама.

Сличан пример представља и пракса компаније *Caterpillar*, која је, упркос озбиљним претњама глобалних конкурената током '90-их година прошлог века (првенствено јапанске компаније *Komatsu*), успела да задржи лидерску позицију у индустрији тешке грађевинске опреме и машина, пре свега развијањем супериорне дистрибутивно-сервисне мреже. С обзиром на то да се квалитет, иновативност, висока инжењерска компетентност и ефикасност производње у овој индустрији сами по себи подразумевају, менаџмент *Caterpillara* је исправно уочио да је продубљивање партнерских односа са преко 180 његових главних дистрибутера широм света пресудни фактор, који треба да диференцира компанију у односу на главне тржишне ривале. Осмишљавању такве стратегије допринела је и специфичност самих машина, које се користе за рад у веома тешким условима и, самим тим, захтевају честе замене делова и сервисирање. Услед тога је *Caterpillar* одлучио да се у потпуности ослони на своје дилере након што производи напусте фабричке погоне, с обзиром да они најбоље познају специфичне захтеве купаца на својим локалним тржиштима и да су оспособљени (кроз тренинг и логистичку подршку компаније) да преузму одговорност за читав процес предпродајних и постпродајних услуга са сервисирањем. На тај начин су дистрибутери *Caterpillara* много више од простих посредника између компаније и крајњих купаца, с обзиром на то да једнима представљају извор тржишних информација, а другима пружају широк дијапазон услуга током комплетног животног циклуса производа, везаних за помоћ при куповини, кредитирање, осигурање, тренинг, одржавање, поправке и савете када извршити замену производа. Квалитет успостављених односа са дистрибутерима се највише огледао у њиховој високој посвећености остварењу заједничких циљева, великом обостраном поверењу и размени тренутних информација о тражњи за деловима широм света, што је допринело импресивној чињеници да је *Caterpillar* вршио испоруку својих делова сервисним станицама дистрибутера најкасније за 48 часова, ма где у свету се оне налазиле. Третирајући дистрибуцију као интегрални део свог пословног система, заједно са процесима дизајна и производње,

ово предузеће је преко својих тржишних посредника постигло тако супериоран ниво пружања услуга потрошачима, какав ниједан конкурент није могао ни приближно да оствари. На то се надовезује и мишљење његовог менаџмента да одржавање мреже независних дилера није било тако скупо као што на први поглед изгледа, јер тесна сарадња са купцима и квалитетне тржишне информације, које се на тај начин прибављају, чине да се сваки долар улагања на том пољу вишеструко исплати.¹⁸

Са друге стране, компанија *Dell* негује приступ директног сервисирања својих купаца (који су уједно и крајњи корисници комјутера), чиме не само што умањује трошкове и број карика у ланцу дистрибуције, већ и стиче суштинска тржишна знања и информације. Пошто преко 70% своје продаје врши великим институцијама, *Dell* је веома посвећен продубљивању знања о њиховим тренутним и будућим преференцијама, при чему се на плану њиховог бољег праћења ангажују посебно обучена радна снага и менаџмент. Интерактивна размена информација, која се ефикасно одвија преко чувених веб-страница *Della*, омогућава овој компанији да врши флексибилно реконфигурирање својих система набавке и дистрибуције, који се континуирано прилагођавају конкретним тржишним потребама. На тај начин *Dell* је израстао у правог лидера у домену иновација и знања, истовремено успевајући да значајно поједностави своје канале дистрибуције, скрати време реализације поруџбина и редукује трошкове. Треба такође рећи да се добар део уштеда у трошковима и времену остварује оригиналним приступом компаније *Dell* у смислу директног повезивања ланаца набавке и дистрибуције, чиме се додатно „премошћавају” бројне интерне активности, које не додају никакву вредност рачунарима. Наиме, развијањем изванредне комуникације са осталим учесницима у ланцу снабдевања, ова компанија успева да изврши непосредно повезивање својих добављача и купаца, па у највећем броју случајева добављачи представљају својеврсну карик у ланцу дистрибуције, обзиром да врше директну испоруку компјутерских компоненти и подсистема купцима производа које производи *Dell*.¹⁹

18)

19) Пример преузет из чланка Fites, D., „Make Your Dilers Your Partners”, *Harvard Business Review*, March-April 1996, стр. 84-95.

Овако висок ниво интеграције је остварен сталном дифузијом иновација и знања кроз ланац снабдевања, што, уз електронску размену података, ствара амбијент у коме се проблеми веома брзо и ефикасно решавају. Поред компаније *Dell*, приступ директног повезивања купаца и добављача негује и предузеће *Cisco*, као и многе друге такозване *Dotcom* компаније. Видети чланак Quinn, J. B., „Strategic outsourcing: Leveraging Knowledge Capabilities”, *Sloan Management Review*, Summer 1999, стр. 10.

Досадашња излагања указују на то да се суштина свих напора на плану интегрисаног управљања трошковима кроз ланац дистрибуције састоји у изналажењу начина да се купцима испоручи супериорна вредност, што се постиже максималним унапређењем нивоа услуга, уз најниже могуће трошкове њихове реализације. Крајњи циљ се, у сваком случају, не састоји у дизајнирању најјефтиније дистрибутивне мреже и минимизовању трошкова по сваку цену, већ у њиховом разумном редуковању, које истовремено омогућава јачање свих осталих аспеката конкурентности ланца као целине. При том треба стално имати на уму чињеницу да се захтеви савремених потрошача рапидно и фреквентно мењају, па предузећима ништа не пружа гаранцију да ће ланац дистрибуције који је данас оптималан, остати такав и у догледно време. Стога је на овом пољу неопходно вршити периодичну евалуацију постојећих стратегија процеса дистрибуције, како би се ухватио корак са променама и очувала конкурентност у турбулентном пословном окружењу. Несумњиво је да су проблеми управљања трошковима кроз ланац дистрибуције изузетно сложени и да захтевају велику пажњу од предузећа, како би се компоновала таква структура ових канала, која ће омогућити не само диференцијацију кроз брзину и услуге, већ и висок ниво трошковне конкурентности.

3. Рачуноводствена информациона подршка управљања трошковима кроз ланац дистрибуције

Један од највећих изазова савременог управљачког рачуноводства свакако представља потреба за изоловањем и побољшањем видљивости трошкова сарадње са осталим организацијама у ланцу дистрибуције, који се, заједно са интерним трошковима и профитним маржама, сукцесивно кумулирају, формирајући цену коју потрошачи на крају плаћају за производ.²⁰ Стога је синхронизована контрола над трошковима дуж читавог ланца снабдевања један од кључних предуслова за успешно конкурентно позиционирање заједничких производа и услуга на тржишту. Међутим, пружање квалитетне информационе подршке процесу компоновања оптималног односа између канала дистрибуције и микса производа који ће, уз адекватну логистичку подршку, одбацивати највећу вредност за потрошаче, пре свега под-

разумева елиминисање бројних проблема, везаних за примену конвенционалних, али и већине новонасталих система обрачуна трошкова. То другим речима значи да данас ниједан познати систем обрачуна трошкова није у стању да пружи оптималне информације за потребе интегрисаног управљања трошковима кроз ланац снабдевања, при чему је важно нагласити да готово исти изазови и проблеми, који се јављају приликом покушаја изградње адекватног система за мерење трошкова ланца набавке, прате и настојања у домену квантификавања трошkových перформанси процеса дистрибуције.

Први и највећи недостатак конвенционалних система обрачуна трошкова састоји се у томе што они груписањем трошкова унутар прешироко дефинисаних категорија, као што су функције или одељења, не могу да пруже поуздану информациону основу за разоткривање правих трошкова сервисирања индивидуалних производа, купаца и тржишних сегмената. Такође, претерано агрегирање трошкова онемогућава и сагледавање свеукупних трошковых ефеката разноврсних одлука, које се у ланцу доносе са циљем поправљања његових конкурентних перформанси, посебно када треба анализирати њихов утицај на положај осталих организација учесника. На пример, одлука да се унапреди ниво услуга потрошачима може да допринесе симултаном порасту трошкова и прихода од продаје, при чему конвенционални системи обрачуна трошкова не могу да покажу да ли остварена разлика одбацује већи или мањи профит него раније. То може да узрокује да евентуалне позитивне ефекте планиране одлуке менаџмента предузећа не опази, односно да такву повољнију алтернативу а priori одбаци. С тим у вези, очигледно је да анализа трошкова ланца дистрибуције често мора да буде заснована на инкременталним величинама, које омогућавају сагледавање разлика у трошковима између различитих предузетих пословних алтернатива. На пример, одлука о отварању новог складишта унутар дистрибутивне мреже проузрокује додатне трошкове транспорта, комуникације и залиха, који су итекако релевантни са становишта пословног одлучивања, па би рачуноводствени систем морао да буде способан да обезбеди информације о висини ових инкременталних трошкова логистичких

20)

Укупни трошкови из перспективе потрошача представљају суму трошкова и профитних маржи свих организација учесника у ланцу снабдевања (што је, у ствари, набавна цена производа), увећаних за трошкове који настају током коришћења и експлоатације производа.

активности и пружања услуга потрошачима. Међутим, евидентно је да погрешан и интровертни приступ застарелих система обрачуна трошкова не дозвољава пружање таквих информација, нити омогућава вршење било каквих озбиљнијих анализа трошкова и користи по различитим типовима купаца, производима и каналима дистрибуције.²¹

Дакле, специфични захтеви мултиорганizacionо оријентисаних приступа за управљање трошковима доприносе томе да постојећи системи за њихово мерење и контролу, превасходно осмишљени за интерну употребу унутар граница предузећа, на том пољу испољавају бројне недостатке и узрокују проблеме. При том, њихова неспособност да прошире фокус на трошкове свих конститутивних елемената система дистрибуције, односно активности које се спроводе од момента пријема поруџбине од стране произвођача, па све до чина испоруке и пружања постпродајних услуга потрошачима, данас несумњиво представља њихов најозбиљнији недостатак. Да ситуација буде гора, на рачуноводственом хоризонту се тренутно још увек не назире појава неког јединственог система обрачуна трошкова, који би на свеобухватан начин задовољио све информационе захтеве праћења трошкова кроз ланац дистрибуције. Стога се у литератури неретко указује на то да је најбоље да предузећа, не губећи време, наставе да користе постојеће интерне обрачунске системе, уз стално комбиновање и интегрисање њихових добрих страна унутар широког миљеа ланца дистрибуције, како би се, упоредо са унапређењем поверења и комуникације међу партнерима, временом изградио и задовољавајући систем за мерење њихових заједничких трошkových перформанси. Прецизније речено, вероватно једини могући начин за успостављање колико-толико ефективног система контроле трошкова у овим силазним карилама ланца снабдевања за сада представља изналажење модуса за побољшање информационог димензиона постојећих (новијих) система обрачуна трошкова, као што су, на пример, ABC или TCO, што треба да буде праћено повећањем отворености и разменом осетљивих финансијских информација између повезаних организација у ланцу.

Можда највећи проблем у области праћења трошкова кроз ланац дистрибуције представља чињеница да је ова област била дуго у подређеном положају у односу на проблематику обрачуна трошкова ланца набавке, где у пракси већ постоје одређена концептуално заокружена решења, у виду неких новијих система обрачуна трошкова. Услед тога, менаџери дистрибуције су до сада, углавном, имали увид само у своје интерне трошкове фрагментоване по функцијама, као што су маркетинг, складиштење или транспорт, док су остали трошкови углавном остајали невидљиви и ван домашаја иницијатива за њихово редуковање. Немогућност идентификације ових трошкова и утврђивања одговорности за њихово настајање последично је спречавала сваку даљу могућност предузимања смисленијих напора у домену поправљања трошkových перформанси дистрибутивних мрежа. Додавши овоме још и тенденцију пораста самих трошкова дистрибуције и повећања тржишне моћи малопродајних ланца у односу на произвођаче, постало је потпуно јасно да је изложена ситуација од предузећа налагала промптни излазак из својеврсног „трошковног слевила“ у којем су се дуги низ година налазила.

Дакле, растући значај и учешће трошкова система дистрибуције чине да они данас представљају један од кључних фактора конкурентног надметања, посебно у глобалним оквирима, где велике временске и просторне дистанце до крајњих граница усложњавају ионако озбиљне проблеме логистике. Услед тога су поједини произвођачи у последње време коначно почели да схватају да једини начин за ефективну контролу над трошковима дистрибуције представља њихово зближавање са директним купцима (независно од тога да ли су у питању посредничке организације или потрошачи), праћено отварањем граница за колаборативно деловање и планирање даљих активности на плану редукације трошкова. Подразумева се да се коначни циљ оваквог приступа састоји у томе да заједничке иницијативе на плану снижавања трошкова, кроз ефекат синергије, доприносе већим укупним уштедама од збира индивидуалних уштеда, које би својим интерним активностима остварили учесници у ланцу. Наравно, да би се мерио

21)

При том се проблеми посебно увећавају у ситуацијама када трошкови неке активности представљају колекцију трошкова већег броја функционалних подручја предузећа (али и осталих организација), као што је то случај са активношћу реализације поруџбине. Детаљније о недостацима конвенционалних система обрачуна трошкова на плану подршке управљању трошковима кроз ланац дистрибуције видети у књизи Christopher, M., *Logistics and Supply Chain Management - Creating Value-Adding Networks*, Pearson Education - Prentice Hall, Edinburg 2005, p. 96-99.

успех на том пољу, процењивале алтернативне структуре ланца, вршила селекција њихових учесника и идентификовале могућности унапређења резултата, нужно је претходно изградити систем квантификације трошкова који ће омогућити заједнички мониторинг трошkových перформанси свих кључних активности и процеса у ланцу.²²

Важно је нагласити да потреба за прецизним мерењем трошкова ланца дистрибуције варира зависно од конкретних услова и околности које владају у индустријским ланцима снабдевања. На том плану посебан значај има учешће ових трошкова у продајној цени производа, па уколико се оно повећава, истовремено расте и потреба за квалитетним информацијама о трошковима ланца дистрибуције. На пример, у индустријама са малим учешћем трошкова маркетинга, дистрибуције, продаје и постпродајних услуга потрошачима (као што је случај са папирном индустријом, где они износе свега 5%) није толико изражена потреба за изградњом система њиховог прецизног мерења док, са друге стране, код компанија које послују у висококонкурентном окружењу, производећи технолошки усавршене и иновативне производе, као што је *Hewlett-Packard*, учешће ових трошкова износи и до 40%, па су за њих квалитетне трошковне информације итекако релевантне и значајне.²³

Дакле, чињеница да на процес креирања вредности, својим синхронизованим активностима, утиче велики број ентитета намеће и веома озбиљне изазове у домену праћења и контроле трошкова кроз ланац. То од управљачког рачуноводства изискује један потпуно нови тип информација, које треба да доведу до прецизног разграничења трошкова и доприноса свих укључених организација приликом предузимања заједничких иницијатива. Његов задатак се, с тим у вези, састоји у омогућавању потпуне визуелизације трошкова кроз ланац дистрибуције и њиховог реалнијег везивања за објекте чија се профитабилност мери, било да су у питању производи, активности, купци, канали дистрибуције или неки ужи организациони сегменти предузећа. У супротном, како каже Купер „...колико год пословна стратегија била бриљантно конципирана, ако је њено спро-

вођење засновано на погрешним трошковним информацијама, она ће неминовно доживети крах на тржишту”.

Закључак

Претходна излагања недвосмислено указују на то да конфигурисање оптималне структуре ланца дистрибуције подразумева веома деликатно комбиновање низа фактора и варијабли, које треба узети у обзир приликом доношења коначне одлуке. Дизајн ланца дистрибуције умногоме зависи управо од изналажења оптималног баланса између трошкова и услуга, с обзиром на то да се готово сва предузећа данас суочавају са наизглед нерешивим конкурентним изазовом истовременог редуковања трошкова и унапређења квалитета услуга. С обзиром на очигледну колизију између ових двају кључних захтева, структура ланца дистрибуције у пракси тешко да може да буде идеална, али она у сваком случају мора обезбедити трошковну ефективност, ублажити ризике и, наравно, омогућити висок ниво тржишне флексибилности и респондibilности. У том смислу, праћење односа између трошкова и услуга несумњиво представља кључ евалуације алтернативних сценарија мрежа дистрибуције. Како побољшање квалитета услуга (иманентно функционисању агилних ланаца снабдевања) од предузећа обично захтева додатна улагања у инфраструктуру канала дистрибуције, проузрокујући трошкове везане за истраживање тржишта, маркетинг, транспорт, радну снагу, залихе или информационе технологије, мерење и интелигентно управљање постојећим и маргиналним трошковима представља први корак у компоновању задовољавајуће структуре ланца дистрибуције.

При том се мора водити рачуна о утицају интеракције организација учесника, која може да обезбеди толико неопходну синергију, то јест да укупне користи од предузетих заједничких напора буду веће од суме позитивних ефеката које би одбациле њихове индивидуалне активности. На пример, одлука компаније Р&Г да инвестира у информациони систем за управљање Волмартовим залихама временом је довела до значајних уштеда у

22)

Треба рећи да специфичност самог оквира ланца снабдевања налаже неопходност да такав обрачунски систем у свом фокусу има не само трошкове физичког или материјалног тока производа кроз ланац, већ и пратеће трансакционе, информационе и финансијске трошкове. Видети Лалонде, В., Terrance, L., „Issues in Supply Chain Costing,” *International Journal of Logistics Management*, Vol 7, No 1, 1996, p. 6.

23)

Shank, J. K., Govindarajan, V., *Strategic Cost Management: The New Tool of Competitive Advantage*, The Free Press, USA, 1993, p. 195.

трошковима и времену процесуирања поручбина за обе организације. Овај пример указује на стално присутну потребу за сагледавањем и евалуацијом свеукупних ефеката које заједничке акције на плану редукације трошкова производе на перформансе читавог ланца дистрибуције и његових индивидуалних сегмената. Стога се произвођачи у пракси све чешће одлучују за изградњу погона и складишта готових производа близу својих стратешки важних купаца, како би не само снижили транспортне трошкове и поправили сопствену респондIBILност, већ и повећали брзину реаговања ланца у целини. Осим тога, чињеница да овакав приступ управљања трошковима омогућава увид у проценат трошкова произвођача који егзистира у укупним трошковним структурама њихових купаца додатно мотивише све учеснике на успостављање блискије сарадње и координације пословних активности.²⁴

Међутим, у последњих пар деценија, бројни новонастали системи обрачуна трошкова стварају представу о веома динамичном развоју управљачког рачуноводства, доведши до евидентног подизања квалитета информисања менаџмента, стиче се утисак да они још увек нису у стању да пруже пуну подршку процесу интегрисаног управљања трошковима у широком миљеу индустријских ланаца снабдевања. Стога се чини да се, упркос све већем броју истраживања и предлога, на овом пољу још увек не назире појава једног општеприхватљивог концептуалног оквира обрачуна трошкова, који би задовољио све хетерогене информационе потребе управљања динамичним и комплексним токовима ланца дистрибуције, па решење вероватно још увек треба тражити у комбинованој примени постојећих, углавном новијих, техника информационе подршке управљања трошковима, као што су ABC, обрачун трошкова животног циклуса производа, обрачун трошкова квалитета или обрачун циљних трошкова. Све оне покривају различите значајне аспекте ланца дистрибуције, па их, сходно конкретним приликама и одабраним стратешким правцима деловања, треба употребљавати и комбиновати, са циљем што успешнијег извештавања о трошковним перформансама ланца као целине и свих укључених организација.

Могло би се на крају рећи да обрачун трошкова кроз ланац дистрибуције мора да обезбеди механизам за детерминисање свеукупне ефективности ланца, евалуацију његових алтернативних организационо-трошковних структура, адекватну селекцију купаца и осталих партнера у ланцу, као и уочавање могућности за даље редуковање трошкова. Таква оријентација подразумева да рачуноводствени систем у себи мора да инкорпорише и подсистем нефинансијских мера перформанси, које, у садејству са трошковним показатељима, омогућавају знатно успешније праћење прогреса приликом реализације конкурентних стратегија на тржишту. Коначно, пуна подршка овом процесу подразумева и један знатно проактивнији приступ креирању информација о трошковима, који треба да буде праћен отвореном разменом података са осталим организацијама у ланцу и значајним убрзавањем рачуноводствених процедура, како се извештаји не би базирали на застарелим и ирелевантним чињеницама, већ на подацима прикупљеним у такозваном реалном времену.

Литература

1. Baker, P., „Aligning Distribution Center Operations to Supply Chain Strategy”, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 12, No. 1, 2004.
2. Christopher, M., *Logistics and Supply Chain Management - Creating Value-Adding Networks*, Pearson Education - Prentice Hall, Edinburg 2005.
3. Cohen, M., Cull, C., Lee, H., Willen, D., „Saturn’s Supply-Chain Innovation: High Value in After-Sales Service”, *Sloan Management Review*, Summer 2000.
4. Fisher, M. L., „What Is the Right Supply Chain for Your Product?”, *Harvard Business Review*, March-April 1997.
5. Fites, D., „Make Your Dilers Your Partners”, *Harvard Business Review*, March-April 1996.
6. Kumar, N., „The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships”, *Harvard Business Review*, November-December 1996.

24)

На пример, податак да преко 40% трошкова књига, часописа и магазина, као финалних производа у издавачкој индустрији, чине трошкови папира неминовно упућује произвођаче папира и новинске издаваче једне на друге (иако нису увек и непосредни суседи у ланцу снабдевања), како би колаборативно снижавали трошкове и поправљали остале перформансе. Shank, J., Govindarajan, V., "Strategic Cost Management: The Value-Chain Perspective", *Journal of Management Accounting Research*, Fall 1992, p. 183.

7. LaLonde, B., Terrance, L., „Issues in Supply Chain Costing”, *International Journal of Logistics Management*, Vol 7, No 1, 1996.
8. Lee, H. L., „Supply Chains”, *Harvard Business Review*, May-June 1997.
9. Lee, H. L., Padmanabhan, V., Whang, S., „The Bullwhip Effect in Supply Chains”, *Sloan Management Review*, Spring 1997.
10. Миленовић, др Божидар, *Канали маркетинга*, Факултет за трговину и банкарство Универзитета БК, Београд 2001.
11. Paladino, M., Bates, H., Giovanni, da Silvera, J.C., „Using a customer-focused approach to improve quality across the value chain: the case of Siderar”, *Total quality management*, Vol. 13, No. 5, 2002.
12. Quinn, J. B., „Outsourcing Innovation: The New Engine of Growth”, *Sloan Management Review*, Summer 2000.
13. Quinn, J. B., „Strategic outsourcing: Leveraging Knowledge Capabilities”, *Sloan Management Review*, Summer 1999.
14. Rosenbloom, B., *Marketing Channels: A Management View*, The Dryden Press, London 1999.
15. Shank, J. K., Govindarajan, V., „Strategic Cost Management: the Value Chain Perspective”, *Journal of Management Accounting Research*, Fall 1992.
16. Shank, J. K., Govindarajan, V., *Strategic Cost Management: The New Tool for Competitive Advantage*, The Free Press, USA, 1993.
17. Tiede, T., Lee, K., „What is an optimal distribution network strategy?”, *Supply Chain Management Review*, November 2005.

др Саша
МУМИНОВИЋ⁰
др Владан
ПАВЛОВИЋ¹

Однос финансијских и тржишних показатеља и бета коефицијента за поједине акције које се котирају на београдској берзи

Резиме

На развијеним финансијским тржиштима успановљена је корелација између бета коефицијента и појединих финансијских и тржишних показатеља. Истраживања на примеру предузећа чије се акције котирају на Београдској берзи показују да се ова корелација на српском финансијском тржишту за сада не може успановити. То произилази из саме валидности концепта бета на српском финансијском тржишту, али и из специфичности растућег тржишта на које се законитости (парадигме) развијених тржишта калкулација не могу једноставно пресликати. Са друге стране, уз уважавање недоследности и ограничења, бета коефицијент се не сме посматрати изоловано, већ у комбинацији са другим релевантним показатељима са циљем што боље анализирања квалитета хартије од вредности.

Увод

Модел цене капиталне активе (*Capital Asset Pricing Model*) нобеловца Williama Sharpa развијен је пре више од 40 година, а још увек представља предмет емпиријских потврђивања/оспоривања и теоријских расправа. Овај релативно једноставан модел описује однос између ризика и очекиваног приноса. Кључни елемент CAPM модела је бета коефицијент (β), који представља индикатор приноса и меру ризика. Наиме, фактор бета (β) изражава ризичност финансијског инструмента у односу на тржишни ризик.

Математички, бета финансијског инструмента је његова коваријанса у односу на тржишни портфолио, подељена варијансом тржишног портфолија. Бета репрезентује однос промене додатног приноса на акцију и промене додатног приноса тржишта. Ако је бета 1,0 значи да се додатни принос на акцију мења пропорционално са додатним приносом за тржишни портфел, односно акција има једнак системски ризик као и цело тржиште. Инвеститори у ризичне вредносне папире очекују приносе који су у односу на стопу приноса од неризичног улагања додатно увећани за накнаду за преузети ризик. Ова накнада дата је

⁰⁾

¹⁾ Јулон д.д. Љубљана, ЦФО – зависних предузећа

Доцент на Мегатренд универзитету у Београду

производом бета-коэффициента и премије ризика посматраног тржишта, те је дакле сразмерна преузетом ризику.

Ране емпиријске анализе показале су да бета има прихватљиву моћ предвиђања у односу на принос, а посебно у односу на принос на портфељ обичних акција, али су уочене и бројне аномалије.² У чланку *The Cross - Section of Expected Stock Returns* Eugene Fama и Kenneth French су снажно напали способност CAPM за објашњавање приноса на обичне акције, тврдећи да је бета, као једина варијабла која објашњава принос, "мртва".³ До овог закључка Fama и French су дошли емпиријским истраживањем односа између приноса на обичне акције, тржишне капитализације предузећа (величине), односа тржишне и књиговодствене вредности и бете у САД, на тржиштима акција NYSE, AMEX и NASDAQ, у раздобљу од 1963. до 1990. године. Анализа је открила да су величине и тржишне и књиговодствене вредности као варијабле снажни индикатори просечних приноса на акције. Укључивањем ових варијабли у регресивну анализу, установили су да додата бета има врло малу моћ објашњавања, те сугеришу да су фактори ризика тржишна вредност предузећа (величина) и однос тржишне и књиговодствене вредности, односно да су тржишна вредност предузећа (величина) и однос тржишне и књиговодствене вредности бољи индикатори просечних приноса на акције од бете. Fama и French се у својој анализи нису толико усредсредили на ризик колико на остварене приносе. Већина теоретичара и даље сматра бету адекватном мером ризика. *Док бета не мора бити добар индикатор приноса који ће се остварити инвестирањем у обичне акције, бета остаје адекватна мера ризика. До оне мере до које инвеститори нису склони ризику, бета пружа информацију о основном минималном приносу који могу очекивати. Инвеститори могу и не морају остварити тај принос. Али за употребу словних финансија, бета ипак представља добар водич за алоцирање капитала на инвестиционе пројекте.*⁴

И поред свих теоријских оспоравања CAPM модела и развијања вишефакторских модела модели (пре свега трофакторског Fama-French модела) као алтернатива CAPM, овај модел и

даље најчешће користе практичари у развијеним економијама. Дакле, бета коефицијент се сам по себи, од стране практичара смата добрим показатељем на развијеним тржиштима, али на растућим тржиштима капитала се користи уз велику резерву и ограничења која проистичу из саме природе растућих тржишта, или се пак, уопште не може користити. Са друге стране, узевши у обзир недостатке и ограничења, бета коефицијент се не сме посматрати изоловано, већ у комбинацији са другим релевантним показатељима ради што бољег анализирања квалитета хартије од вредности. А како је напоменуто, на развијеним финансијским тржиштима је запажена корелација између бета коефицијента и појединих финансијских и тржишних показатеља

Након израчунавања бета коефицијента у чланку "Израчунавање бета коефицијента за акције које се котирају на Београдској берзи"⁵, следи наставак везан на ову проблематику.

У раду је обрађено следеће:

- израчунавање бета коефицијента за период 03.10.2005 – 31.01.2008,
- увођење везе показатеља који се заснивају на номиналним или тржишним вредностима с једне стране и бета коефицијента са друге стране.

Обрађени су следећи показатељи који се заснивају на номиналним вредностима:

- принос на акцијски капитал – обичне акције (*Return on Equity*),
- добит по акцији (*Earning per share - EPS; Bénéfice par action - BPA*),
- дивиденда по акцији (*Dividend per Share; Le dividende par action – DPA*),
- рацио исплате дивиденди (*Dividend payout ratio; Le taux de distribution*).

и показатељи који се заснивају на тржишним вредностима:

- рацио P/E – Однос тржишне вредности и приноса по акцији,
- рацио дивиденди по акцији и тржишне вредности акције (*Dividend Yield; Le rendement de l'action*),
- тржишна капитализација,
- рацио тржишне вредности према књиговодственој вредности (PBR – Priceto Book Ratio).

2)

3) Видети опширније у: Павловић В. & Муминовић, С. [11].

4) Fama E. & French K., [6].

5) Van Horne C. James & Wachowicz M. John, [15].

Муминовић, С. & Павловић В. [7].

Графикон бр.1 - Бета коефицијент за период октобар 2005 - јануар 2008.године

Прорачуни за период октобар 2005 - јануар 2008.године											
	AGBN	ENHL	AIKB	VZAS	VLFR	SJPT	TLFN	TIGR	FITO	IMLK	
Бета коефицијент на бази BELEX 15 - X 2005 - I 2008	0,38	0,74	1,67	1,75	0,58	0,67	2,12	0,50	0,28	0,40	
Подељени бета коефицијент X 2005 - I 2008	0,60	0,85	1,47	1,53	0,74	0,80	1,78	0,68	0,53	0,61	
Коефицијент корелације - X 2005 - I 2008	0,1079	0,2736	0,2935	0,3924	0,1853	0,0955	0,4356	0,1840	0,0590	0,0929	
Раст цене акције X 2005 - I 2008	79%	159%	208%	388%	67%	129%	140%	-20%	60%	49%	
Раст индекса X 2005 - I 2008 (са 998 на 2.160)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Улази у састав BELEX15	ДА - 7,75%	ДА - 13,37%	ДА - 20,00%	НЕ	НЕ	ДА - 8,15%	НЕ	ДА - 1,68%	НЕ	ДА - 3,15%	
EPS	-2877,5	33,57	567,22	115,63	89,73	232,55	116,36	28,36	807,32	43,31	
PE	-5,74	51,26	13,49	11,15	72,1	11,69	52,42	52,79	10,26	41,57	
PB	0,81	2,81	2,11	1,02	1,95	2,24	2,32	0,96	1,99	1,69	
ROE	-0,14	0,05	0,16	n/a	0,03	0,19	0,04	0,02	0,19	0,04	
Тржишна капитализација - јануар 2008	16.145.955.072	22.409.433.182	66.988.890.906	3.360.648.000	9.376.228.554	17.463.600.000	4.870.745.000	2.921.382.000	4.334.000.000	21.441.622.500	
Тржишна капитализација - април 2008	11.868.685.724	15.076.870.409	53.804.869.656	2.165.937.636	9.055.709.620	14.655.410.000	2.701.049.500	2.572.534.620	3.643.200.000	17.153.298.000	
Просечна цена	26,326	1,717	5,904	1,187	5,809	2,935	8,241	2,005	7,956	1,762	
Стандардна девијација цене акције	10,851	976	4,015	1,000	2,145	1,314	4,512	296	2,703	623	
Коефицијент варијације цене	41	57	68	84	37	45	55	15	34	35	
Просечни принос акције	368	59	227	89	94	70	241	-11	145	33	
Стандардна девијација приноса акције	2,702	229	1,083	243	644	464	2,225	204	829	190	
Коефицијент варијације приноса	735,14	386,87	477,91	271,72	684,22	666,09	921,32	-1.800,84	571,58	574,65	

ИЗВОР: подаци: EPS, PE, PB ROE и за тржишну капитализацију су преузети са интернет странице Београдске берзе. Показатељи који се заснивају на номиналним вредностима

Ограничења која треба имати у виду при интерпретацији резултата:

- при израчунавању бета коефицијената за период 03.10.2005 – 31.01.2008.године за кретање тржишта је узет индекс BELEX15, јер је последњи датум израчунавања BELEX fm 30.04.2007.године. Неконзистентност историјске базе података се појављује као озбиљан проблем приликом израчунавања;
- посматрано је само десет изабраних акција које не морају нужно да представљају репрезентативни узорак;
- израчунавања бета коефицијента базирају се на месечним просецима цена посматраних акција;
- наведени приноси акција у Табели бр.1 апстрахују приносе од дивиденди (дакле под приносом се има у виду само капитална добит).

Међу акцијама наведеним у табели бр.1, акције Телефонија а.д. Београд, имају бета коефицијент 2,12, што представља највиши бета коефицијент, односно, у поређењу са кретањем BELEX 15 индекса кретање њене цене било је више него двоструко. Индекс је порастао у том периоду за 100%, а цена акције за 140%. Акција TLFN остварила је просечни принос од 241 дин.

Са друге стране, према Табели бр.1 и Графикону бр.1 најнижи бета коефицијент имају акције предузећа Галеника Фитофармација а.д. Земун које су у посматраном периоду имале коефицијент бета 0,28 а цена акције је порасла за 60%. Акција FITO је остварила просечни принос од 145 дин.

Посматрајући Графикон бр.1 и ризичност посматраних акција, изражено коефицијентом бета, у наставку се покушава утврдити постоја-

ње корелације коефицијента бета (као мере ризика) и изабраних финансијских показатеља.

За појединачни финансијски инструмент стандардна девијација је валидна мера ризика. Ако је пак, финансијски инструмент део диверзификованог портфолија стандардна девијација није више погодна мера ризика. Стандардна девијација као мера ризика представља апсолутни показатељ, и она ће по правилу, бити већа за серије са већим нивоима приноса, а мања за серије са мањим нивоом приноса. Пгодна је за поређење ако се пореде серије са истом аритметичком средином (очекиваном приносу), док се код упоређења серија са различитим аритметичким срединама користи релативан показатељ дисперзије, односно коефицијент варијације.

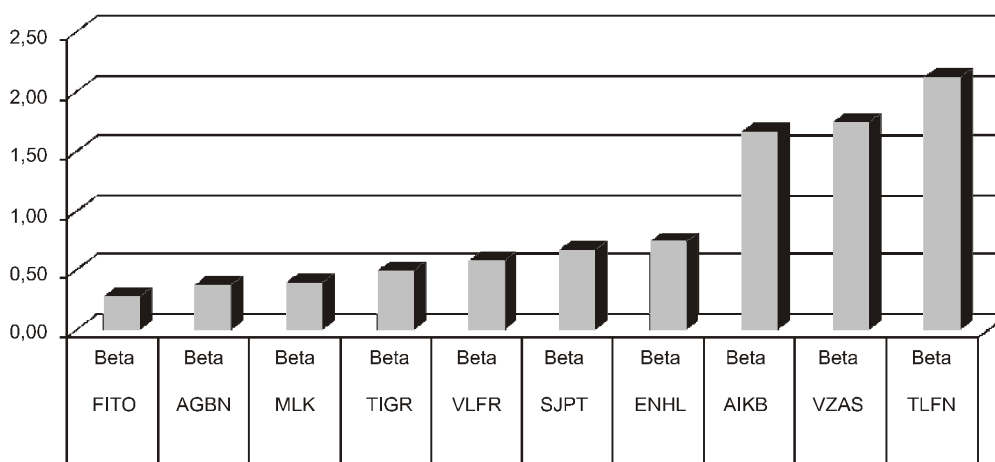
У складу са теоријом и праксом CAPM модела на развијеним тржиштима капитала, могло би се очекивати да:

- акције са највишим коефицијентом бета имају и највећи очекивани принос, као капиталну добит и принос у смислу стопе дивиденде;
- акције са највишим коефицијентом бета имају већи ратио Р/Е (веће поверење у емитента акције, већу очекивану стопу раста);
- акције са највишим коефицијентом бета имају мању тржишну капитализацију.

1.1 Принос на акцијски капитал – обичне акције (Return on Equity)

Ако је привредно друштво конституисано као акционарско друштво, рентабилност акцијског капитала се мери стопом приноса на акцијски капитал. Могуће је додатно у бројоцу изразити део добити намењене за ди-

Графикон бр.1 - Бета коефицијент за период октобар 2005 - јануар 2008.године



виденде по основу акцијског капитала и тиме добити прецизнији израз рентабилности са становишта интереса власника обичних акција.

Важно је напоменути да је у питању показатељ заснован на рачуноводственом концепту, дакле заснива се на токовима рентабилитета, а не на новчаним токовима, што има за последицу немогућност директног поређења са каматном стопом на обвезнице или депозите. Поред тога, у питању је билансна вредност акцијског капитала (број обичних акција x номинална вредност акције), а не тржишна вредност:

$$\text{Принос на обичне акције} = \frac{\text{Нејто добит} - \text{Преференцијалне дивиденде}}{\text{Вредност акцијског капитала (обичне акције)}}$$

Овај показатељ није подударан са стопом приноса на сопствени капитал акционарског друштва. Стопа приноса на обичне акције увек је већа од стопе приноса на сопствени капитал једног акционарског друштва. Јер поред основног капитала, сопствени капитал садржи и капиталне резерве, ревалоризационе резерве и нераспоређени добитак. Власник акције је власник пропорционалног дела сопственог капитала, а не само основног капитала.

У Табели бр.1 за изабране акције које се котирају на Београдској берзи, ROE ратио се креће у распону од -0,14 до 0,19. Позитиван ROE значи да је предузеће остварило нето добитак, односно да је позитивно пословало, док негативна величина ROE означава да је сопствени капитал предузећа умањен по основу

негативног финансијског резултата. У приказаној табели се види да су Фитофармација и Соја протеин пословали са стопом приноса на акцијски капитал у висини 19,00% (акцијски капитал се умањивао по стопи од 19%). На основу презентованих података не може се уочити корелација вредности коефицијента бета и показатеља ROE.

1.2 Добити по акцији (Earning per share - EPS; Bénéfice par action - BPA)

Добит по акцији (EPS) = нето добит (Earnings) / број обичних акција (Shares Issued)

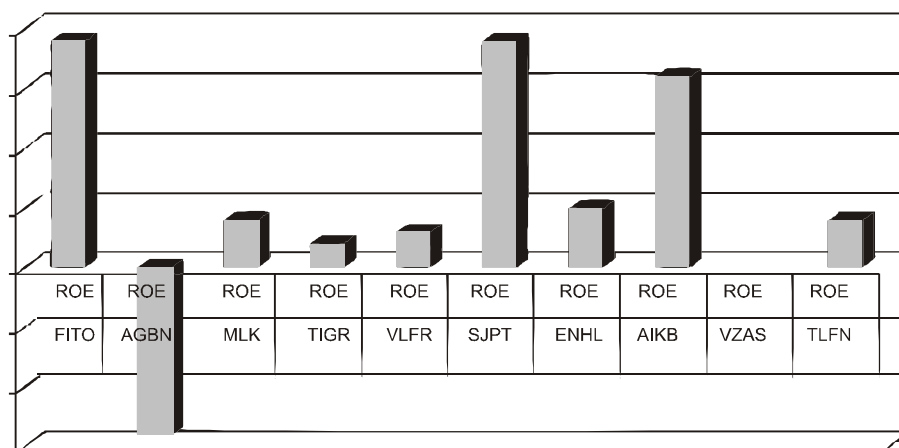
$$\text{Зарада по акцији} = \frac{\text{Нејто добит} - \text{Преференцијалне дивиденде}}{\text{Просечан број обичних акција}}$$

EPS се израчунава тако што се нето добит дели бројем обичних акција. Веома је важан показатељ вредновања акција. Показује колики део профита отпада на сваку акцију, односно показује зарађивачку моћ обичне акције. Посматра се у сукцесивним временским периодима у циљу процењивања успешности пословања предузећа.

Овај показатељ је веома важан јер посматрајући опадање или раст овог показатеља у сукцесивним обрачунским периодима – закључујемо колико добро послује неко предузеће, односно колико добро „стоје” акционари тог предузећа.⁶

Тумачећи раст овог ратија значајно је утврдити да ли је раст последица интерног раста, што ће рећи да је профит увећан из постојећих

Графикон бр.2 - Коефицијент ROE за период октобар 2005 - јануар 2008. године



⁶ Према појединим ауторима, ово је најважнији појединачни показатељ. Према: Brett, M. [2], стр. 52.

активности, или је последица аквизиције или екстерног раста, односно да је дошло до раста профита због куповине других предузећа. Наравно, све ово под претпоставком да скупштина акционара није донела одлуку о преобликовању резерви у основни капитал, што се врши заменом акција или давањем бесплатних акција. Тада ће се добит по акцији смањити, али ће акционари имати акције деномиране на већу вредност, односно већи број акција.

Овај рацио сам за себе нема никакву употребну вредност, јер природно је да предузеће са мањим бројем обичних акција (веће номиналне вредности) има виши рацио од предузећа са већим бројем издатих акција. Број издатих акција нема никаквог значаја у оцењивању да ли је неко предузеће добро или није. Да бисмо проценили да ли је неко предузеће добро или није, треба израчунати показатељ односа цене и зараде по акцији.

У табели бр.1 за изабране акције које се котирају на Београдској берзи ЕПС рацио се креће у распону од -2.877,5 до 807,32. Позитиван EPS означава да је предузеће позитивно пословало, а негативни ЕПС да је предузеће пословало са губитком. На сваку акцију Фитофармације, дакле отпада 807,32 дин. оствареног добитка. ЕПС је неупоредив између различитих предузећа, будући да предузећа емитује акције различите номиналне вредности. Као што је напоменуто, овај показатељ се посматра искључиво у сукцесивним обрачунским периодима у циљу процењивања успешности пословања предузећа.

1.3 Дивиденда по акцији (Dividend per Share; Le dividende par action – DPA)

Овај показатељ је сличан показатељу EPS, сем што узима у разматрање само исплаћени део нето добити кроз дивиденде. Овај показатељ је условљен висином оствареног добитка и политиком расподеле добитка.

$$\text{Дивиденда по акцији} = \frac{\text{Исплаћена дивиденда}}{\text{Просечан број обичних акција}}$$

1.4 Рацио исплате дивиденди (Dividend payout ratio; Le taux de distribution)

Рацио исплате дивиденде показује колики проценат добити се исплаћује акционарима, односно сагледава исплату дивиденди из оствареног нето добитка. Овај показатељ је условљен политиком расподеле добитка.

Може се десити да овај показатељ износи преко 100%. То значи да предузеће исплаћује дивиденде на рачун створених капиталних резерви. Са друге стране, дистрибуција мања од 100% означава да предузеће повећава стопу самофинансирања. Што је већа стопа исплате дивиденди, утолико ће будући резултати предузећа бити лошији.

$$\text{Рацио исплате дивиденди} = \frac{4,48}{10,2} = 43,9\%, \text{ односно}$$

$$\text{Рацио исплате дивиденди} = \frac{\text{Дивиденда по акцији (Dividend per share)}}{\text{Принос по акцији - (EPS)}} \times 100$$

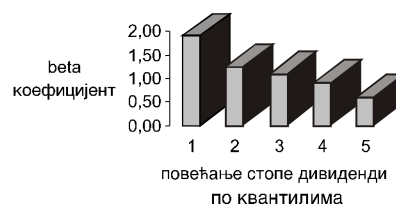
На пример, предузеће је на име дивиденди акционарима (обичне акције) исплатило 4,48 долара по акцији. ЕПС је износио 10,2 долара.

$$\text{Рацио исплате дивиденди} = \frac{\text{Исплаћена дивиденда}}{\text{Нето добити - преференцијалне дивиденде}}$$

У 2005. години, просечан рацио исплате дивиденди за европска котирана друштва био је реда величине 45%.⁷ Реципрочна вредност овог показатеља (назива се рацио покрића дивиденди – Dividend Cover) показује колико пута је било могуће исплатити износ дивиденде из оствареног нето добитка.

$$\text{Рацио покрића дивиденди} = \frac{10,2}{4,48} = 2,3x$$

Графикон бр. 3: Промена б коефицијента у зависности од промене стопе дивиденде



Извор: Merrill Lynch Quantitative Analysis⁸

⁷⁾

⁸⁾ Vernimmen, P, [16], p. 504.

Bernstein, R. [1], p.104.

Високи рацио покрића дивиденди уверава акционаре да дивиденде неће пасти уколико дође до пада профита. Наиме, предузећа често воде политику стабилних дивиденди, што ће рећи да ће наставити да исплаћују дивиденде из резерви, уколико профит не буде задовољавајући. Наравно, свако предузеће неће водити политику стабилних дивиденди. Задржан добитак може бити инвестиран у проширење капацитета, или у поправљање финансијске структуре, што и у једном и другом случају треба да има за последицу раст тржишне вредности акција.

Уколико се посматрају подаци са америчког тржишта капитала, Графикон бр. 3, може се уочити јасна корелација бета коефицијента и повећања стопе дивиденде. Графикон бр. 3 показује однос β коефицијента, за око 1000 акција у децембру 1993. године и стопе дивиденде по квантилима.

Акције са вишим стопама дивиденде имају нижу вредност б коефицијента, у поређењу са акцијама које имају нижу стопу дивиденде и већу вредност б коефицијента. За то постоји неколико разлога: готов новац као имовина има вредност $\beta=0$ – безризична. Новац задржава своју номиналну вредност, упркос кретањима на тржишту капитала. Иако је дивиденда новац који инвеститор добија по основу уложених средстава, не постоји 100% сигурна њена исплата, али одређена сигурност ипак постоји. Према неким теоријама предузећа која исплаћују веће дивиденде то чине јер имају мало развојних могућности. Предузеће тежи да увећа вредност акција на тржишту или кроз високе стопе дивиденди или кроз реинвестирање добити која треба донети већи принос.

Не исплаћивањем дивиденди предузеће претпоставља да је реинвестирање боља одлука и да у будућности представља супериорнији принос у поређењу са садашњим. Предузеће са већим очекиваним растом има већу вредност б коефицијента, будући да инвестирање у сопствене пројекте не представља разумењост – диверзификацију.

Између овог показатеља и бета коефицијента за посматрана предузећа чије се акције котирају на Београдској берзи не може се установити одређена корелација.

2 Показатељи који се заснивају на тржишним вредностима

У билансима акционарских друштава, као и код сваког другог предузећа, сопствени капитал је исказан по књиговодственој вредности. Међутим, подаци из финансијских извештаја се морају сагледавати и у односу на тржишну

вредност акција. Инвеститори константно разматрају када је вредност неких акција потцењена или прецењена, јер уколико је потцењена, тада је прави тренутак да се акције купе, односно када је прецењена – да се акције продају. Два рација се користе у ове сврхе:

1. Рацио P/E – који показује однос тржишне вредности акције и нето добити по акцији, и
2. Yield рацио – који показује однос дивиденди и тржишне вредности акција (*Dividend Yield*).

Ови показатељи се могу рачунати на основу прошлогодишњих података (историјских података, тзв. *trailing* или *historic P/E*) и очекиваних вредности у следећим годинама или текућој години (*forward* или *forecast* или *prospective P/E*). Предвиђање будућних профита и новчаних токова заснива се на историјским подацима садржаним у финансијским извештајима.

2.1 Рацио P/E – Однос тржишне вредности и приноса по акцији

Користи се за процењивање акција на тржишту у смислу одређивања које су акције релативно јефтине, а које релативно скупе (у односу једних према другим).

$$\text{Рацио } P/E = \frac{\text{Тржишна вредност акције (Market Price per Share)}}{\text{Добит по акцији (Earning per Share)}}$$

Што је P/E рацио већи, то је веће поверење акционара у предузеће, односно у способност предузећа да оствари добитак у будућности. Овај рацио показује колико пута је цена акције већа од добитка по акцији. Важно је обезбедити да временски период приликом упоређивања међу предузећима буде упоредив. На пример, узимање последњег квартала код једног предузећа и целе године код другог предузећа имаће за последицу неупоредиве показатеље. Важно је не сметнути са ума да добитак, с једне стране, представља историјски податак, док је тржишна цена актуелна информација. Тржишна цена (P) је последња вредност са затварања последњег дана трговине. Дакле, најчешће се за цену акције (P) узима тржишна цена из последњег фискалног квартала године. Вредност P/E састоји се у томе што одражава перцепцију вредности акција од стране инвеститора у једном одређеном тренутку. P/E рацио је имперфектан показатељ, као и већина рација, будући да извештава на статичан начин величине које се стално мењају.

P/E рацио је у употреби као један од индикатора при упоређивању сличних фирми (баве се истом делатношћу и исти фактори утичу на њихово пословање). Уколико исте фирме имају различита P/E рација, то је из разлога што тржиште другачије перципира будуће профите и/или ризик. P/E рацио је детерминисан и општим нивоом каматних стопа. По правилу, када тржишна каматна стопа опада, P/E рацио ће имати тенденцију да расте, премда, промене каматних стопа ће се одразити и на остварену нето добит предузећа.

Спремност инвеститора да плате одређену акцију условљена је висином очекиване профитне стопе. Уколико инвеститори процењују да ће профит бити већи, утолико су спремнији да акције више плате. Опште правило гласи: висок P/E рацио указује да тржиште оцењује да компанија има већи потенцијал за раст од просечне компаније на берзи, док низак P/E рацио указује да тржиште оцењује да компанија нема или има мањи потенцијал за раст од просечне компаније на берзи.

Висок P/E, дакле указује на то да тржиште у целини очекује раст профита у будућности. Уколико власник акције верује да је предвиђени раст нереалан, односно сувише висок, закључиће да је вредност акција прецењена. Екстремно низак P/E рацио означава перцепцију тржишта да компанија није посебно атрактивна у овом тренутку. Инвеститори верују да компанија нема потенцијала за раст, као што је случај са компанијама које имају виши P/E рацио. При томе, „важно је запамтити да тржишне цене акција више одражавају перцепцију инвеститора о вредности акција него што су реакција на логичне или фундаментално засноване информације”⁹ Другим речима, „P/E рацио представља пристрасну рефлексију на тренутну (актуелну) популарност.”¹⁰

Аналитичари користе и низ других рација да би проценили здравље и ситуацију предузећа. Обавезно се користе показатељи ликвидности, рентабилности (профитна маржа, стопа приноса на сопствени капитал, стопа приноса на дугорочни капитал и стопа приноса на укупни капитал), левериџ рацио (пружа

индикацију о висини дугова и указује на будуће потенцијалне потешкоће при исплати камата).

За предузећа у САД, P/E рацио износи између 10 и 20. Акције са високим P/E – преко 20, типичне су за млада предузећа у узлету.¹¹ Виши P/E рацио не значи аутоматски да је реч о квалитетнијим акцијама. То су акције знатно ризичније од оних на ниским P/E, јер је теже прогнозировать пословање младих предузећа са интензивним растом, него пословање зрелих предузећа која имају ниску стопу раста. Низак P/E рација имају предузећа са ниским стопама раста из зрелих индустрија, са стабилном профитном стопом и стабилним дивидендама. По правилу, акције са ниским P/E рациом носе више дивиденде (виши рацио исплате дивиденди) од акција са високим P/E рациом, које често уопште и не исплаћују дивиденде.

Интересантни су резултати једног истраживања спроведеног у САД. На узорку од 50 акција са високим и 50 акција са ниским P/E за период од 45 година (1950-1995) показало се да је, посматрано у дугом року, исплативије улагати у акције са ниским P/E рациом.¹² Наравно, између појединих акција постојале су значајне разлике.

P/E рацио је најшире употребљаван показатељ на тржишту акција. Осим тога што се користи као показатељ перцепције тржишта у вези са капацитетом предузећа да оствари приносе, распрострањено га користе аналитичари и инвестиционе банке за одређивање цене приликом иницијалне јавне понуде акција, за релативно оцењивање ризика улагања, и као својеврсни привредни барометар.

P/E се учестало користи као мултипликатор у оквиру тржишне методе вредновања капитала предузећа чијим акцијама се не тргује на берзи.

P/E рацио представља и средство за релативно оцењивање ризика. Висок P/E рацио указује на већи потенцијал, али и већи ризик да предузеће не оствари претпостављену стопу раста приноса, док нижи P/E рацио указује на мањи потенцијал, али је тиме и нижи ризик.

P/E рацио за целокупно тржиште представља својеврсни барометар привредног кретања. Висок P/E рацио за тржиште у целини указује да

9)

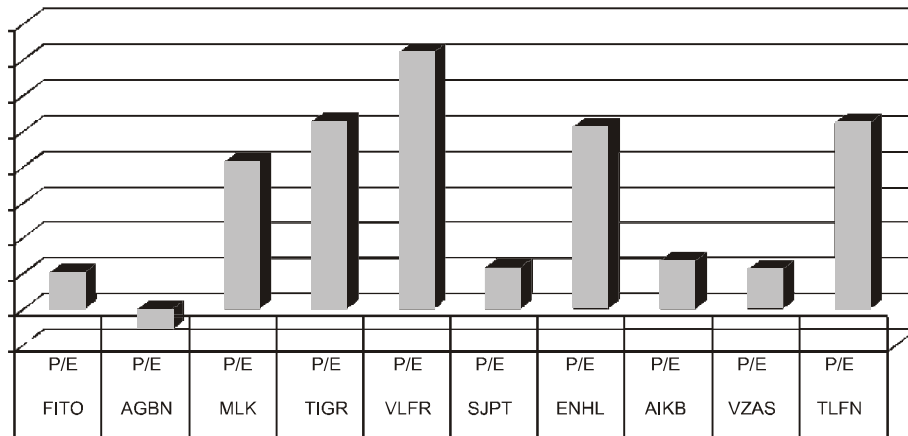
10) Thomsett, M. [14] p. 2.

11) Thomsett, M. [14] p. 32.

12) Downs, J. & Goodman, J. [4].

Испоставило се да би инвеститор који би уложио 10.000 USD у акције са високим P/E након 43 године имао 385.980 USD, док би инвеститор који би уложио исти износ у акције са ниским P/E имао износ од 1.230.992 USD. Према O'Shaughnessy, J. [10], стр. 77; и према: Ерић, Д. [5] стр. 369.

Графикон бр. 4 Коэффициенти P/E за период октобар 2005 - јануар 2008. године



је тржиште растуће, док пад индекса указује на песимистичка очекивања.

Табела бр.2 приказује предвиђену петогодишњу стопу раста, P/E однос (*price/earnings*, текућа тржишна цена акције/ зарада по акцији) и P/B однос (*price/book value*, текућа тржишна цена акције/ књиговодствена вредност) по β квантилима, у децембру 1993.године. Произилази да са растом предвиђене петогодишње стопе приноса расте и вредност β коефицијента, али вредности P/E и P/B не одступају значајније. Акције са најнижим β коефицијентом имају најнижи петогодишњи предвиђени принос и најнижи P/E однос, али је њихов P/B однос врло сличан осталим квантилима. Квантил 2 има нижу стопу раста у односу на квантиле 3, 4, и 5, али је вредност готово идентична квантилима 3, 4 и 5.

Табела бр. 2: Расп и вредности акција по β квантилима децембар 1993. год.

β квантили	Предвиђена петогодишња стопа раста	P/E	P/B
Најнижи	10.0	16.8	3.9
2	10.5	18.7	3.6
3	14.3	19.0	4.9
4	13.9	19.2	4.3
Највиши	14.8	18.7	4.2

ИЗВОР: Merrill Lynch Quantitative Analysis¹³

Ако се пак узму подаци из децембра 1983. године долази се до сличних закључака.

Табела бр. 3: Расп и вредности акција по β квантилима у децембру 1983. год.

β квантили	Предвиђена петогодишња стопа раста	P/E
Најнижи	9.5	8.3
2	15.4	10.0
3	12.8	9.8
4	14.0	10.0
Највиши	17.9	12.2

ИЗВОР: Merrill Lynch Quantitative Analysis¹⁴

На основу података приказаних на Графикону бр.4 не може се извести закључак о постојању корелације висине коефицијента бета и ратија P/E за десет посматраних акције које се котирају на Београдској берзи.

2.2 Рацио дивиденди по акцији и тржишне вредности акције (*Dividend Yield; Le rendement de l'action*)

Овај однос се по правилу изражава стопом која приказује однос између последње исплаћене дивиденде и тржишне вредности акције.

$$\text{Рацио дивиденде по акцији (Dividend yield ratio)} = \frac{\text{Дивиденда по акцији (Dividend per Share)}}{\text{Тржишна вредност акције (Market Price per Share)}}$$

$$\text{Dividend Yield рацио} = \text{Дивиденде по акцији (Dividend per Share)} / \text{Тржишна вредност акције (Market Price per Share)} \times 100$$

¹³⁾

Bernstein, R. [1], p. 106.

¹⁴⁾ Bernstein, R. [1], p. 107.

Ова стопа је погодна за упоређивање са каматном стопом на тржишту новца, али треба имати у виду да неисплаћени део добити повећава вредност акција. У начелу, што је зрелије предузеће, то ће овај рацио бити већи. Уобичајено је да електродистрибуција и јавна телефонија имају висок овај рацио. Насупрот њима, предузећа која се налазе у убрзаном расту не исплаћују дивиденде, већ остварену добит реинвестирају – што доводи до раста тржишне вредности акција.

Данас се ова стопа за акције котиране на берзама земаља западне Европе креће углавном између 2 и 3%¹⁵.

2.3 Тржишна капитализација

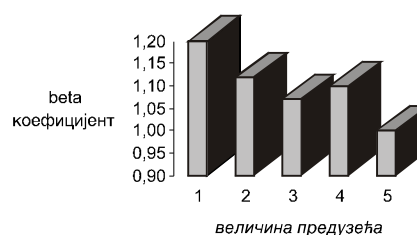
Тржишна капитализација (*Market capitalization*) је вредност компаније која се одређује на основу вредности котираних обичних акција фирме. Утврђује се множењем издатих акција са текућом тржишном вредношћу акција. Тржишна (берзанска) капитализација се рачуна тако што се са тржишном вредношћу множе све издате акције, а не само акције које се налазе у промету. По овој цени ретко се могу одједном купити акције у довољном броју да би се стекла контрола над друштвом и да би могла да се поставља управа, већ за то треба платити премију за преузимање контроле.

Институционални инвеститори радо користе тржишну капитализацију као један од инвестиционих критеријума захтевајући, на пример, да компанија има тржишну капитализацију од 100 милиона долара или више, као предуслов за улагање у њене акције. Аналитичари посмат-

рају тржишну капитализацију у односу на књиговодствену вредност да би видели како инвеститори оцењују будуће пословање фирме.

Постоји више фактора који утичу на нестабилност приноса предузећа, односно на б коефицијент предузећа: стопа дивиденди, задуженост, тржишна вредност итд. Графикон бр. 5 показује однос б коефицијента, за око 1000 акција у децембру 1993. године и тржишне капитализације, односно промену висине б коефицијента у зависности од величине предузећа мерено тржишном капитализацијом, по квантилима величине.

Графикон бр.5: Промена β коефицијента у зависности од величине предузећа

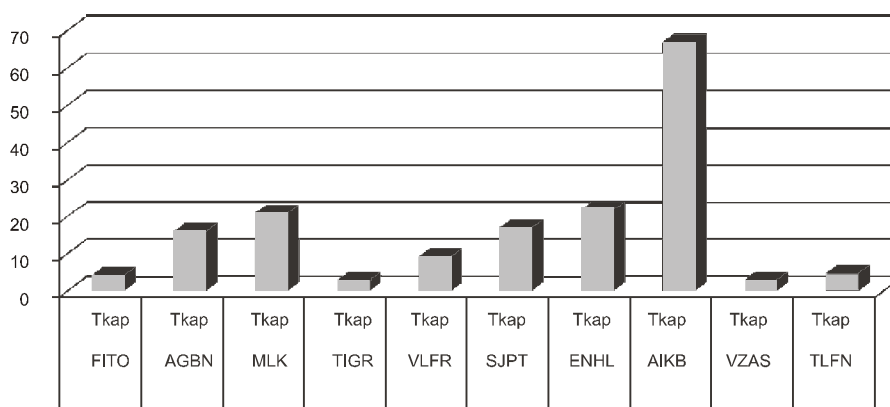


Извор: Merrill Lynch Quantitative Analysis¹⁶

Акције великих предузећа теже нижем б коефицијенту у односу на акције малих предузећа које теже већем б коефицијенту. Висок ниво тржишног ризика за акције малих предузећа може се повезати са њиховом високом економском осетљивошћу – јаче реагују на економске успоне и падове.

Посматрајући Графикон бр. 6., не може се извести закључак о постојању корелације висине коефицијента бета и тржишне капитализације за десет посматраних акција које се

Графикон бр. 6: Тржишна капитализација- јануар 2008. године

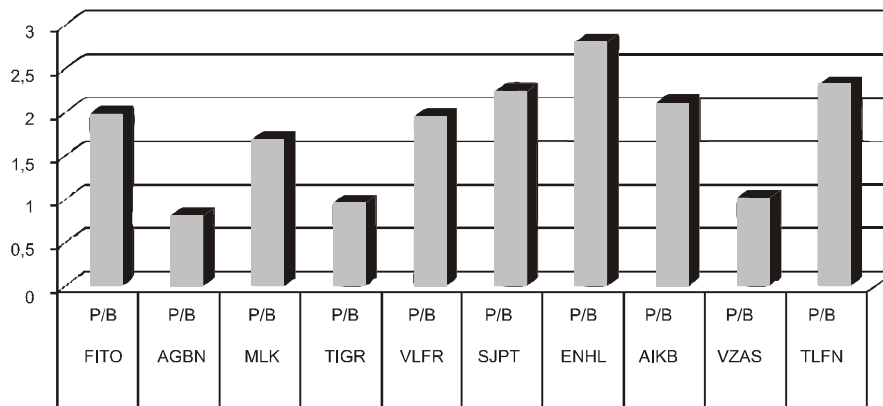


¹⁵⁾

Vernimmen, P. [16], p. 503.

¹⁶⁾ Bernstein, R. [1], p. 104.

Графикон бр. 7 Коэффициент P/B за период октобар 2005 - јануар 2008. године



котирају на Београдској берзи. С друге стране, не треба заборавити да је закључак изведен на само десет изабраних акција, те би подробније истраживање требало да пружи јаснији и недвосмисленији одговор.

2.4 Рацио тржишне вредности према књиговодственој вредности (PBR – Price to Book Ratio)

Рацио тржишне вредности према књиговодственој вредности омогућава лако и непосредно сагледавање начина на који инвеститори вреднују капитал предузећа.

Књиговодствена вредност капитала условљена је претходним догађајима, док је тржишна вредност предузећа условљена перцепцијом будућих приноса. Између ових двеју величина постоји економска веза.

Уколико је књиговодствена вредност акција већа од њене тржишне вредности, постоји могућност да су акције потцењене. Веома важно питање јесте како је вреднована стална имовина, да ли по набавној или по фер вредности. Већина предузећа користи набавну вредност.

Будући да се овај показатељ заснива на књиговодственој вредности средства, треба бити изузетно обазрив приликом упоређивања овог показатеља међу компанијама. Да би се вршило упоређивање међу предузећима, потребно је елеминисати утицај различитих рачуноводствених политика. Због тога поједини аутори као алтернативу књиговодственој вредности основних средстава препоручују вредновање средстава тренутном вредношћу на тржишту набавке, тј.

препоручују репродукциону, уместо књиговодствене вредности.¹⁷

На основу података приказаних на Графикону бр. 7 не може се извести закључак о постојању корелације висине коефицијента бета и рација P/B за десет посматраних акције које се котирају на Београдској берзи.

Закључак

За савремено глобално финансијско тржиште очекивања су одлучујући фактор који одређује цену хартија од вредности. Песимизам може да обори цену хартије од вредности не без обзира на стварне перформансе емитента исте. Како је инвестирање првенствено дугорочна активност усредсређеност на вредност је веома важна јер вредност хартије од вредности дугорочно корелира са трендом пословања емитента те хартије од вредности.

Одређивање вредности је опет уско повезано са расположивим информацијама, које на домаћем тржишту капитала нису лако доступне. Дугорочно то ствара значајно неповерење инвеститора, или чак у крајњој линији доводи до повлачења озбиљних улагача са секундарног тржишта. Стога чињенице да је Агенција за привредне регистре током марта 2008. године омогућила инвеститорима да сазнају барем основне пословне податке компанија за протеклу годину и да Београдска берза има веома добру интернет страницу, представљају велики помак у том смеру.

Чак и уз све информације (или барем већину потребних) остаје питање (проблем) интерпретације показатеља, као и оцењивање њихове валидности у апсолутном смислу и њи-

¹⁷⁾ Chisholm, A. [3], p. 152.

хове евентуалне корелације са другим показатељима. Поново се суочавамо са чињеницом и парадоксом да иста правила не важе за поједина тржишта капитала, те да је успркос глобализацији национални елемент неког тржишта одређен степеном развијености истог, а опет под великим утицајем кретања на глобалном нивоу. Ова испреплетеност само још више збуњује аналитичара, односно у овом случају и потенцијалног инвеститора.

У чланку "Израчунавање бета коефицијента за акције које се котирају на Београдској берзи"¹⁸, истакнуто је да бета коефицијент на неразвијеним финансијским тржиштима, у које спада и српско тржиште, није репрезентативан, односно да бета коефицијент не представља адекватну меру приноса нити меру ризика, те да његово израчунавање нема практичну вредност. Из претходног проистиче и да се на српском финансијском тржишту не може успоставити корелација између бета коефицијента и појединих финансијских и тржишних показатеља, установљена на развијеним финансијским тржиштима. Из свега наведеног проистиче јасан закључак о немогућности коришћења инструментарија који предвиђа одређену корелацију коефицијента бета неке акције и показатеља који се заснивају на номиналним или тржишним вредностима за те акције које се котирају на Београдској берзи.

Сваки од наведених показатеља је употребљив, односно пожељан, при свакој анализи ризичности акција, али само као додаток општем утиску аналитичара, без могућности повезивања њихових вредности, уз уважавање очекивања као једног од најважнијих фактора тржишта капитала.

Литература

- Bernstein, R. (1995): *Style Investing*. New York: John Wiley&Sons, Inc Bernstein.
- Brett, M. (1990): *How to Read the Financial Pages*. London: Second Edition Business Books Limited.
- Chisholm, A. (2002): *An Introduction to Capital Markets*. Chichester: Jone Wiley & Sons, Ltd.
- Downs, J. & Goodman, J., (1987): *Dictionary*.
- Ерић, Д.(2003): *Финансијска тржишта и финансијски инструменти*. Београд: Чигоја.
- Fama E. & French K. (1992) *The Cross- Section of Expected Stock Returns*. Journal of Finance 47.
- Муминовић, С., Павловић В. (2007): *Израчунавање бета коефицијента за акције које се котирају на Београдској берзи*. Београд: Рачуноводство 7/8.
- Муминовић С. (2001): *Контроверзе CAPM-а и концепција бета*. Београд: Југословенско банкарство 5-6.
- Муминовић С.(2001): *Процена улазних параметара CAPM-а*. Београд: Југословенско банкарство 7-8.
- O'Shaughnessy, J.(1997): *What Works on Wall Street*. New York: Mc-Grow-Hill.
- Павловић В.& Муминовић, С. (2005): *Изазови CAPM модела*. Београд: Финансије 1-6.
- Павловић, В. (2007): *Анализа пословања*. Београд: Мегтренд универзитет.
- Павловић, В.(2008): *Теорија и анализа биланса (у шивамји)*. Београд: Мегтренд универзитет.
- Thomsett, M. (1998): *Mastering Fundamental Analysis*. Chicago Dearborn Financial Publishing, Inc.
- Van Horne C. James & Wachowicz M. John (1995): *Fundamentals of Financial Management*, Ninth Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Vernimmen, P.(2005): *Finance d'entreprise*, Paris: 6^e édition par Pascal Quiry & Yann Le Fur, Dalloz.
- Интернет страница Београдске Берзе : www.belex.co.yu

¹⁸⁾

Муминовић, С. & Павловић В. [7].

др Владан
ПАВЛОВИЋ⁰
др Горанка
КНЕЖЕВИЋ¹

Адекватност тржишне методе процене вредности капитала за потребе приватизације

Резиме

У земљама са развијеним тржиштима капиталне вредности капиталне је условљена антиципираним пословањем, односно антиципираном стајом приноса. Полазну основу за пројектовање будућих приноса представљају остварени резултати, који се изражавају показатељима EPS (добитак по акцији), ROE (принос на сопствени капитал) и ROA (принос на укупни капитал – укупну имовину). Поред наведених показатеља, од посебног значаја је и показатељ P/E (однос цене по акцији и добитка по акцији) који обједињује историјске вредности (E – добитак), дејтерминисане преходним пословањем, и садашњу тржишну вредност (P – цена) дејтерминисану очекиваним пословањем. Поменути показатељи су у основи приносне методе вредновања капитала, а на основу поменутих показатеља предузећа чија је тржишна вредност позната утврђује се тржишна вредност заворених предузећа, што чини суштинску тржишну методу вредновања капитала. Дакле, тржишна метода се заснива на аналогним и пропорционалним везама са тржишним и финансијским индикаторима. Због бројних ограничења иманентних неразвијеним финансијским тржиштима, тржишна метода је слабо ујошребљива у транзиционим економијама. Нејимерености тржишне методе у Србији доприноси и усвојени модел приватизације.

Увод

Проблем вредновања предузећа је веома сложен услед различитог поимања и дефинисања вредности предузећа, бројних аспеката вредновања и хетерогености амбијента у којем се вредновање обавља.

У вези са поменутом хетерогеношћу, Pratt дефинише следеће концепте вредности:²

- права тржишна вредност,
- права или чиста вредност,
- инвестициона вредност,
- унутрашња или фундаментална вредност,

⁰

¹ Доцент на Мегатренд универзитету

² Доцент на Пословном факултету у Београду

Pratt, str. S. (1989). Valuing a business, The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies, Second Edition, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, стр. 21. Према: Роџић, Ј., "Процена вредности предузећа", Економика бр. 6-7, 1993.

- вредност успешности предузећа,
- ликвидациона вредност и
- књиговодствена вредност.

Према концепту праве тржишне вредности, вредност је изједначена са ценом која би била формирана на идеално чистом тржишту. "Дефиниција праве тржишне вредности је скоро универзално прихваћена као готовина или еквивалент готовине, односно готовинска вредност по којој имовина прелази из власништва продавца у власништво купца на одређеној основи, тј. уз одговарајућу обавештеност обојице о битним чињеницама и без икакве принуде ма којег од њих да прода или купи"³. Треба напоменути да се под тржиштем подразумевају сви потенцијални купци и продавци, који су при том свесни сваке релевантне чињенице и ничим нису принуђени на куповину односно продају, а не конкретни купац и продавац, из разлога што на праву тржишну вредност не утиче ниједан индивидуални интерес (мотив) који није својствен сваком купцу и сваком продавцу. Овај концепт вредности полази, дакле, од преовлађујућих економских и тржишних услова на дан процене и односи се искључиво на цену у готовини, искључујући терминско трговање.

Према Pratt-у, концепт праве вредности настаје као последица судске праксе. Наводи да, иако се права тржишна вредност и права, односно чиста вредност, најчешће у САД третирају као синоними, међу њима треба правити разлику. Разлика се јавља у случајевима непостојања тржишности. У том случају, права вредност занемарује непостојање тржишности, док је права тржишна вредност узима у обзир, и као резултат уводи у процену дисконт.

Инвестициона вредност дефинисана је као вредност имовине у очима конкретног инвеститора (или класе инвеститора). За разлику од тржишне вредности, која је објективна величина, инвестициона вредност је увек субјективни став конкретног инвеститора у вези са предметном имовином. Различити ставови ће се јавити и услед чињенице да инвеститори имају различите развојне планове. Иако су у питању два у основи различита кон-

цепта, у зависности од околности, вредновање може да пружи исте резултате.

Разлози постојања различитих резултата су:

- разлике у процени будуће приносне моћи,
- разлике у сагледавању степена ризика,
- разлике у пореском статусу,
- синергија или сарадња са другим власничким или контролним операцијама.

Концепти тржишне и инвестиционе вредности су у односу најуже повезаности. Процена инвестиционе вредности готово увек је праћена проценом тржишне вредности, због тога што права тржишна вредност служи као критеријум за доношење одлуке о куповини, односно продаји имовине. Наиме, у зависности од тога да ли је инвестициона вредност виша или нижа од тржишне вредности, одлука о куповини, односно продаји је у датом тренутку рационална, односно ирационална. И тржишна вредност и инвестициона вредност се заснивају на претпоставци неограниченог трајања предузећа.

Унутрашњу или фундаменталну вредност поједини аутори сматрају синонимом инвестиционе вредности, а поједини праве разлику међу њима. Pratt сматра да се разлика између унутрашње и инвестиционе вредности састоји у томе што се концепт унутрашње вредности заснива на аналитичкој оцени одређеног процењивача, на основу уочених карактеристика, запажених и тумачених на специфичан начин својствен сваком процењивачу засебно.

Концепт вредности на бази успешности не представља неку стандардну вредност, већ помоћу ње Pratt наглашава да предузеће испуњава претпоставку континуитета, у билансној теорији названој "Going concern Princip"⁴. Pratt заступа становиште да би сви концепти вредности, који су условљени успешношћу пословања у протеклом и будућем периоду, требало да буду исправно окарактерисани као: права тржишна вредност на бази успешности, права (или чиста) вредност на бази успешности и инвестициона вредност на бази успешности.

Концепт ликвидационе вредности је "по својој суштини антитеза концепту вредности предузећа на бази успешности"⁵. Ликвида-

3)

4) Pratt, стр. S. (1989). Исто, стр. Према: Родић, Ј., "Процена вредности предузећа", *Економика* бр. 6-7, 1993.

"Going concern Princip" је један од такзованих рачуноводствених "аксиома". Подразумева да предузећу није унапред одређен животни век, већ претпоставља да предузеће послује трајно. Из тог разлога не постоји потреба да се билансне позиције процењују у апсолутно тачним тржишним вредностима применом тржишних цена на дан билансирања при периодичном билансирању. Према:

5) Ранковић, Ј. (1999): Теорија биланса, Економски факултет у Београду, стр. 184

Pratt, str. S. (1989). Исто, стр. 25. Према: Родић, Ј., Исто.

циона вредност се заснива на претпоставци да ће предузеће престати да ради и она се јавља као најнижа могућа вредност. Ликвидациона вредност представља вредност једнаку разлици ликвидационе масе и обавеза увећаних за трошкове ликвидације, те представља имовину која остаје власницима на располагању, по окончању постојања предузећа.

Билансна вредност једног добра или групе добара је вредност исказана у рачуноводственим извештајима, односно билансима. Билансна вредност предузећа представља нето активу (сопствени капитал), која се утврђује на основу биланса стања, као разлика између активе (умањене за износ губитка исказаног у активи) и обавеза, при чему се са обавезама изједначавају дугорочна резервисања и пасивна временска разграничења, пошто се полази од претпоставке да ће у датом тренутку прерасти у обавезе. Билансна вредност не представља стандардну вредност због латентних резерви, иманентних билансу као последица придржавања начела сталности и опрезности.

Fitch⁶, у свом *Речнику банкарских, финансијских и инвестиционих термина*, помиње правичну тржишну вредност (*fair market value*), тржишну вредност (*market value*) и процењену вредност (*appraisal value*).

Правичну тржишну вредност дефинише као цену по којој имовина прелази из власништва продавца вољног да прода у власништво купца вољног да купи, при чему и купац и продавац имају приступ свим релевантним чињеницама и ничим нису условљени. Наводи се да се ова вредност најчешће узима као основа за опорезивање и судске пресуде.

Тржишна вредност је дефинисана као највиша цена коју нека имовина може да постигне на отвореном и конкурентном тржишту, подразумевајући да су и купац и продавац информисани и да слободно, односно без присиле делују. Некада се она назива "правичном тржишном ценом". Теоријски, она представља највишу цену, коју је купац вољан да плати и најнижу цену, коју је продавац спреман да прими. Downes и Goodman⁷ у свом речнику пак, сматрају да тржишна вредност има три значења: опште, инвестиционо и рачуноводствено значење. У општем случају изједначавају појам тржишне вредности са

појмом тржишне цене и дефинишу је као цену по којој се тргује истоветном робом на отвореном тржишту. У случају непостојања тржишне цене, подразумевају највишу процењену цену, коју би купац био спреман да плати, а коју би продавац прихватио, под условом да су обе стране информисане о свим релевантним чињеницама, да нема присиле и да обе стране дејствују у свом интересу. Интересантно је приметити, како из ових дефиниција произилази, да Downes и Goodman сматрају да су цене на тржиштима формиране уз потпуну информисаност свих потенцијалних учесника о свим релевантним чињеницама. У инвестиционом смислу њоме се означава текућа тржишна цена хартија од вредности, односно цена забележена приликом последње продаје. У рачуноводственом смислу, тржишна вредност означава техничку дефиницију, која се користи приликом вредновања инвентара и утрживих хартија од вредности, подударну са рачуноводственим принципом "ниже од трошкова или тржишне вредности".

Процењена вредност означава претпостављену тржишну вредност од стране квалификованог проценитеља, засновану на анализи релевантних података. Често се користи као основа за одређивање залогe при одобравању банкарских кредита. Може се заснивати на трошковима замене, продајној цени упоредиве имовине или очекиваним приходима од имовине.

Имајући у виду многобројне концепте вредности, практичарима, који обављају евалуацију предузећа, наметнула се потреба за јасним дефинисањем појма вредности. Ову улогу, као и дефинисање целокупног рада процењивача, које је између осталог имало за задатак и обезбеђивање поверења у процењиваче и процене, преузеле су на себе професионалне организације, односно струковна удружења. Улога државе углавном се састоји у томе да обезбеди легитимитет организацијама које доносе стандарде и да дефинише у којим случајевима постоји обавеза ангажовања независних процењивача.

⁶) Fitch p.T. (1990). Dictionary of Banking Terms, Barron's Educational Series, Inc.

⁷) Downes, J., Goodman E. J., (1987). Dictionary of Finance and Investment Terms, Barron's Educational Series, Inc.

Стандардима се регулишу питања која се односе на:⁸

- (а) односе између процењивача и клијента;
- (б) дефиницију вредности која је предмет процене; и
- (ц) садржај извештаја о извршеној процени.

Најпознатији стандарди су европски и амерички⁹, мада најразвијеније тржишне државе¹⁰ имају своје стандарде којима регулишу одређене специфичности, иако међу њима нема значајних разлика.

Методе процене вредности капитала су бројне, али се могу систематизовати по одређеној логици која им је својствена. Иако је у стручној литератури широко распрострањен став о постојању три основна концепта вредности (тржишни, приносни, трошкова замене), значајно је напоменути Pratt-ово мишљење, према коме се сваки покушај систематизовања приступа, принципа, концепата или метода процене може прихватити или одбацити, уз налажење ваљане аргументације, те стога ниједну класификацију не треба сматрати мериторном.¹¹

1. Тржишна метода процењивања вредности капитала

За процењивање вредности капитала некотираних предузећа, најједноставнији начин је упоредити предузеће са сличним предузећем чија је тржишна вредност позната. Вредност предузећа се, дакле, утврђује на основу хипотезе да предузеће вреди онолико колико и слично котирано предузеће, чија је цена позната са берзе. Као референтна цена узима се просечан курс, или позната цена недавно обављене трансакције, када је у питању предузеће чије акције се не котирају на берзи. Наравно, готово немогуће је пронаћи два апсолутно идентична предузећа. Због тога су установљени бројни показатељи у виду мултипликатора или процента, у зависности од врсте предузећа, од-

носно делатности. Показатељи који се примењују у оквиру тржишне методе, се могу класификовати као: (а) показатељи засновани на приносу; (б) показатељи засновани на продаји; и (ц) показатељи засновани на билансним величинама.

У тржишним економијама најчешће се користе следећи индикатори:

- тржишна цена акције / нето добитак по акцији (P/E);
- тржишна цена акције / приход (по акцији) (Price/sales);
- тржишна цена акције / нето готовина по акцији (P/cash flow);
- нето дивиденда по акцији/тржишна цена акције (Dividend Yield); и
- индикатор тржишне и књиговодствене вредности по акцији (Price/Book ratio).

Тржишну методу учестало користе како менаџери, тако и инвеститори у акције. Метода се изузетно лако примењује. Вредност се једноставно утврђује као производ референтне цене и референтног мултипликатора. Довољно је имати референтну цену и бити у стању измерити разлику између фирми. Уколико не постоји референтна цена на националном тржишту, увек је могуће наћи сличну инострану фирму. Овом методом је на пример процењена вредност француског Телекома (France Telecom) приликом приватизације.¹²

У наставку ће биби објашњена тржишна метода, базирана на следећим показатељима: а) P/E мултипликатор, б) EBITDA мултипликатор, в) гранске формуле и г) мултипликатори за процењивање нерентабилних компанија.

(а) P/E мултипликатор

Од свих мултипликатора P/E рацио је најшире употребљиван на тржишту акција. P/E мултипликатор распрострањено се користи од стране аналитичара и инвестиционих банака за одређивање цене приликом иницијалне јавне понуде акција. Када се вреднује капитал преду-

8)

Погледати опширније у: Познанић, В., Цветановић, М., Процена вредности предузећа, Савез рачуноводствених и финансијских радника Србије, Београд, 1991, стр. 30-39.

Ради се о стандардима процењивања УЕС –а (Европски савез рачуноводствених, економских и финансијских експерата) "Препоручени поступци који примењују финансијски експерти приликом процене вредности предузећа" и стандардима Америчког удружења процењивача (ASA - American Society of Appraisers) – под називом "Принципи и процедуре процењивања" (Appraisal Principles and Procedures) и Кодекс професионалне етике, Преводи наведених стандарда на српском језику објављени су у:

10) Познанић, В., Цветановић, М., исто., стр. 99-127.

11) Нпр. Немачки стандард - Standards for the Valuation of Business Enterprises, Technical Opinion HFA (Hauptfachausschuss) 2/ 1983.

Према: Pratt,S.P., Reviewing a Business Appraisal Report, National Association of Review Appraisers & Mortgage Underwriters,

12) Scottsdale, Аризона.Према: Родић, исто.

Tadjeddine, Y., L'évaluation des firmes comme convention, Document de travail Forum 2004-04. Working Paper 2004-04FORUM, Université Paris X Nanterre, p. 4.

зећа у циљу купопродаје, најчешће се вредновање врши на основу две величине:

- процењена добит после опорезивања,
- репрезентативан P/E рацио, израчунат као просечан P/E рацио сличних предузећа чије акције се котирају на берзи.

P/E рацио се може исказати и као однос:¹³

$$\frac{P}{E} = \frac{\frac{Div}{K - g}}{EPS}$$

Када се P/E рацио користи као метод за одређивање цене акција, тада се он заснива на три битна фактора:¹⁴

- пропорцији дивиденде и нето добитка по акцији, који показује део добитка који ће бити исплаћен кроз дивиденде;
- захтеваној стопи раста приноса (required rate of return - k), која се састоји из неризичне каматне стопе и премије за ризик инвестирања у појединачну акцију; и
- очекиваној стопи раста дивиденде (expected growth rate in dividends - g), која одражава очекивања инвеститора у вези са повећањем дивиденди.

Примера ради, уколико се, на основу историјских података, предвиђа да ће предузеће "X" следеће године остварити 10 дин. добити после опорезивања по акцији – т, да је антиципирани (на основу текућих резултата) P/E 10, а да је референтни P/E 20, вредност акције ће се рачунати на следећи начин:

вредност акције = 10 дин. x 20 = 200 дин.

Уочљиво је да је приступ сличан капитализацији јер ако је, на пример, мултипликатор P/E, или капитал / добит једнак 5, онда је он еквивалент капитализацији добити, применом стопе од 20%.

Овакво утврђивање вредности, међутим, има бројне потешкоће у пракси, услед следећих проблема:

- упоредивост - важно је утврдити да ли је добит два предузећа директно упоредива. Наиме, уколико предузећа користе различите рачуноводствене политике или

примењују различите рачуноводствене процене, добит неће бити упоредива;

- репрезентативни узорак - просечни P/E се рачуна на основу репрезентативног узорка. Он ће бити заиста репрезентативан уколико је реч о предузећима која су у истом послу, са истим изгледима за раст и истим ризицима;
- "фер" вредност - потребно је да трговина акцијама из репрезентативног узорка буде заиста обављана по фер вредности. У супротном, њихов P/E рацио биће искривљен;
- пословање са губитком - приступ процењивању вредности акција путем P/E рациа је неадекватан у колико вредновано предузеће послује са губитком.

Истраживање¹⁵ учесталости коришћења појединих метода процене у Француској, спроведено међу инвеститорима у акције, показало је да инвеститори у тржиште акција, готово увек примењују антиципирани мултипликатор P/E, историјски мултипликатор P/E, оцењујући учесталост коришћења са 4,31 и 4,22 респективно.¹⁶ Након ових двеју варијаната тржишне методе, следећа метода по учесталости је поново *варијаната тржишне методе* – метода анализе трансакција, којом се процењује вредност предузећа на основу недавно обављених трансакција у сектору (4,22). Тек на четвртном месту, са коефицијентом 3,66, налази се метода дисконтовања очекиваних новчаних токова. Wright и Robbie указују на то да су у Уједињеном Краљевству најпримењеније методе које се заснивају на мултипликатору прихода и добитка, нарочито када је у питању инвестирање у предузећа чији производи се налазе у зром животном циклусу.¹⁷

Иако је P/E мултипликатор данас најчешће коришћени метод за процењивање вредности акција међу аналитичарима, бројне су и критике на рачун ове методе. P/E рацио је несавршен показатељ, као и већина рација, будући да се о величинама које се стално мењају извештава на статичан начин. Како истиче

¹³⁾

Dice, Ch. A., Eitman, W. J. (1941): The Stock Market, McGraw-Hill book Company, New York – London, 1941, стр. 19-20. Према:

¹⁴⁾ Ерић, Д. (2003): Финансијка тржишта и инструменти, Чigoја штампа, Београд, стр. 368.

Jones, Ch. (1998): Investments – Analysis and Management. 6th Ed. New York: John Wiley & Sons, стр. 478. Према: Ерић, Д. (2003):

¹⁵⁾ Isto, p. 367-368.

¹⁶⁾ Према: Desbrieres, Ph., Broye., G: Critères d'évaluation des investisseurs en capital : le cas français, p. 10.

¹⁷⁾ Вредносна скала учесталости коришћења сваке методе: 5 = увек; 4 = често; 3 = повремено; 2 = ретко; 1 = никада.

Wright M., Robbie K. (1996), "Venture capitalists and unquoted equity investment appraisal", Accounting and Business Research, Vol. 26, p. 153-168. Према: Desbrieres, Ph., Broye., G: Critères d'évaluation des investisseurs en capital : le cas français, p. 9.

Тхомсетт, „P/E рацио представља пристрасну рефлексију на тренутну (актуелну) популарност”¹⁸, те „тржишне цене акција више одражавају перцепцију инвеститора о вредности акција него што су реакција на логичне или фундаментално засноване информације.”¹⁹ Већина критика упућена је на рачун интерпретације берзанског курса, те критичари P/E мултипликатора предвиђају да ће овај приступ све више губити значај.²⁰

(б) ЕБИТДА мултипликатор

Проблем примене различитих алтернативних рачуноводствених политика у упоређиваним предузећима покушано је да се превазиђе увођењем мултипликатора који се заснива на нето пословном добитку умањеном за амортизацију – ЕБИТДА - *earnings before interest, tax, depreciation and amortization* (добит пре камате, пореза и амортизације).²¹

Један од начина обезбеђења упоредивости приноса међу предузећима јесте да се добитак након опорезивања сведе на исту основу, односно да се приноси коригују свођењем билансних позиција на истоветне рачуноводствене политике. Други начин је да се вредновање предузећа базира на различитој основи, познатој као ЕБИТДА.

ЕБИТДА омогућава транспарентније поређење профитабилности различитих предузећа, с обзиром на то да приноси нису искривљени (замагљени) применом различитих рачуноводствених политика, као што је на пример политика амортизације. ЕБИТДА је сродна са актуелним cash flow-ом. Треба запазити да ЕБИТДА представља ток примања који се користи како за исплату камата и главница дугова, тако и за исплату дивиденди. Стога се ЕБИТДА не може користити уместо добити после опорезивања за рачунање вредности акцијског капитала, већ се користи за рачунање вредности укупног капитала (акцијског капитала и обавеза), познатог као вредност фирме²²:

Вредност фирме = тржишна вредност дуга + тржишна вредност акцијског капитала

Тржишна вредност фирме добија се тржишном капитализацијом, тј. множењем акција са њиховом текућом тржишном вредношћу. У теорији, дугови се вреднују према тржишној каматној стопи и, уколико је каматна стопа на позајмљени капитал предузећа приближна текућој тржишној каматној стопи, израчуната вредност ће бити приближна стварној.

ЕБИТДА мултипликатор се рачуна на следећи начин:²³

$$EBITDA \text{ мултипликатор} = \frac{\text{Вредност фирме}}{\text{Добитак} - \text{расходи камата, расходи на име пореза, шрошкови амортизације}}$$

(в) Гранске формуле

Као варијанте тржишне методе, за поједине врсте малих предузећа за које је изразито тешко пронаћи слична на тржишту, развијане су посебне допунске методе процене вредности капитала у форми гранских формула. Гранске формуле (Rules of thumb) ”представљају тржишно или квази тржишно одређене показатеље, обично изражене у виду процента или мултипликатора, којима се успоставља одређени однос између тржишне цене коју је упоредиво предузеће остварило на тржишту и неког од оперативних резултата или средстава, односно дела средстава предузећа чија се вредност процењује.”²⁴ Избор показатеља зависи од природе делатности предузећа.

18)

19) Thomsett, (1998): *Mastering Fundamental Analysis*. Chicago Dearborn Financial Publishing, Inc. p. 32.

20) Thomsett, M. Исто, p. 2.

21) Према: Tadjeddine, Y. : Исто, p. 7.

У САД се користе различити термини за амортизацију материјалне имовине и амортизацију нематеријалних улагања. Амортизација нематеријалних улагања се означава појмом „Amortization”, док се амортизација материјалне имовине означава појмом „Depreciation”.

23) Према: Chisholm, A. (2002): *An Introduction to Capital Markets*. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd. p 151

24) Према: Исто.

Пауновић, Б., *Значај метода процене вредности капитала малих предузећа за одређивање иницијалне цене акција*, Трансформација предузећа и финансијска тржишта - практични аспекти, 2000, стр. 54.

Неке од гранских формула приказане су у табели 1.²⁵

Табела 1: Примери гранских формула

Делатност	Мултипликатор	Основица	Додатна ставка
рент-а-цар	1.000 - 1.500 \$ х..	број аутомобила	
пицерија	4 х..	месечни бруто приход	+ залихе
пекара	15 % од..	годишње продаје	+ опрема + залихе
пивница	1 - 1,5 ц..	годишња нормализована добит	+ залихе
апотека	75 % од..	годишња нормализована добит	+ опрема + залихе
биоскоп (<1000 места)	4 ц..	годишња нормализована добит	
рекламна агенција	75 % од..	годишњег прихода	
рачуноводствена фирма	90-150 % од..	годишњег прихода	

Извор: West, L. Jones, D. (1992). *Handbook of business Valuations*, New York: John Wiley&Sons. Према: Миленковић, Н., Банићевић, М. (1999): Избор и примена методологије у процени вредности капитала малих предузећа. Индустрија бр. 1-4 XXV, стр. 101.

Према подацима које наводе Ferbos и Lacroix, у Француској се купопродаја аптека вршила у просеку по ценама које одговарају износу од 110% њихових годишњих прихода, док код кафана те цене износе, зависно од локације, од 400 до 700 дневних прихода, код продавница дувана 600 – 700 итд.²⁶

Гранске формуле се по правилу примењују на бутике, продавнице на мало и сл. Ове фирме се најчешће процењују на основу остварених прихода. Дати коефицијенти (гранске формуле) нису ригидни, већ су подложни променама у времену. Не може се тачно утврдити на основу чега су фиксирани, али су без сумње чврсто везани за рентабилност²⁷. Тако су нпр. коефицијенти за електро-радње у Француској опали са 30-50% на 25-35% због раста конкуренције.²⁸ У неким секторима коефицијенти су потпуно истопљени, што је био случај са француским пекарама, све до акције

синдиката, након чега је нормална рентабилност поново успостављена. Сматра се да је важан разлог опадања коефицијената, околност да су рачуноводствени искази много ближи стварном стању, него што су то били у прошлости, услед веће фискалне будности, потребе за узимањем кредита или издавањем обвезница, што захтева да предузећа исказују реалне приходе.

Минимални услови који морају бити испуњени да би се обезбедила коректност примене метода су:

- појединачни мултипликатори морају бити преузети из меродавне базе података, односно треба да се ради о купопродајним трансакцијама предузећа сличних перформанси из исте делатности;
- упознатост са свим релевантним детаљима трансакције на основу којих се одређује висина показатеља, нпр. да ли је исплата постигнуте цене извршена одједном или у ратама, да ли је продато цело предузеће или део средстава предузећа и сл.

Основни недостатак ове методе јесте непознавање свих релевантних информација у вези са извршеним трансакцијама, јер се до података о стварним трансакцијама тешко долази, чак и у развијеним тржишним привредама. У таквим условима гранске формуле се изводе из приручника, статистичких и трговинских публикација, што се све односи на "просечну" или "типичну" трансакцију, а не на заиста обављене трансакције.

(г) Мултипликатори за вредновање непрофитабилних фирми

Претходно посматрани мултипликатори нису погодни за процењивање вредности капитала предузећа која не послују са добитком. Ово је и логично, будући да се ови мултипликатори заснивају на приносу, а сама приносна метода није употребљива за процењивање нерентабилних предузећа. Два најпознатија мултипликатора за вредновање непрофитабилних фирми су:²⁹

- однос – тржишна вредност акција / приходи од продаје (Price/Sales ratio),
- однос - тржишна вредност акција / билансна вредност акција (Price/Book ratio).

25)

West, L. Jones, D. (1992). *Handbook of business Valuations*, New York: John Wiley&Sons. Према: Миленковић, Н., Банићевић, М.,

26) "Избор и примена методологије у процени вредности капитала малих предузећа", *Индустрија* бр. 1-4 XXV 1999, стр. 101.

27) Glais, M (1989): *Evaluation des actifs incorporels*. Paris: Enciclopedie de gestion, т.II, стр. 1194.

28) Према: Sage, E. (1979): Исто, р. 179.

29) Према: Исто.

Према: Chisholm, A. (2002): Исто, р.151.

Да би се користио однос – тржишна вредност акција / приходи од продаје (Price/Sales ratio), неопходно је наћи упоредиве фирме и израчунати њихов просечан ратио између укупних прихода од продаје и вредности акцијског капитала (тржишне капитализације), а затим се тај ратио примењује на приходе остварене продајом вреднованог предузећа. При томе, као и код P/E ратија, од критичног значаја је да испуњен услов упоредивости.

Мултипликатор: тржишна вредност акција / билансна вредност акција (Price/Book ratio) ставља у однос тржишну и билансну вредност сопственог капитала. Тржишна капитализација се заснива на антиципираним приходима и профитима, док се билансна вредност заснива на начелима уредног билансирања. Price/Book ратио има следеће предности као средство вредновања:

- на лак и непосредан начин се може сагледати вредност капитала;
- даје прилично стабилне и уједначене резултате у дужем временском периоду;
- могу се вредновати непрофитабилна предузећа.

Уколико је билансна вредност акција већа од њене тржишне вредности, могуће је да су акције потцењене. Наравно, акције могу бити потцењене и уколико је тржишна вредност акција већа од билансне вредности. Приликом анализе, веома је важно установити како се билансно процењује стална имовина, да ли по набавној или фер вредности. Већина предузећа користи набавну вредност.

Овај показатељ заснива се на књиговодственој вредности, те треба бити изузетно обазрив приликом упоређивања са другим компанијама, односно морају се вршити прилагођавања са циљем елиминисања утицаја различитих рачуноводствених политика. James Tobin препоручује као алтернативу књиговодствене вредности средства, вредност средстава предузећа на тренутном тржишту набавке, тј. репродукциону вредност.³⁰

2. Утврђивање тржишне вредности предузећа у развијеним економијама

Тржишна вредност предузећа чије акције се котирају на берзи утврђује се на основу тржишне вредности акција, и означава се појмом

тржишна капитализација. Тржишна капитализација (*market capitalization*) се, дакле, израчунава на основу текућих берзанских цена акција, односно множењем издатих акција са текућом тржишном вредношћу (обичних) акција. То, наравно, не значи да се и контролни пакет акција предузећа може купити по текућој берзанској вредности акција. Однос тржишне капитализације и књиговодствене вредности показује како инвеститори оцењују будуће пословање фирме. Тржишна капитализација утврђује укупну вредност фирме у тренутку посматрања и подложна је променама и утицајима различитих фактора који утичу на кретање цене акција.

Теоријски посматрано, тржишна вредност акција одређена је будућим приносима предузећа те се, у начелу, тржишна вредност заснива на очекиваним приносу. Приступ да је вредност предузећа одређена очекиваним будућим приносима датира од почетка 20. века. Сматра се да су је развили Fischer и Williams³¹. Према овом концепту, вредност предузећа се посматра кроз капацитет фирме да одбацује будуће профите. Принос на обичну акцију потиче из два извора. Први извор је очекивани принос на име дивиденди, док је други извор очекивани принос од капиталног добитка. Приносна вредност предузећа је обрачуната вредност предузећа као целине, на основу оцене његове зарађивачке моћи. Управо ова заснованост приносне вредности на зарађивачкој моћи предузећа чини овај вредносни концепт компатибилним са циљем пословања, где се добитак јавља као основни покретач привређивања. Према томе, она одговара концепту тржишне вредности предузећа у целини. С обзиром на то да је нови власник спреман да уложи у куповину предузећа само износ који му гарантује да ће кроз будуће новчане токове постићи циљну стопу укамаћења његовог улога, ово се сматра и најважнијим концептом вредности када је у питању вредновање предузећа као целине.

Процењивање вредности предузећа има теоријску основу у оквиру економске теорије о избору инвестиција, која се заснива на рентабилности инвестиција, односно, процес вредновања се усмерава ка вредновању интереса. Услед различите перцепције услова под којима ће предузеће пословати, односно различитим сагледавањем смера и интензитета

³⁰⁾

Према: Chisholm, A. (2002): Исто, p.152.

³¹⁾ Williams, B.J. (1938): *The Theory of Investment Value*, Cambridge MA: Harvard University Press

фактора који одређују профитабилност пословања, овај интерес ће се сагледавати различито. Према томе, одлучујућу предност при вредновању добијају субјективне методе вредновања, и за њих се наводи да представљају "основу рационалног одлучивања."³² С тим у вези, често се поставља питање није ли је вредновање више вештина него научно заснована активност.

У начелу, приносна метода се обавезно примењује приликом процене вредности капитала у земљама тржишне економије и на њој се темеље сви прорачуни који се односе на рентабилитет фирме. Приносна вредност се може процењивати полазећи од: будућих дивиденди, будућих резултата или опортунитетних инвестиција, те су развијене бројне методе које се заснивају на приносном концепту.

Процењивање вредности затворених, односно некотираних предузећа представља посебан изазов. Потреба за процењивањем затворених предузећа најчешће се јавља приликом купопродаје тих предузећа и приликом иницијалне јавне понуде акција (IPO). У начелу, приликом IPO, циљ је установити максималну цену акције по којој је могуће успешно реализовати IPO. Прениско утврђена цена представља губитак за актуелне власнике предузећа, док превисоко одређена цена може довести до неуспеха емисије.

Иза самог назива методе назире се суштина и ограничавајући услови њене примене. Суштина тржишне методе је да се, на основу вредности капитала предузећа које је тржиште већ верификовало, процени вредност капитала сличног предузећа, коме тек предстоји тржишна верификација. Претпоставка примене тржишне методе је постојање тржишне економије, односно развијене берзе хартија од вредности и тржишна оријентисаност привредних субјеката. Потребно је приметити да тржишна метода није иницијална метода процене, већ тржишна вредност има основ у приносној вредности. Према томе, приносна вредност и тржишна вредност на идеалном тржишту требало би да буду приближне. Односно, растом очекиваног приноса, уз дати ризик, треба да расте и тржишна вредност и *vice*

versa. Ово је посебно уочљиво на P/E мултипликатору, јер управо овај показатељ показује како тржиште валоризује антиципирани принос и ризик, које су детерминанте приносне методе.

Основни проблем примене тржишне методе је идентификовање упоредивог предузећа. Да би тржишна вредност одређеног предузећа, чије су акције котиране, била одговарајућа основа за процену вредности другог предузећа, та предузећа морају бити слична, не само по делатности, већ и по величини, типу активности, стопи раста, изложености ризицима, финансијској структури, имицу у јавности др. Међутим, управо због чињенице да су акције једног предузећа присутне на берзи, а другог нису, значајна је разлика међу њима у вези са могућношћу прибављања средстава, имицу, ликвидности акционара и др. Стога је неопходно дисконтовати вредност капитала процењиваног предузећа (discounts for the lack of marketability), што се може постићи субјективним дисконтовањем било утврђених радио бројева, било утврђене вредности капитала. Овај дисконт није константан већ је "променљив у односу на тржишну коњукуру и оријентацију економске политике."³³ Проф. Vernimmen наводи да се, уколико се може веровати статистичким студијама, увођење једног друштва на берзу генерално одражава на повећање вредности курса акција у односу на цену увођења, у просеку од 10 до 15 %, у зависности од земље и периода (и метода обрачуна)³⁴. Према другим ауторима, премија котације обично се креће између 10 и 35%, са честом фреквенцијом око 25% вредности котираних предузећа.³⁵ Тиме се уводи субјективни елемент у вредновање методом која у самом називу садржи атрибут објективности - тржиште. Друго ограничење проистиче из чињенице да је цена акција предузећа котираних на берзи подложна променама у времену, у зависности од политике расподеле, имица у јавности, спекулативних активности и др.

С обзиром на то да поузданост тржишне методе у великој мери зависи од броја акција и фреквенције њихове размене на тржишту и обухватности ових трансакција, бројна су огра-

32)

Колетник, Ф., *Вредновање предузећа са савременом и иностраном праксом и домаћим односима*, према: Малешевић, Ђ., *Функционални односи између финансијске анализе, ревизије и процене вредности предузећа*. Зборник радова 05/93, Савез рачуновођа и ревизора

33) Србије, часопис Рачуноводство и финансије, бр.11/90.

34) Ромић, Ј. "Анализа метода за процену вредности предузећа као целине", Докторска дисертација, Београд 1994. стр. 186.

35) Vernimmen, стр. (2005): Finance d'entreprise, 6e édition par Pascal Quiry & Yann Le Fur. Paris: Dalloz, p. 576.

Према: Ромић, Ј. Исто.

Преглед Емогу-евих истраживања

Период истраживања	Број трансакција	Средња вредност дисконта	Дисконт медијана
Мај 1997–Децембар 2000(а)	283	50%	52%
Мај 1997–Децембар 2000(б)	36	48%	44%
Мај 1997–Март 2000(ц)	53	54%	54%
Новембар 1995–Април 1997.	91	43%	42%
Јануар 1994–Јун 1995.	46	45%	45%
Фебруар 1992–Јул 1993.	54	45%	44%
Август 1990–Јануар 1992.	35	42%	40%
Фебруар 1989–Јул 1990.	23	45%	40%
Август 1987–Јануар 1989.	27	45%	45%
Јануар 1985–Јун 1986.	21	43%	43%
Јануар 1980–Јун 1981.	13	60%	66%
Комбиновани резултати (д)	593	47%	48%

(а) Проширена студија

(б) Ограничена студија

(ц) Dot.com студија

(д) да би се избегло дупло обрачунавање трансакције из dot.com Студије, и ограничене студије укључене су као део проширене студије.

Извор: Hitchner, R. J. (2003): *Financial valuation - Applications and Models*, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey, p. 288.

ничења њене примене. Ова метода се најчешће употребљава за процене условљене фискалним или правним разлозима, у случајевима акционарских друштава са релативно малим бројем акционара, чије акције се не котирају на берзи. Наиме, када су акције предмет наследства или поклона, постоје прописане пореске обавезе, према којима пореску основу обично чини тржишна вредност тих акција. Правни разлози се тичу спорова који настају у случају развода или оспоравања наследства. Тржишна метода се сматра релевантном за процењивање предузећа у секторима као што су осигурање, банкарство и текстил, које карактеришу фреквентност трансакција и хомогеност титулара.

John D. Emory се надао да би могао да утврди објективну тржишну вредност акција некотираних предузећа уколико би установио промену вредности акција након што предузеће почне да котира акције на берзи, у односу на иницијалну јавну понуду. Због поменутог разлога, Еморц је истраживао однос вредности акција између иницијалне јавне понуде (Initial

Public Offering - IPO) и тржишно формиране цене акција на берзи, након што предузеће почне да котира акције на берзи. Emory је објавио у *Business Valuation Review*, специјализованом часопису Комитета за пословно вредновање (Business Valuation Committee) Америчког удружења процењивача (American Society of Appraisers), низ истраживања спроведених од јануара 1980. године до краја марта 2000. године. У раним истраживањима Еморц је прегледао 2.200 проспеката и анализирао 310 трансакција. У истраживању је елеминисао предузећа у развоју, предузећа која су пословала са пословним губитком, и компаније са IPO вредношћу нижом од \$5 по акцији.³⁶

Проф. Vernimmen наводи да се пласирање већ котираних акција на берзу врши умањењем које се креће од 2 до 5%.³⁷

Треба имати у виду да процес иницијалне јавне понуде, од покретања до завршетка, често траје од 4 до 5 месеци, чиме се често замагљују резултати анализе, будући да у том периоду може доћи до промена перформанси преду-

³⁶⁾

Hitchner, R. J. (2003): *Financial valuation - Applications and Models*, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey, p. 288-...

³⁷⁾ Vernimmen, стр. (2005): *Finance d'entreprise*, 6e édition par Pascal Quiry & Yann Le Fur, Paris: Dalloz, p. 576.

зећа, промена у окружењу а тиме и промена у перцепцији инвеститора. Околност да процес иницијалне јавне понуде, од покретања до завршетка, често траје 4 - 5 месеци, довела је до низа неуспешних иницијалних јавних понуда српских компанија у другој половини 2007. године, након више успешних докапитализација, пре свега банака, обављених током 2006. године и у првој половини 2007. године. Тако на пример, није успела пета емисија акција пиротског Тигра (продато је мање од 4% акција), док је бечејска компанија Соја протеин била принуђена да на неодређено време суспендује одлуку о издавању акција иницијалном јавном понудом. Главни разлог је перманентан пад тржишних цена акција који је довео до тога да унапред утврђена емисиона цена превазиђе тржишну цену акција на берзи. Размишљање о доношењу одлука о докапитализацији подстакнуто је достизањем високе тржишне цене акција српских компанија. Међутим, након историјског максимума за многа предузећа, уследио је пад берзанских индекса Београдске берзе, који је посебно наглашен у новембру 2007. године, када је Belex 15 пао за девет процената, а Belexline за више од седам процената.

3. *Подобносћ примене тржишне методе у процесу транзиције*

У транзиционим условима, које обележава непостојање ефикасне берзе хартија од вредности на којој се котирају акције, вредност капитала предузећа која се налазе у процесу приватизације би се, према овом приступу, могла процењивати тако што би се израчунао мултипликатор (рацио) капитал/добит, капитал/новчани ток, капитал/приход (или неки други) упоредивог предузећа, које је већ прошло кроз овај процес, и затим применио на предузеће које се процењује.

Начелно, тржишна метода је слабо применљива у транзиционим економијама, будући да није задовољена основна претпоставка тржишне методе - постојање развијеног тржишта капитала. Објективно формирана тржишна вредност претпоставља постојање понуде и платежно способне тражње. Уколико је

платежно способна тражња мала, не може се очекивати ни објективно формирана тржишна вредност. Неразвијена финансијска тржишта су бременита многим проблемима, међу којима су и неликвидност финансијских инструмената, недовољна понуда квалитетних финансијских инструмената, изражена информационом асиметријом и др. На неразвијеним тржиштима капитала честе су промене берзанског курса и услед шпекулативних активности, што наравно није страном ни развијеним финансијским тржиштима. Коси и Валенчић, на основу искуства у Словенији, такође запажају да је логика примењена на развијена финансијска тржишта са не баш великим успехом тестирана и на мање развијеним тржиштима.³⁸

У теоријским разматрањима обично се полази од претпоставке да се тржишне цене мењају када се промене очекивања, која се пак, мењају када до инвеститора доспеју информације које указују на промене будућих приноса. Међутим, промене берзанског курса, које могу бити и веома значајне, нису увек условљене променама нити перформанси предузећа, нити окружења. Ово се јавља и у развијеним економијама које карактеришу развијена финансијска тржишта. Примера ради, средином 1993. године Р/Е за *Coca Cola Company* износио је 9, док је јануара 1995. године износио 26, а почетком 1997. године чак 43.³⁹ Истражујући узроке наглог пада цена на берзи од 15. до 19. октобра 1987. године, James Tobin (Џејмс Тобин) закључује: "Не постоје видљиви фактори који би могли довести до тридесетопроцентне разлике у ценама акција током ова четири дана."⁴⁰

Ова појава је још израженија на неразвијеним финансијским тржиштима. Плитко и неразвијено тржиште капитала у Србији омогућава и значајније промене берзанског курса услед мањег обима трансакција. Искуства транзиционих економија указују на то да су акције предузећа често потцењене у току приватизације, након чега долази до њихове прецењености, и најзад долази до пада вредности акција (корекције), након чега се вредности стабилизују. Наравно приказани модел не важи за све транзиционе економије, нити за сва предузећа једне економије. На тржишне вредности значајно утиче и законска регулатива у

³⁸⁾

Коси У. Валенчић А. "Accounting data and share returns in Slovenia", *Fifth international conference on enterprises in transition*, University of Split, Сплит 2003.

³⁹⁾

Jones, Ch. (1998): *Investments – Analysis and Management*. 6th Ed. New York: John Wiley & Sons, стр. 478. Према: Ерић, Д. (2003):

⁴⁰⁾

Teweles, R., Bradley, E. (1998): *The Stock Market*, 7 th Ed. New York: John Wiley & Sons, Ltd. стр. 445. Према: Дугалић, В., *Фундаментална и техничка анализа цена акција*, Мегатренд ревија, Међународни часопис за примљену економију, бр. 1/04, стр. 106.

смислу могућности оснивања и пословања, пре свега инвестиционих и пензионих фондова, односно да ли ова друштва учествују у процесу приватизације, или се оснивају након што је приватизација извршена или након што је приватизован најзначајнији део привреде. Ефикасно тржиште акција не може се успоставити без учешћа пензионих фондова, осигуравајућих друштава и инвестиционих фондова који у развијеним тржишним економијама поседују 2/3 - 3/4 свих котираних акција. Додатна тражња је могла да буде створена и благовременим доношењем Закона о инвестиционим фондовима. Будући да су институционалне могућности улагања домаћих инвеститора у инвестиционе фондове у Србији створене тек 2006. године, домаћи мали инвеститори нису могли „да искористе ванредне могућности за сразмерно високу зараду у првој фази развоја финансијског тржишта у Србији 2003-2006. године, у вези са таласом приватизације и објективно потцењеном вредношћу акција великог броја предузећа која су тада први пут изашла на берзу, што су страни инвестициони фондови и други страни инвеститори веома добро знали да искористе.”⁴¹

Према томе, у транзиционим економијама ова метода најчешће не пружа задовољавајуће резултате. Из изложених разлога немогуће ју је користити као примарну методу. Ова метода се, иначе не препоручује као основна метода процене вредности предузећа, већ за корекцију вредности капитала, утврђену стандардним методама процене. Могућност употребе тржишне методе као допунске методе, при важећем моделу приватизације, ограничена је на изузетно мали број предузећа. Први разлог је што се код нас акције често приватизују по нереално ниским вредностима, што је последица ниске куповне моћи становништва, односно мале тражње и модела приватизације који омогућава продају акција по потцењеним вредностима, односно вредностима које су далеко испод фундаменталне, праве вредности. Овоме доприноси и прописани модел приватизације према коме се продаје 70% капитала, чиме се малим инвеститорима онемогућава да учествују у приватизацији. Друго, и у пракси развијених тржишних економија тешко се проналазе предузећа која су у задовољавајућој мери слична, док је то у транзиционим економијама још теже. У транзиционим условима као додатна отежавајућа околност се јавља и чињеница да се

након куповине предузећа (које се узима као основа за процењивање) од стране иностраних компанија битно мења тржишна слика, која представља један од кључних параметара формирања цене. Наравно, ово не значи да је апсолутно неприменљива за сва предузећа. Иако се за највећи број предузећа метода сматра неадекватном за основни модел процене, HSBC Investment Bank, Лондон, која је била изабрана као финансијски саветник Владе Републике Црне Горе, проценила је вредност Trebjese примењујући тржишни метод као основни. Основни параметар била је цена по хектолитру произведеног пива и њено упоређење са сличним трансакцијама у приватизацијама пивара у централној и источној Европи. HSBC је извршио и истраживање кретања односа цене акција и исказаног профита (прице/earnинг), и тржишне капитализације код одређеног броја компанија произвођача пива котираних на неким од званичних берзи.

Проблематичности примене тржишне методе код нас, посебно када се вредност утврђује посредством показатеља неке (неких) иностране (иностраних) компаније (компанија) проистиче и из специфичности привредног амбијента у Србији, који карактеришу забрињавајући платно-билансни дефицит, растућа задуженост, инфлација, претећа депресијација динара и изражена политичка нестабилност, изазвана угрожавањем територијалног интегритета Србије. Уз већ наведене тешкоће непосредно везане за стање у Србији, додатну тешкоћу представља неизвесност настала услед кризе у САД, чији ефекти се већ осећају у свету и региону. Наиме, током лета 2007. године појавили су се јасни знаци кризе у САД, која прети да доведе свет у ново инфлаторно доба, а која је имала за последицу извлачење капитала из финансијског сектора и премештање ка продуктним берзама, што је пак допринело паду берзанских индекса на готово свим берзама.

Дакле, тржишна метода би се могла користити у ограниченом броју случајева, водећи рачуна о упоредивости, посебно о упоредивости тржишних услова када се користе мултипликатори иностраних предузећа, да би се утврдила евентуална потцењеност акција. У прилог утврђивању тржишне вредности као допунске вредности предузећа код којих то има

41)

Капор, стр., *Инвестициони фондови и инвестирање у хартије од вредности*, Пословни биро, Београд, 2007, стр. 9

смисла, иду и изузетна једноставност и минимални трошкови њеног утврђивања.

Тржишна метода би у Србији била применљивија да је усвојен другачији концепт приватизације. Модел приватизације према коме се продаје 70% капитала на аукцији или тендеру сигурно не може мобилисати штедњу и усмерити је у куповину акција, из више разлога. Прво, појединачни власници штедње не располажу често довољним износом штедње да би купили 70% капитала. Друго, власници штедње су првенствено мотивисани за остваривање зараде уз што мањи ризик, што се управо постиже диверзификацијом, а не улагањем само у једно предузеће. Треће, власници штедње, по правилу немају аспирацију да управљају предузећем већ да убирају дивиденде које надмашују камате на депозите. Потенцијални ситни акционари су, дакле, заинтересовани да купују акције, ради остваривања зараде уз разуман ризик, а не да купују предузећа. Будући да се купопродаја врши по тржишној цени, утврђеној на основу сучељавања понуде и тражње, испоставља се да до ниске цене долази услед сучељавања превисоке понуде и прениске платежно способне тражње. Тражња је ниска као последица осиромашења већине становништва, лошег финансијског стања предузећа која би имале интерес да се јаве као потенцијални купци, али и услед неукључивања домаће штедње у приватизационе процесе, као последице концепта приватизације који предвиђа куповину 70% капитала. Недовољна тражња наспрам понуде капитала на аукцијама и берзама, указује не само на неподобност тржишне методе, већ и на то да прописани модел приватизације није адекватан условима у земљи. Актуелни модел приватизације, дакле не доприноси развоју финансијског тржишта. А „финансијска тржишта представљају најзначајнији фактор укупног економског и привредног система у земљама са развијеном тржишном привредом.”⁴² Французи су, на пример, као један од циљева приватизације промовисали масовно учешће грађана у овом процесу. Због тога су и конципирали модел приватизације који омогућава учешће најширег становништва. И постигли су успех, будући да се након приватизације значајно променио однос штедње у банкама и инвестирања на тржишту капитала, у корист инвестирања у тржиште ка-

питала. Логично је било извући поуке из приватизације извршене у Немачкој и Француској, те у складу са домицилним условима, оформити државну поверилачку корпорацију, која би, по праву овлашћења, продавала целину, или делове пакета акција или удела, као већински власник, покретала поступак санирања (судског и вансудског), вршила реорганизацију макро-организационе структуре и правног статуса са или без докапитализације и покретала, као већински власник, поступак ликвидације и стечаја, уколико је то у интересу напретка привреде. Будући да би се друштвена/државна предузећа трансформисала у акционарска друштва, чије акције би менаџмент поверилачке корпорације према процени продавао постепено, тржишне цене би се реалније формирале, те би и тржишна метода била употребљивија.⁴³

Закључак

Тржишни концепт долази до вредности поређењем предузећа са сличним предузећима. У оквиру овог концепта постоје два приступа: (а) примена мултипликатора и (б) анализа трансакција. Приступ мултипликатора ставља процењивачу на располагање неколико метода, од којих је свака заснована на неком мултипликатору (капитал/добит, капитал/новчани ток, капитал/приход, капитал/брutto новчани ток). Индикација о вредности предузећа добија се тако што се прво утврди мултипликатор предузећа са којим се врши поређење, а затим се вредност капитала процењује на основу примене тог мултипликатора. Овај приступ има ограничену примену, јер се у пракси тешко налазе предузећа са толико сличним перформансама да је могуће њихово поређење. Други приступ тржишног концепта до вредности предузећа долази полазећи од цене по којој су извршене купопродајне трансакције сличних предузећа у блиској прошлости. Тржишна метода је широко примењивана на развијеним тржиштима, док је у транзиционим економијама њена применљивост у великој мери ограничена. Прописани модел приватизације у Србији представља додатно ограничење за примену тржишне методе, будући да не доприноси формирању објективне тржишне цене, а да је процена капитала, са аспекта државе (продавца) готово укинута.

⁴²⁾

⁴³⁾ Кулић, М. *Финансијска тржишта*, Мегатренд универзитет, Београд, 2007, стр. 19.

Видети опширније у: Павловић, В., *Методологија вредновања капитала и усвојени модел приватизације у Републици Србији*, Рачуноводство, бр. 1/2, СРРС, Београд, 2008.

Литература

1. Chisholm, A. *An Introduction to Capital Markets*, Chichester: Jone Wiley & Sons, Ltd, 2002.
2. Damodoran, A. "Discounted Cash Flow Valuation: The Inputs", *Working Paper*, Greece, 2000.
3. Дугалић, В., "Фундаментална и техничка анализа цена акција", *Мегаџурнал ревија*, Међународни часопис за примену економију, бр. 1/04.
4. Ерић, Д. (2003): *Финансијска тржишња и инструменти*, Чигоја штампа, Београд.
5. Glais, M (1989): *Evaluation des actifs incorporels*, Paris: Enciclopedie de gestion, t.II.
6. Hitchner, R. J. (2003): *Financial valuation - Applications and Models*, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey
7. Капор, П., *Инвестициони фондови и инвестирање у харџије од вредности*, Пословни биро, Београд, 2007.
8. Kosi U., Valen~i A., "Accounting data and share returns in Slovenia", *Fifth international conference on enterprises in transition*, University of Split, Split 2003.
9. Кулић, М. *Финансијска тржишња*, Мегатренд универзитет, Београд, 2007.
10. Малешевић, Ђ., "Функционални односи између финансијске анализе, ревизије и процене вредности предузећа", *Зборник радова 05/93*, Савез рачуновођа и ревизора Србије часопис *Рачуноводство и финансије*, бр.11/90.
11. Миленковић, Н., Банићевић, М., "Избор и примена методологије у процени вредности капитала малих предузећа", *Индустрија* бр. 1-4 XXV, 1999.
12. Palepu, Kristina G., Healy, Paul M., Bernard, Victor L. and Peek, E., *Business Analysis and Valuation IFRS Editon*, Thomson, UK, 2007.
13. Пауновић, Б., *Значај метода процене вредности капиталне цене акција*, Трансформација предузећа и финансијска тржишта - практични аспекти, 2000.
14. Павловић, В., "Методологија вредновања капитала и усвојени модел приватизације у Републици Србији", *Рачуноводство*, бр. 1/2, СРРС, Београд, 2008.
15. Познанић, В., Цветановић, М., *Процена вредности предузећа*, Савез рачуноводствених и финансијских радника Србије, Београд, 1991.
16. Радовановић, Р., "Приносна вредност предузећа", *Зборник радова: Трансформација предузећа и финансијска тржишња - практични аспекти*, 1999.
17. Ранковић, Ј. (1999): *Теорија биланса*, Економски факултет у Београду
18. Ранковић, Ј., *Превиди и променаји у постојећу приватизације од 2001. до 2004. (1) – Кључна реална процена капиталне политике*, Политика, 20. 05. 2005.
19. Ранковић, Ј., *Приватизација и санирање*, Савез економиста Србије, Нишко саветовање: Иззови трансформације у реалном и финансијском сектору, 2000.
20. Ранковић, Ј., *Радикална измена закона о приватизацији као приоритет*, Саветовање: Како завршити приватизацију у Србији, Научно друштво економиста са АЕК и Економски факултет у Београду, Београд, 2007.
21. Родић, Ј., "Процена вредности предузећа", *Економика* бр. 6-7, 1993.
22. Ромић, Л., "Анализа метода за процену вредности предузећа као целине", *Докторска дисертација*, Економски факултет у Београду 1994.
23. Tadjeddine, Y., *L'évaluation des firmes comme convention*, Document de travail Forum 2004-04 Working Paper 2004-04 FORUM, Université Paris X Nanterre.
24. Thomsett, (1998): *Mastering Fundamental Analysis*, Chicago Dearborn Financial Publishing, Inc.
25. Vernimmen, P. (2005): *Finance d'entreprise, 6^e édition par Pascal Quiry & Yann Le Fur*. Paris: Dalloz.

Др Мирослав С.
ЧАВЛИН⁰

Статички и динамички показатељи ликвидности предузећа као инструменти финансијске анализе

Резиме

Финансијска моћ предузећа указује на константну ликвидност и перманентну могућност финансирања и повећања имовине. Без финансијске моћи предузеће не може остварити на дужи рок и постићи оптималну тржишну вредност капиталала није остварити максималан профит. Ликвидност се може мерити статичким и динамичким показатељима, који указују на ризик ликвидности. Оптимејрихваћени показатељи ликвидности изазивају много недоумица, а посебно статички показатељи. Просечни показатељи гране предузећа имају много противречности и треба их користити са резервом. Ови показатељи могу бити лако фризирани. Стандардне вредности показатеља за нека предузећа могу бити добре, а за друга неадекватне. Целовити се показатеља базиран на гошовинском циклусу, као и рационална комбинација статичких и динамичких показатеља, најбољи су инструменти финансијске анализе перформанси ликвидности предузећа.

Увод

Нове услове пословања предузећа у тржишној економији обележавају честе и радикалне промене свих сегмената пословне активности, у интерном и екстерном окружењу, што захтева битан преокрет у филозофији менаџмента. Уважавајући уочене промене у конституисању светског економског система, те повећање значаја глобалних захтева окружења као критеријума успеха предузећа, са једне стране и уважавајући промене у односима предузећа и окружења у којима је важност деловања предузећа и окружења изједначена, са друге стране, могло би се закључити да се ме-

њају темељне економске поставке и темељни економски критеријуми успешног управљања и пословања. Међутим, "основе се нису промениле. Али, упоредо с променама интерних и екстерних услова знатно се мењају специфичности управљања основама... То су: "ликвидност, продуктивност и трошкови будућности", како каже Р. Друкер¹ и додаје како "управљање оперативним пословањем није довољно али је на првом месту". Ово свакако важи и за привредни амбијент у коме функционишу наша предузећа, која још одређују и недовршен привредни систем, као и организациона, власничка и друге врсте трансфор-

⁰

¹ Професор Више струковне пословне школе, Сремски Карловци

Drucker P. : Managing in Turbulent Times", Pan Book, London, стр. 19. према Ј. Тинтор: Пословна анализа, Загреб, 2000.

мација. У литератури и пракси ефикасна реализација финансијских циљева је од највеће важности, при чему се ликвидност истиче као примарни циљ у сету финансијских циљева. Наиме, у оквиру еволуције система менаџмента говори се о предупредљачким величинама, уз навођење редоследа циљева предузећа: очување и увећање супстанце те ликвидност пословања темељни су и почетни појавни облици текуће егзистенције предузећа. Остваривање добити, његово осигурање и оптимирање даљњи је појавни облик трајније егзистенције предузећа и, у суштини, коришћење је потенцијала. Изградња и стварање нових потенцијала коначни су појавни облици трајне егзистенције предузећа. Другачије речено, *изградња и очување појавних облика предузећа су предуслови за очување / увећање супстанце и очување ликвидности пословања*². Дакле, предузеће које не гради свесно своју снагу, те не разграђује своје слабости, нема изгледа за трајан успех. Предузеће које не остварује добит нема изгледа за оперативни успех, а предузеће које **не увећава супстанцу, односно које је неликвидно, по правилу нема изгледа за успех, односно пропада**.³

Управо, хијерахија предупредљачких величина као савремена концепција у пословној економији пружа одговоре и на питања избора показатеља за пословну анализу, њиховог узјамног односа те начина агрерирања показатеља за целовиту оцену. Познавање логике ове концепције не гарантује успех предузећа у смислу његове трајне егзистенције, но неуважавање принципа те концепције у дужем периоду извесно води неуспеху, тј. успех предузећа постаје само питање случаја.

Наиме, од суштинског је значаја знати минимум ликвидности потребне за опстанак у послу или колики нето новчани ток је потребан нашем пословању да би се преживело 90 или 120 дана „панике”. Управо „cash flow” и ликвидност омогућавају веродостојнију слику способности предузећа за преживљавање изненадних неповољних промена, ризика у пословању, а ликвидност иако сама по себи није циљ предузећа постаје егзистенцијална потреба и темељни критеријум пословања. У први план пословања, али и захтева окружења, истиче се одржање стабилности новчаних токова

као гаранције ликвидности односно одговарајућа пројекција финансијске стабилности.

Приликом избора модела управљања ликвидношћу, потребно је водити рачуна да је изабрана одлука боља од најбоље алтернативне која је одбачена, односно респектовати и - што треба да обезбеди квалитативно јединство сета финансијских перформанси у стратешкој и оперативној димензији. Одлука се, дакле доноси на основу „индиција на које упућује – не један, већ више показатеља.”⁴

На овом месту, односно у овом раду се настоји експлицитно став да рационална анализа ликвидности претпоставља дефинисање и усвајање целовитог сета финансијских перформанси ликвидности, базираних на динамичком схватању и исказивању ликвидности, не запостављајући при томе место, улогу и значај статичког схватања и исказивања ликвидности, које традиционално доминира у теорији и пракси.

1. Суштина теоријских расправа о схватању ликвидности

У тржишној привреди начело ликвидности садржи основу квалитетног и успешног пословања и представља кључ неометаног процеса производње и промета, са становишта прилива и одлива новчаних средстава. Законом је предвиђена дужност привредних субјеката да одржавају своју способност у благовременом извршавању обавеза у земљи и иностранству. У вези са тим привредни субјекти су дужни да утврде начин одржавања ликвидности и мере које је неопходно предузети у случају неликвидности.

Сам проблем ликвидности је данас, као и у прошлости, био предмет расправљања на различитим нивоима јавног, друштвеног, научног, а нарочито привредног живота, у нашој земљи и у свету. У досадашњој литератури и пракси разлике се не јављају само у одређењу природе појма и третману ликвидности, него и у вези са приступом и схватањем ликвидности.

Традиционално опредељење је да се неки усвојени појам најпре покуша објаснити етимолошки. Отуда се појам ”ликвидност” изводи из корена латинске речи ”liquidus”⁵, што значи

2)

3) Osmanagić Bedenek N. :Kontroling-abeceda poslovnog uspjeha, Š. K., Zagreb, 2004, стр. 181

4) Osmanagić Bedenek N. :Kontroling-abeceda poslovnog uspjeha, Š. K., Zagreb, 2004, стр. 181

5) др Ката Шкарић-Јовановић: Зборник радова 8. конгрес СРРС РС, Теслић, 2003, стр. 209

М. Вујаклија, лексикон страних речи и израза. Просвета, Београд 1974

текући, течан, који тече односно у економском смислу чист, правилан, изванредан, поуздан. Теоријска расправа о схватању ликвидности указује на утемељење по стандардима:

- а) традиционалне економије (статичко схватање),
- б) финансијске теорије фирме (динамичко схватање).

Може се уочити да је статичко схватање ликвидности присутније код домаћих аутора; нарочито у периоду пре трансформације наших предузећа у смеру прихватања стандарда финансијског мишљења. Код иностраних аутора се наглашава примарни значај финансијског мишљења и у том смислу динамичког схватања ликвидности. Мање или више, свим изложеним ставовима је заједничко да се појам ликвидности углавном третира и схвата са аспекта ликвидности предузећа и са аспекта ликвидности имовине. На основу наведених схватања може се усвојити став да традиционално (статичко) схватање у разради објашњења ликвидности предузећа обухвата способност предузећа да измирује своје обавезе, која проистиче из релације ликвидне имовине и краткорочних обавеза доспелих за плаћање на дан посматрања. Дакле, доминатна је извештајна статичност показатеља ликвидности. Ликвидност имовине дефинише се функционалном способношћу појединих делова обртне и укупне имовине (њених материјалних и прелазних облика) да се извесно претворе у свој почетни – новчани облик. Обртна (текућа) имовина назива се, због релативно брзог обрта, ликвидном имовином, иза чега стоји суштински динамичко, а не статичко поимање ликвидности имовинских делова, а реч је о традиционалном схватању трансформације обртне имовине. Реч је пре свега о могућности претварања текуће активе у готовину, односно "заменљивости краткорочне имовине у готовину"⁶.

У концепту финансијског мишљења о ликвидности предузећа, афирмише се динамички аспект прилива (наплате) новчаних средстава и одлива (плаћања) краткорочних обавеза.

Ликвидност се у овом контексту не исказује само у датом тренутку, већ у току одвијања пословања предузећа - усмерено је ка будућем

могућем остваривању и обезбеђује се сталном усклађеношћу новчаних прилива у предузећу и новчаних одлива по основу исплата доспелих обавеза. Реч је, заправо, о афирмисању изразито финансијског мишљења у величинама примања – издавања усмереног на испитивање и предвиђање откуда средства плаћања притичу и куда се одливају, са циљем обезбеђења ликвидности која је општа претпоставка за "финансијско здравље предузећа".

Полазећи од ових ставова, може се прихватити и презентовати поимање ликвидности предузећа које каже да би се оно могло разумети *као неомеђано одвијање токова пословања предузећа, како материјалних тако и финансијских у одређеном складу без застоја*.⁷

Другим речима, за ликвидност се може утврдити да је "пробни камен финансијско-пословног партнерства"⁸ на основу којег пословни партнери, кредитори, повериоци продубљују и јачају сарадњу са предузећем или га пак бришу са списка озбиљних и поузданих партнера. То је законитост робно-новчане привреде. Стога није случајно да се ликвидност пореди са "пулсом" који одражава "здравље" односно "обољење" предузећа.

2. Исказивање ликвидности према традиционалном (статичком) схватању

Из прихваћеног одређења појма и садржине ликвидности јасно се истичу разлике, а не изједначавање ликвидности имовине и ликвидности предузећа.

2.1. Исказивање ликвидности средстава односно имовине

Са становишта ликвидности, требало би имати на уму да је средство ликвидно ако се може брзо конвертовати у готовину, док је дуговање ликвидно ако се мора вратити у ближој будућности⁹. Ликвидност имовине подразумева да се сви други имовински делови (обртне имовине) сем готовине, у крајњој линији, могу претворити у готовину, с тим што су време претварања и ризик умањења вредности врло различити. Уосталом, према том критеријуму, зависно од тога да ли се у услови-

6)

7) Block and Hirt, Foundations of financial management, Richard D. Irwin, inc., 1978.

8) др Ђоко Малешевић, "Динамичко управљање ликвидности", Финансије, рачуноводство и ревизија бр. 0, Бања Лука, 1999
др С. Доччевић и др. Ђ. Малешевић, Систем анализе пословања и информисање у предузећу, "Савремена администрација", Београд, 1989

9)

R. C. Higgins, Analysis for Financial Management, Donji Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 1989

ма нормалног одвијања пословно-финансијског процеса имовински делови обрну, дакле претворе у готовину, у периоду до једне године или тек у низу година, и врши се подела укупне имовине предузећа на: *обршну (шекућу) имовину* која се због релативног брзог обрта назива ликвидном имовином, и *сшалу (фиксну) имовину*, које се због дугорочне везаности у неновчаном облику назива неликвидном имовином, понекад чак, ригорозно формулисано, имобилизованом имовином.

Испитивање и исказивање степена ликвидности појединих облика и целине обртне имовине односно њихове брзине трансформације у новчани облик предмет је статичке анализе ликвидности. Обртна имовина се рангира према степену ликвидности односно према времену у коме ће се трансформисати у новчани облик, на начин објашњен у наставку текста.

Први сшйен ликвидносш обухвата тренутно расположиву ликвидну имовину: готовину, потраживања по депозитним рачунима по виђењу, хартије од вредности које су тренутно уновчиве и неискоришћени износ "overdraft-a"

Други сшйен ликвидносш обухвата ликвидну имовину која се може уновчити у року од 30 дана, хартије од вредности које се могу уновчити у року од 30 дана, потраживања од купаца и остала потраживања наплата у року од 30 дана.

Трећи сшйен ликвидносш обухвата ликвидну имовину која се може уновчити у року дужем од 30 дана, краткорочна потраживања са роком наплате дужим од 30 дана и залихе.

Будући да је укупна обртна имовина агрегат различитих облика обртне имовине, овај модел укључује анализу учешћа појединих облика и целине, са циљем идентификације узрока поремећаја у структури обртне имовине, чиме се афирмише потреба за исказивањем брзине обрта обртне имовине, из чега суштински проистиче динамичко, а не статичко поимање ликвидности имовине. По истом принципу као и ликвидна и имовина, и краткорочне обавезе се рангирају према времену доспећа, на краткорочне обавезе са роком доспећа од 30, 60 и 90 дана. У складу са приказаним рангирањем градирају се ризици и фактори утицаја на брзину конвертовања појединих облика обртне имовине у новчани облик.

За мерење брзине обрта односно ефикасности управљања обртном имовином користе се показатељи на основу следећих односа ¹⁰⁾:

$$\frac{E}{M}, \frac{M \times B}{E} \text{ и } \frac{M}{E}$$

где су: М - просечна маса обртних средстава, В - време у данима за конкретан период и Е - ефекат (учинак) обртне имовине.

Однос E / M тј. показатељ брзине обрта, показује колико се пута обрне маса обртних средстава да би се произвео одређени пословни ефекат.

Однос (M x B) / E тј. *B / (E / M)* показује време везивања обртних средстава изражено у броју дана.

Однос M / E показује колико новчаних јединица обртних средстава је потребно за остварење одређеног пословног ефекта.

За потребе мерења степена ликвидности обртне имовине користе се показатељи брзине обрта и времена везивања обртне имовине, а за мерење ефикасности улагања ликвидне имовине користи се показатељ приносне моћи. Што је виши показатељ обрта, а број дана мањи, ефикасност ликвидне имовине је већа и обрнуто. Правац деловања ефеката и масе показатеља усмерен је на убрзавање трансформације обртне имовине јер под осталим непромењеним околностима што је њен бржи обрт, то је већа и ликвидност предузећа. Брзина обрта може се мерити за сваки сегмент обртне имовине, а у пракси се брзина обрта мери за укупну обртну имовину, укупне и појединачне облике залиха (материјала, недовршене производње, готових производа, робе) и потраживања од купаца.

У теорији и пракси статичког исказивања ликвидности користе се следеће категорије за изражавање ефекта или исхода пословања: реализација по цени коштања, по продајној цени и по продајној цени умањеној за амортизацију. За изражавање масе обртних средстава користе се: просечна обртна средства по билансној шеми, умањена за тзв. евиденционе позиције, нормирана обртна средства и обртна средства у њиховом функционалном кретању. Статичко исказивање ликвидности имовине користи следећи

¹⁰⁾

др С. Дохчевић и др. Ђ. Малешевић, Систем анализе пословања и информисање у предузећу, "Савремена администрација", Београд, 1989.

полазни модел показатеља за исказивање брзине обрта обртне (ликвидне) имовине:

I	СТАТИЧКИ ПОКАЗАТЕЉИ ЛИКВИДНОСТИ ИМОВИНЕ
A.	Показатељи на бази структуре обртне имовине и краткорочних обавеза:
1.	% учешћа обртне имовине у укупној имовини
2.	% учешћа залиха у укупној обртној имовини
-	% учешћа залиха материјала у укупним залихама и укупној обртној имовини
-	% учешћа залиха недовршене производње у укупним залихама; обртна имовина
-	% учешћа залиха готових производа у укупним залихама и укупној обртној имовини
3.	% учешћа краткорочних потраживања и пласмана у укупној обртној имовини
-	% учешћа краткорочних потраживања од купаца у укупним кратк. потраж. и пласманима; укупној обртној имовини
-	% учешћа краткорочних пласмана у укупним кр. Потраж. и пласманима; обртној имовини
4.	% учешћа краткорочних обавеза у укупном дугорочним обавезама
-	% учешћа добављача у укупним краткорочним обавезама
-	% учешћа краткорочних кредита у укупним краткорочним обавезама
-	% учешћа примљених аванса у укупним краткорочним обавезама
Б.	Показатељи брзине и времена обрта обртне имовине
1.	Показатељи брзине обрта обртне имовине:
-	Показатељ брзине обрта обртне имовине
-	Показатељ брзине обрта потраживања од купаца
-	Показатељ брзине обрта залиха
-	Показатељ брзине обрта залиха материјала
-	Показатељ брзине обрта залиха недовршене производње
-	Показатељ брзине обрта залиха готових производа
-	Показатељ брзине обрта добављача
2.	Просечно време везивања (обрта) обртне имовине
-	Просечно време везивања обртне имовине
-	Просечно време везивања обрта потраживања од купаца
-	Просечно време везивања укупних залиха
-	Просечно време везивања залиха материјала
-	Просечно време везивања залиха недовршене производње
-	Просечно време везивања залиха готових производа
-	Просечно време везивања добављача

Правац дејства финансијске анализе на основу приказаног модела у зависности је од

налаза да ли је у конкретном случају по среди позитивна појава ослобађања обртних средстава или појава замрзавања односно нерационалног коришћења обртних средстава. Ван сваке сумње је да обе појаве, ослобађање и умртвљење обртних средстава, стоје у каузалној повезаности са ликвидношћу предузећа, која у статичком моделу исказивања ликвидности проистиче из односа ликвидне имовине и краткорочних обавеза.

3. Схватање и исказивање ликвидности предузећа

У основи овог приступа у исказивању ликвидности предузећа има се у виду критеријум безусловног измиривања доспелих краткорочних обавеза, ако се жели одржати краткорочна финансијска равнотежа, тако да предметно исказано, мерила за исказивање ликвидности укључују¹¹: ликвидност (брзину конвертовања) обртне имовине (средстава), доспелост краткорочних обавеза и квантитиву и квалитативну усклађеност ликвидне имовине и краткорочних обавеза. За грађење одговарајућих параметара – показатеља полази се од општег односа "ликвидна имовина према доспелим краткорочним обавезама" (изворима финансирања). Развијање идеје о схватању ликвидности предузећа изражене у општем показатељу ликвидности, у основи се оријентише на грађење показатеља¹²:

- ефективне ликвидности, и
- перспективне (потенцијалне) ликвидности.

Ефективна ликвидност се, у овом контексту, исказује кроз однос ликвидне имовине и доспелих краткорочних обавеза, на основу стандарда познатих као "acid test" односно "quick ratio". *Стандард познат као "acid test"* се користи као показатељ краткорочне финансијске равнотеже који се исказује односом готовине и готовинских еквивалената и краткорочних потраживања (ликвидна и краткорочно везана средства) према краткорочним обавезама (краткорочним изворима финансирања) у односу: 1:1.

¹¹⁾

др Ђоко Малешевић, "Динамичко управљање ликвидности", Финансије, рачуноводство и ревизија бр. 0, Бања Лука, 1999

¹²⁾ др Ђоко Малешевић, "Динамичко управљање ликвидности", Финансије, рачуноводство и ревизија бр. 0, Бања Лука, 1999

Полазни захтев овог стандарда за мерење ликвидности сматра да је резултат релација "1 и изнад 1" знак да је предузеће ликвидно и обрнуто, а исказује се следећим односом:

**Готовина + Краткорочни пласмани +
Краткорочна потраживања
/Краткорочне обавезе**

За аналитичке потребе, саобразно усклађености са временом конвертовања средстава у новчани облик (готовину) и измирења обавеза, дати однос се декомпонује на показатеље којима се тежи ближе исказати ефективна ликвидност. Дати односи исказују се следећим показатељима ¹³:

Показатељ тренутне ликвидности исказује ефективну ликвидност у датом тренутку (практично на дан измирења обавеза) кроз однос:

Готовина у благајни и на дејозијним рачунима по виђењу + харџије од вредности које се истио дана могу уновчити и индосаментом пренети повериоцу / доселе обавезе за плаћање

Ако је показатељ тренутне ликвидности 1 или виши од 1, на дан мерења ликвидности предузеће је ликвидно и обрнуто. Овај показатељ ликвидности не може се исказивати на основу билансних већ дневних књиговодствених података. Разлог томе је што харџије од вредности нису исказане у билансу по данима уновчивости, нити краткорочне обавезе по данима доспећа за плаћање.

Показатељ убрзане ликвидности проширује се у бројиоцу, још за краткорочна потраживања без сумњивих и спорних потраживања. Назива се још као ликвидност другог степена, а исказује се односом:

Готовина у благајни и на дејозијним рачунима по виђењу и ороченим дејозијима до годину дана + краткорочна потраживања најлакша до годину дана / краткорочне обавезе са роком доспећа за плаћање до годину дана

Ако предузеће нема сезонских залиха, а показатељ убрзане ликвидности одговора стандарду финансирања 1:1, оно остварује краткорочну финансијску равнотежу – ликвидност, а повезује се и са успостављеном дугорочном финансијском равнотежом, која је нужни услов.

Показатељ оптималне ликвидности се препоручује у ту сврху, који је у ствари по садржају исти са показатељем убрзане ликвидности, само се прилив средстава (уновчење) и доспеће обавеза за плаћање повезују и у односу на пери-

од за који се мери ликвидност продужују за рок наплате потраживања и рок плаћања обавеза (добављачима, фискусу, и др.).

Висина овог показатеља треба да буде нешто већа од 1 јер је присутан ризик уновчавања вредносних папира. За оцену поузданости ликвидности, мерене показатељем убрзане ликвидности, користи се корективни фактор који се изражава на следећи начин:

$100 / (100 - \text{процент ризика уновчења харџија од вредности и најлакше краткорочних потраживања})$

Мерење и исказивање ефективне ликвидности помоћу ових двају показатеља, ограничено је на краћи рок, јер је показатељ оптималне ликвидности поуздан само за краћи временски период у коме новопривабљене харџије од вредности не доспевају на уновчење, новонастала потраживања не доспевају на наплату, новонастале обавезе не доспевају на плаћање и нема прилива готовине на основу новог задужења.

Перспективна или потенцијална ликвидност је много шири аспект појма ликвидности и односи се на способности и брзину конвертовања укупне ликвидне имовине (обртних средстава) у свој првобитни облик. Она се у литератури дефинише и као општа ликвидност.

Потенцијална ликвидност исказује се односом текућих средстава и текућих обавеза, и подједнако се примењује и у банкама и у предузећима, који је у литератури познат под називом: "current ratio", "bankers ratio", "коэффициент курентности". Дефинише се односом 2:1 текуће (циркулирајуће) активе и текуће пасиве (краткорочних обавеза), а исказује показатељем: **обртна (ликвидна) имовина (циркулирајућа актива) / краткорочне обавезе**.

Ако дати однос исказује задани стандард ликвидности 2:1, верује се да ће неко пословање моћи да измири текуће обавезе, без угрожавања сигурности позајмљеног капитала. Двоструко већи износ обртних средстава у односу на краткорочне обавезе знак је да се залихе финансирају дугорочним капиталом, а монетарна актива краткорочним изворима. При том односу се лакше усклађују новчани токови, због чега су и повериоци спремни да притекну у помоћ. Међутим, овај однос је само полазни, није "канон", већ може бити и три-четири пута већи, зависно од предузећа до предузећа. Суштина му је у постајању услова ликвидности, јер се залихе финансирају из дугорочних и трајних извора

13)

inž. R. Braut, redaktor dr R. Tepšić, Poslovne finansije, "Informator", Загреб, 1974.

финансирања. Огуда, приликом његове примене треба уважавати дати стандард, али и специфичности предузећа, што значи да може бити и виши од односа 2:1. Сумирајући ставове статичког поимања и исказивања ликвидности, искристалисали су се следећи показатељи:

II	ПОКАЗАТЕЉИ СТАТИЧКОГ МОДЕЛА ИСКАЗИВАЊА ЛИКВИДНОСТИ
В.	ПОКАЗАТЕЉИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА
1.	Показатељи ефективне ликвидности
-	Показатељ тренутне ликвидности
-	Показатељ убрзане ликвидности ("quick ratio", ликвидност другог степена)
-	Показатељ оптималне ликвидности
2.	Показатељ потенцијалне (опште) ликвидности
2. 1.	Показатељ перспективне ликвидности ("current ratio", општа ликвидност)

4. Динамичко схватање и исказивање ликвидности средстава и предузећа

Еволуција развоја и промена схватања предузећа мења приступ и премешта тежиште управљања тако да се битно мењају и кристалишу управљачке величине које суштински усмеравају процес управљања. Проширују се управљачке величине од ликвидности (супстанца), на економичност (успех), рентабилност (коришћење текућих потенцијала) и истраживање и развој (стварање будућих потенцијала). Уважавање ликвидности, уз давање предности финансијском резултату, као управљачким величинама за остварење циља предузећа, у складу је са захтевом за максималном рентабилношћу, уз неометано измиривање свих доспелих обавеза (ликвидности), што одговара краткорочној и средњорочној перспективи пословања. Размишљање у величинама расходи-приходи усмерено је на рентабилност, као и на контролу економичности, која је претпоставка за рентабилност, мишљење у величинама примања-издавања управљено је ка предвиђању правца из ког средства плаћања долазе и куда из предузећа одлазе, са циљем обезбеђења ликвидности, која је уопште претпоставка за стање предузећа у сваком тренутку. Претходно дефинисање појма указује на следећа својства овог аспекта мишљења¹⁴:

- окренуто је ка будућности, а не прошлости, као што је случај са мишљењем у величинама расходи-приходи;

- не односи се на временски размак него на временску тачку или тренутак;
- има у виду стварни промет монетарних јединица и стога је искључена употреба било каквих принципа процењивања вредности, која је нарочито карактеристична с аспекта економичности;
- располагање готовином, која се јавља као предмет издавања, не може бити децентрализовано.

Констатација о положају ликвидности у низу временских тачака у прошлости, која може да буде изведена из структуре биланса стања, представља историју, која се не може изменити, због чега није од пресудне важности за предузеће. У ствари, истицање положаја ликвидности у прошлости врши се са циљем упоређења оствареног прилива и одлива новца и предвиђеног у финансијском плану. Али, за предузеће је главно "да ли ће сутра и свих сутра долазећих дана моћи да одговори на обавезе које доспевају, јер је то важно и на то се односи финансијско мишљење". У мишљењу у релацијама примања-издавањем почетна оријентација пословне активности је усмерена на обим и динамику новчаних токова, чија усклађеност обезбеђује ликвидност.

4.1. Динамички модел исказивања ликвидности средстава и предузећа

Ликвидност се у овом моделу третира, не само у датом тренутку, већ и у току одвијања пословања предузећа – као усмерено ка њеном будућем могућем остваривању. Сваког дана предузеће прима готовину по различитим основима, али такође свакодневно долази до издавања готовине због различитих обавеза. За приказ кружног кретања готовине и обртних средстава препоручује се "модел временске димензије кружног тока готовине"¹⁵, приказан у наставку.

Из приказане шеме важно је уочити да је издавање готовине настало у тренутку исплате обавеза према добављачима, а да се готовина поново вратила у предузеће у тренутку наплате потраживања од купаца.

Време које просечно проишкне од тренутка издавања готовине добављачима за набавку силовина и материјала, до тренутка најлаше по-

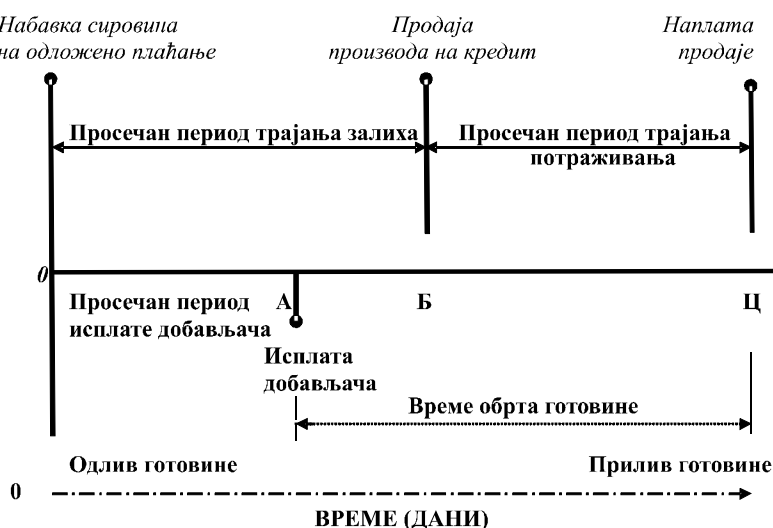
¹⁴⁾

др Ј. Н. Ранковић, "Финансијско мишљење и ликвидност предузећа", часопис „Књиговодство“, бр. 3/1969, Издавач Савез рачуноводствених и финансијских радника Србије, Београд

¹⁵⁾

J. m. Gollilins, *Cash flow and Liquidity mangment*, Ernest and Young, izdanje Budapest, 1997, p. 65

Шема бр. 1: Модел временске димензије кружног шока гошовине



Израживања од купаца назива се гошовински циклус¹⁶. Упоредо са термином гошовински циклус, у новије време се често користе називи као што су циклус гошовинског обрађивања и/или циклус гошовинског шока.

Готовински циклус према томе показује колико просечно траје време једног обрта готовине, чије трајање одређују три кључна времена - детерминанте:

- *време изражања залиха* - обухвата време од набавке и складиштења сировина до трошења, затим процеса производње и складиштења готових производа од њиховог завршавања до испоруке продатих,
- *време најлаше израживања* - обухвата време од дана продаје производа до дана наплате потраживања;
- *време исплате добављача* - обухвата време од дана набавке материјала до дана исплате добављача.

Коришћење модела динамичког управљања ликвидношћу заснива се на испитивању и анализи периода настанка и трајања целине и сегмената готовинског циклуса односно временске димензије циклуса ликвидности на релацијама прилива и одлива новчаних токова са циљем обезбеђења ликвидности у сваком тренутку. У оквиру управљања ликвидношћу природна је тежња ка скраћивању готовинског циклуса, тј. ка краћем обрту, односно ка мањем финансијском напрезању у вези са најквалитетнијим обликом имовине, што је несумњиво готовина. Скраћивање готовинског циклуса

постиге се бржим обртом залиха, како материјала тако и готових производа, као и скраћивањем времена производње. Непосредније скраћивање готовинског циклуса састоји се у уговарању што одложеније исплате добављачима набављеног материјала и коришћења услуга. Друга могућност се састоји у уговарању што краћег периода наплате продатог и/или постизањем брже наплате продатог путем одобравања каса-сконта. Пође ли се од реалне претпоставке да се дневни процеси могу спознати (испитати и оценити), применом одговарајућег модела исказивања приказаних временских релација може се исказати ликвидност у тренутку, али и пројектовати ликвидност у блиској будућности.

За динамичко исказивање ликвидности користи се модел на основу следећих односа:

$$\frac{M \times V}{E} \quad \text{и} \quad \frac{V}{(E / M)}$$

где су: М – просечни салдо (маса) рачуна ликвидне имовине и обавеза,

В – време у данима за конкретан период мерења,

Е- ефекат рачуна ликвидне имовине и обавеза.

На основу приказаних односа исказује се време трајања релација готовинског циклуса, изражено у данима, с тим што приказани однос $(M \times V) / E$ исказује време директно, а однос $V / (E / M)$ индиректно, путем показатеља брзине обрта рачуна ликвидне имовине и обавеза.

¹⁶⁾

J. m. Golilins, *Cash flow and Liquidity mangment*, Ernest and Young, издање Budapest, 1997, p. 66

Конкретизација ових односа афирмише употребу следећег полазног модела за динамичко исказивање ликвидности ¹⁷:

- показатељ који узима у обзир време од "0" до "А": просечно време исплате добављача = добављачи x 365 / годишња набавка;
- показатељ који узима у обзир време од "0" до "Б": просечан период трајања залиха = залихе x 365 / продаја
- брзина обрта залиха = продаја / залихе;
- показатељ који узима у обзир време од "Б" до "Ц": просечно време трајања потраживања = потраживања x 365 / продаја.

За потребе динамичке анализе ликвидности користе се следеће категорије ради утврђивања ефеката и масе:

- за исказивање просечног времена исплате добављача за ефекат се користе одливи за обавезе према добављачима, односно књиговодствено изражен збир дуговне стране рачуна добављача; док се за исказивање масе користи просечни потражни салдо рачуна добављача;
- за исказивање просечног времена трајања залиха за ефекат се користе трошкови продатих производа, односно књиговодстве-

но изражен збир потражне стране рачуна залиха; док се за исказивање масе користи просечни потражни салдо рачуна залиха;

- за исказивање просечног времена наплате рачуна потраживања за ефекат се користи категорија прилива по основу потраживања од купаца, односно књиговодствено изражен збир потражне стране рачуна потраживања од купаца; док се за исказивање масе користи просечни дуговни салдо рачуна потраживања од купца.

Дати избор категорија за утврђивање ефеката и масе темељи се на претпоставци прихватања ставова финансијског мишљења и том концепту схватања улоге категорија примања-издавања за исказивање ликвидности у сваком тренутку, те се потенцира значај временског размака прилива и одлива новчаних средстава са оријентацијом на будућност и стварни промет монетарних јединица, чиме се теже елиминисати недостаци статичких показатеља који се граде на схватањима традиционалног размишљања и не уважавају назначене релације на приказани начин. Сумирајући приказане релације битне за динамичко схватање ликвидности, искристалисан је следећи модел показатеља за исказивање ликвидности, утемељен на готовинском циклусу:

II	ПОКАЗАТЕЉИ ДИНАМИЧКОГ МОДЕЛА ИСКАЗИВАЊА ЛИКВИДНОСТИ
A.	ПОКАЗАТЕЉИ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА НА ОСНОВУ ЦИКЛУСА ГОТОВИНСКОГ ТОКА
1.	Показатељи временске димензије готовинског циклуса
-	Просечно време исплате рачуна добављача
-	Просечно време наплате рачуна потраживања од купаца
-	Просечно време трајања залиха
-	Просечно време трајања готовинског циклуса
2.	Доцунски показатељи временске димензије готовинског циклуса
-	Показатељи за анализу просечног времена трајања залиха
-	Показатељ просечног времена трајања залиха материјала
-	Показатељ просечног времена трајања залиха недовршене производње
-	Показатељ просечног времена трајања залиха готових производа
3.	Показатељи за анализу временске димензије осталих фактора ликвидности
-	Просечно време трајања готовине на рачунима готовине
-	Просечно време трајања готовине на рачунима краткорочних финансијских обавеза
4.	Показатељи брзине обрта циклуса готовинског тока
-	Показатељ брзине обрта готовинског циклуса
-	Показатељ брзине обрта рачуна потраживања од купаца
-	Показатељ брзине обрта рачуна добављача
-	Показатељ брзине обрта залиха
-	Показатељ броја обрта залиха материјала
-	Показатељ броја обрта залиха недовршене производње
-	Показатељ броја обрта залиха готових производа

17)

др Ђоко Малешевић, "Динамичко управљање ликвидности", Финансије, рачуноводство и ревизија бр. 0, Бања Лука, 1999, стр. 22

5.	Показатељ брзине обрта осталих фактора ликвидности
-	Показатељ брзине обрта рачуна готовине
-	Показатељ брзине обрта готовине на рачунима готовине
-	Показатељ брзине обрта рачуна краткорочних финансијских обавеза
Б.	ПОКАЗАТЕЉИ ЛИКВИДНОСТИ НА ОСНОВУ НЕТО НОВЧАНОГ ТОКА ИЗ ПОСЛОВАЊА
1.	Оштри показатељи ликвидности на основу нето новчаног тока
-	Показатељ покрића краткорочних обавеза нето новчаним током из пословних активности
-	Показатељ покрића укупно исплаћених дивиденди нето новчаним током из пословања
-	Показатељ покрића одлива (инвестиционих и финансијских) нето новчаним током из пословања
-	Показатељ покрића нето новчаног тока из инвестиционих активности нето новчаним током из пословања
2.	Показатељи ликвидности на основу структуре новчаних токова
-	Показатељи структуре прилива / одлива из пословних активности
-	% учешћа појединачних врста прилива у бруто приливима из пословних активности
-	% учешћа бруто прилива из пословних активности у бруто приливу укупних активности
-	% учешћа појединачних врста одлива у бруто одливима из пословних активности
-	% учешћа бруто одлива из пословних активности у бруто одливу укупних активности
3.	Показатељи односа прилива/одлива и сродних категорија
-	Показатељ односа прилива и прихода из продаје
-	Показатељ односа одлива и обрачунатих обавеза према добављачима
-	Показатељ односа између одлива и обрачунатих краткорочних финансијских обавеза
-	Показатељ покрића укупних обавеза нето новчаним током из пословних активности
-	Показатељ односа новчаног тока из пословања према нето добити
-	Показатељ приноса нето новчаног тока према приходима из продаје

Динамички показатељи ликвидности на исти начин мере исту активност као и статички показатељи. Смисао њиховог исказивања, иако мере исту пословну активност, никако се не сме изједначавати, због тога што је динамички модел окренут ка будућности, не ка прошлости, ка временској тачки, а не размаку, ка релацијама прилива и одлива. Ради комплексног приступа анализи и испитивању ликвидности, потребно је користити комбинацију показатеља статичког и динамичког модела исказивања ликвидности. Наиме, валидно тумачење статички исказаних показатеља и динамички исказаних показатеља је основ испитивања и анализе узрока одступања, застоја и промене релација битних за одржавање ликвидности предузећа. Динамички модел исказивања ликвидности, на основу релација прилива и одлива, користи допунске показатеље утемељене на нето новчаном току из пословања, односно његовој величини, структури и снази у циљу комплексног сагледавања новчаних токова и изградње услова за рационалну анализу ликвидности. Дакле, интерпретација садржине и начина употребе комбинације показатеља као инструмента финансијске анализе незаобилазна је за извођење закључака о ликвидности.

4.2. Информациони ефекти показатеља ликвидности у финансијској анализи

Анализа ликвидности на основу показатеља само је полазна тачка у управљању преду-

зећем. Она не даје одговоре, али често обезбеђује информације на основу којих се могу доносити ефикасне пословне одлуке. Најчешће се користе показатељи који представљају релације или односе карактеристичних величина стања и успеха, од значаја за поменути циљ. Показатељи се обично исказују у виду процента, количника или разломка, а у пракси се користе називи као што су *рацио бројеви*, *индекси*, *коэффициенти* и слично. Поента анализе ликвидности на основу показатеља је на њиховој интерпретацији у смислу шта они показују, која им је информациона вредност, како их и за шта употребити и слично.

Како било, исти показатељи обично пружају различите информације. На пример, ако предузеће има вишак готовине, има могућност да плати обавезе. Али, вишак готовине није неизоставно добар, због тога што то може значити опадање профитабилности. Овај тип контрадикција је присутан који год се показатељи користили. Због чињенице да се статички показатељи фокусирају на временски размак, као и због чињенице да немају у виду стварни промет монетарних јединица, те да су окренути ка прошлости приговара им се за непотпуност и статичност. Анализом и испитивањем ликвидности на основу статичких показатеља може се добити искривљена слика о ликвидности јер они не репрезентују стварну слику новчаних токова предузећа. Наиме, показатељи који се

израчунавају на дан биланса и његових позиција су статични, а ликвидност је динамична категорија. Показатељи не показују потпуну слику ликвидности предузећа, јер не знамо какво је стање било јуче, а какво ће бити сутра.

Све у свему, показатељи сами по себи говоре веома мало, јер било који показатељ узет појединачно не осветљава појаву потпуно. Због тога сви показатељи узети заједно бацају пуно светло на феномен ликвидности. Главна поука о делимичности показатеља могла би гласити: *од било које јојединачног показатеља очекујмо само оно чему је посвећен и само о њојме на основу њога закључујемо*. Свако ширење информационог интереса подразумева комбиновано разматрање више показатеља, и тек посматрањем свих показатеља у анализи може се упустити у коначну оцену ликвидности, па и тада све зависи од најмање три ствари:

- поређења показатеља у простору (према резултатима исте или сродне гране националне привреде),
- поређења показатеља у времену (развој у краћим и дужим периодима),
- општих услова пословања.

Треба истаћи да при упоређивању између предузећа (бенчмаркинг) морамо бити потпуно пажљиви, јер у супротном случају се може добити искривљена слика. Упоредити можемо показатеље који се у оквиру исте гране, док предузећа из различитих грана, због различите потребе за имовином, специфичности пословања и сличних фактора, имају често различиту вредност показатеља. За аналитичке потребе важно је уочити да остварења задатих односа зависе и од специфичности предузећа односно привредне гране, па због тога многа предузећа утврђују сопствене стандарде и норме рација која се заснивају на знањима најбољих компанија у привредној грани (*benchmarking*). У прилог овом ставу иде и презентација показатеља ефективне и перспективне ликвидности предузећа по привредним гранама у САД за 1994. годину (Табела бр. 1), где уочавамо да су значајна одступања од захтеваних стандарда, остварених норми појединих привредних грана, тако и њихових остварених релација.

У разради којом се афирмишу изнети ставови служи и презентација показатеља обрта потраживања од купаца, обавеза према добављачима и нето новчаног тока, те убрзане и перспективне ликвидности предузећа у одређеним предузећим и привредним гранама у Републици Србији од 2004-2007. годину (Табела бр. 2-3), где такође уочавамо да су

Табела бр. 1 - Гранске норме и кључни њословни њоказатељи (извод) Dun&Bradstreet, САД, за 1994. годину

Индустрија	"quick ratio"	"current ratio"
Пољопривредна производња	0.9	1.8
Грађевинарство	1.3	1.7
Новине	1.6	2.2
Прерада нафте	0.7	1.3
Односи са јавношћу(ПР)	1.7	2.1
Услуге истраживања	2.1	2.5
Општа медицина и амбуланте	1.5	2.0
Забавни паркови	0.4	0.8
Агенције за некретнине	1.3	2.0
Јувелирске радње	0.7	3.2
Радње за музичке инструменте	0.4	2.3
Опште трговачке радње	0.9	3.9
Дистрибуција природног гаса	0.7	1.0
Електро услуге	0.8	1.5
Транспорт и складиштење	1.2	1.5

Извор: Plewa Franklin J. George T. Friedlob, Understanding Cash flow, New York, 2000, str. 12.

значајна одступања, од захтеваних стандарда, остварених норми појединих привредних грана тако и њихових остварених релација. Наиме, када је у питању показатељ обрта потраживања од купаца уочавамо тренд повећања коефицијента, што је између осталог последица побољшања кредитног бонитета купаца-буџетских корисника на које је сектор доминатно оријентисан, и значајно је бољи у односу на сектор консалтинга и менаџмента послова. Када овај показатељ упоредимо са показатељем обрта обавеза према добављачима и нето новчаним током, уочава се да диспропорција опет у фармацеутској области где је нижи коефицијент обрта добављача у односу на обрт потраживања од купаца, што је последица специфичности пословања у овој области.

На основу приказаних вредности показатеља у Табели бр. 3 уочавамо да најнижи степен ликвидности имају предузећа из области трговине на велико и мало, што указује на потребу за детаљнијим анализирањем структуре приказаних показатеља и пажљивом оценом валидности и њихове исказне моћи.

При оцени валидности показатеља, значајна је и величина предузећа, јер нема смисла упоређивати велика и мала предузећа, и на основу тога униформно доносити закључке. Показатеље је данас могуће добити из

Табела бр. 2 - Показатељи обрћа и изражавања од купаца и обавеза према добављачима у Републици Србији 2003-2006. године у предузећима из наведених грана

1.	Коефицијент обрћа по- траж. од купаца	Трговина на велико апаратима и мед. опремом			Консалтинг и менаџмент послови			Трговина на велико фармацеутским производима		
		2004	2005	2006	2003	2004	2005	2004	2005	2006
	Укупан просек	4,57	5,14	5,29	3,43	4,87	4,57	4,57	5,14	5,29
	Просек области	4,37	4,96	5,38	3,76	4,15	4,52	4,37	4,96	5,38
	Просек сектора	4,97	5,68	6,12	3,63	4,32	4,66	4,97	5,68	6,12
	Индивидуална предузећа	2,21	1,49	3,72	4,87	4,60	4,42	5,58	6,26	5,33
2.	Коефицијент обрћа обавеза према добављачима	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2004	2005	2006
	Укупан просек	3,04	6,17	4,61	2,60	3,04	6,17	3,04	6,17	4,16
	Просек области	3,25	10,36	4,76	2,25	2,88	3,44	3,25	10,36	4,76
	Просек сектора	3,35	9,17	5,04	2,33	3,24	3,86	3,35	9,17	5,04
	Индивидуални предузећа	2,11	2,90	2,61	2,92	3,04	6,17	1,69	3,49	3,47
3.	„Neto cash flow“ у 000 дин.									
	Индивидуална предузећа	4.604	1.725	34. 173	195	490	595	31. 825	36. 750	103. 403

Извор: Извештај о бонитету, Народна банка Србије, 2007.

Табела бр. 3 - Показатељи у Републици Србији 2005-2007. године у изабраним предузећима из приказаних грана из билансних података конкретних предузећа

	Опис	Предузећа из индустрије прераде млека			Предузећа из примарне пољопривредне производње			Предузећа из трговине на вели- ко и мало	
		2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006
1.	Показатељ перспективне ликвидности	2.81	1.96	2.2	2.25	1.46	1.46	0.69	0.65
2.	Показатељ ефективне – убрзане ликвидности	2.23	1.47	1.81	1.01	1.06	1.10	0.34	0.33

Извор: www. belex.co.yu

најразличитијих база података, при чему морамо пазити да подаци буду веродостојни. Базе података садрже просечне вредности показатеља, због чега треба да се позабавимо начином на који су показатељи израчунати, из којих грана су предузећа, те какво је просечно предузеће у грани. Боље од упоређивања са просечним предузећем у грани је поређење са бољим предузећима у грани.

Вредност показатеља који су у традиционалном схватању ликвидности дефинисани као стандардизоване вредности, за већину предузећа нису адекватни. Поново понављамо да, сва предузећа не можемо стављати „у исти кош“. Свакако треба уважити мишљење да показатељи, мањи од стандардних вредности, указује на проблем са ликвидношћу, односно неликвидношћу. Поред обима средстава и обавеза, значајан је њихов квалитет. Потребно је да средства и обавезе буду исказане у реалној ви-

сини, па на пример средства могу бити прецењена јер нису примењени адекватни поступци исправке вредности, или се међу залихама налазе застареле, некурентне и оштећене залихе. У том случају се можемо хвалити високим вредностима показатеља. Уколико је уредно извршена ревизија рачуноводствених исказа, предузећа нема разлога за бригу. При поређењу показатеља процењујемо ризике и шансе, па тако може последњег дана да се појави нека неочекивана обавеза, која негативно делује на показатеље.

У оквиру претходних назнака потребно је рационалан модел показатеља за управљању ликвидности усмерити на следећи начин:

- изградити модел показатеља ликвидности (статичке и динамичке) за управљање ликвидношћу;
- користити планирање као основу за анализу и доношење пословних одлука;

- упоређивати текуће пословање у простору, времену и у складу са општим и специфичним условима пословања;
- ангажовати експерте - контролоре да ураде антиципативну и реактивну стратегију ликвидности и фактора утицаја, а посебно у смислу перспективе пословања;
- коначно, исказати мишљење о перспективи пословања применом овог приступа кроз студију случаја у оквиру предузећа, тако да сваки запослени уочи користи од рационалног управљања ликвидношћу на релацијама новчаних токова.

Дакле, рационалан модел исказивања ликвидности треба да уважи релације које пружа и модел статичког и динамичког исказивања ликвидности и њихових међусобних релација у простору и времену са циљем одржавања ликвидности у сваком тренутку.

Закључак

Актуелност ликвидности као циља опстанка или нестанка предузећа на тржиштима широм света и посебна потреба за управљањем ликвидношћу у савременим условима *екстремног динамичког окружења*, односно дисконтинуитета указује на неопходност изградње модела показатеља који укључују рационално управљање ликвидношћу у датим условима. Продором концепта "cash flow" и "funds flow" све више се прихватају и у пракси примењују динамичко схватање и исказивање ликвидности. Ликвидност се у овом концепту не исказује само у датом тренутку, већ у току одвијања пословања предузећа – усмерено ка будућем могућем остваривању и обезбеђује се сталном усклађеношћу новчаних прилива у предузеће и новчаних одлива по основу исплата доспелих обавеза. Прихватањем динамичког концепта управљања ликвидношћу не потискује и не запоставља статички концепт управљања ликвидношћу, већ напротив, сугерише се решење у концепту модела комбинованог показатељима из једног и другог концепта.

У том смислу, истраживање у овом раду је усмерено ка покушају систематизовања показатеља у рационалан модел анализе и управљања ликвидношћу, на шта указује и верифика-

ција на основу ограничених и расположивих података. При томе се полази од сазнања да су у досадашњој теорији и пракси присутне расправе и извесне разлике у схватањима о ликвидности, али да није изграђен целовит модел и нису довољно дефинисани исказивање ликвидности, његова улога и место у систему управљања предузећем. Наведени разлози су у одлучујућем смислу утицали на усмереност рада ка утврђивању степена информационе важности интегралног модела показатеља за анализу и управљање ликвидношћу.

Литература:

1. Drucker P.: Manging in turbulent Times, "Pan Boook", London, стр. 19. према Ј. Гинтор: *Пословна анализа*, Загреб, 2000.
2. Османагић Беденек Н.: Контролинг-абецеда пословног успјеха, Ш. К., Загреб, 2004. г, стр
3. Шкарић-Јовановић Н. др: Зборник радова 8. конгрес СРРС РС, Теслић, 2003.
4. М. Вујаклија, *Лексикон страних речи и израза*, "Просвета", Београд 1974.
5. Block and Hirt, Foundations of financial mangment, Richard D. Irwin, inc., 1978.
6. др Ђоко Малешевић, "Динамичко управљање ликвидности", *Финансије, рачуноводство и ревизија* бр. 0, Бања Лука, 1999.
7. др С. Дохчевић и др. Ђ. Малешевић, *Систем анализе пословања и информисање у предузећу*, "Савремена администрација", Београд, 1989
8. R. C. Higgins, *Analysis for Financial Managment*, Donji Jones-Irvin, Homewood, Illinos, 1989
9. inž. R. Braut, redaktor dr R. Tepšić, Poslovne finansije, "Informator", Загреб, 1974.
10. др Ј. Н. Ранковић, "Финансијско мишљење и ликвидност предузећа", часопис *Књиговодство* бр. 12/1969, Издавач, Савез рачуноводствених и финансијских радника Србије, Београд
11. J. M. Golilins, *Cash flow and Liquidity Management*, Ernest and Young, izdanje Budapest, 1997.

др Стјанислав
Р. ПОЛИЋ⁰

Дигитални потпис у функцији пословања

Резиме

У оквиру излагања дај је приказ савремене технологије рада која се данас примењује на међународном тржишту и указано на мере и одлуке које морају да се донесу како би таква технологија на прави начин почела да се примењује код нас. Усвојени закон о електронском – дигиталном квалификованом потпису ствара предуслове за активнији и ефикаснији почетак примене електронског пословања. Квалификовани електронски потпис требало би да обезбеди већу сигурност у раду.

Увод

Циљ овог кратког излагања је ближе упознавање наших рачуноводствених стручњака са суштином и терминима који прате дигитални, односно електронски потпис, посебно у области електронског пословања (енг. *e-business*) јер овакав начин рада има већ широку примену на тржиштима развијених земаља, а наша правна регулатива је сходно светској пракси усвојила Закон¹ о електронском (дигиталном) потпису, као и кореспондентне потребне правилнике који омогућавају практичну примену тог закона². У разумевању ове нове те-

хнологије електронског пословања може нам помоћи развој правне регулативе и етичких принципа у области "cyber"³ окружења. Можемо уочити да је једна од новоформираних грана права, која има директне везе са пословним правом, грана *комјутерског права*.

Само *комјутерско право* представља нову правну грану која се истовремено налази и у фокусу *пословног права*. Представљајући скуп правила, норми, институција и принципа, којима се регулишу односи који настају развојем и применом компјутерске технологије, ова грана права обухвата заштиту софтвера и

⁰

¹ Редовни професор на Високој школи за рачуноводство и берзанско пословање у Београду

² Закон о електронском потпису ("Сл. гласник РС", бр. 48/2005)

³ Правилник о техничко-технолошким поступцима за формирање квалификованог електронског потписа и критеријумима које треба да испуне средства за формирање квалификованог електронског потписа ("Сл. гласник РС", бр. 26/2008), Правилник о ближим условима за издавање квалификованих електронских сертификата ("Сл. гласник РС", бр. 26/2008), Правилник о регистру сертификационих тела за издавање квалификованих електронских сертификата у Републици Србији ("Сл. гласник РС", бр. 26/2008)

⁴ Cyber – Термин "cyber" први пут помиње 1966. године писац др , који је у научној серији Доктор Who формирао сајбер-човека (енг. cyberman). Данас се термин cyber често користи у називима склованим за "електронски" или односи компјутерски синоним. Извор: www.wikipedia.com.

хардвера, ”компјутерских уговора”, права појединца, заштиту података и информација, мере против компјутерског криминала и слично. Овој лепези сродних права треба додати *електронско трговачко право*, које обухвата нови начин одвијања трговачких послова, електронску трговину, односно обављање пословних трансакција електронском технологијом, у складу са међународним и домаћим правом. Ти правни проблеми превасходно су везани за електронску размену података, односно EDI⁴.

Општа констатација је да је претходна декада прошлог века у свету обележена као период интензивног развоја савремених интегрисаних информационих система који су пословном менаџменту омогућили квалификовано управљање пословним процесима у реалном времену, односно управо на време (енг. "just in time") и доношење одговарајућих пословних одлука.

Тако измењен светски приступ пословању захтева благовремено прилагођавање и измену филозофије размишљања и код нас, пре свега наших менаџера, комерцијалиста, финансијера и професионалних рачуноводствених радника који морају овладати и активно деловати у новим технолошким изазовима. У складу са директивом Европске уније која је обавезала своје чланице да у свом законодавству уреде питање електронског пословања као и генералном потребом да се изврши целокупна хармонизација наших законских решења са решењима у Европској унији, довела је до усвајања и Закона о електронском потпису код нас. Важно је указати да законске регулативе (земаља које већ имају закон о електронском (дигиталном) потпису) по правилу не одређују ниједну технологију потписивања електронских докумената као доминантну, већ само доносе прописе којих се свака од технологија мора придржавати. У оквиру придруживања Србије Европској унији, *Споразум о стабилности и придруживању* написан је на више од 60 страна, има пуно чланова, а у наставку указујемо на чланове који могу да буду од изузетог утицаја на даљи развој рачуноводствене и ревизорске праксе, електронског пословања и информатичког друштва у земљи, а самим тим и адекватну примену електронског потписа. У том смислу цитирамо само неке чланове споразума који се односе на наведено.

Члан 92 - Сарадња у области ревизије и финансијских контрола

Сарадња између уговорних страна биће усредсређена на приоритетне области јавне унутрашње финансијске контроле (PIFC⁵) и спољне ревизије. Стране ће нарочито сарађивати кроз развијање и примену одговарајућих прописа са циљем развијања транспарентне, делотворне и економичне јавне унутрашње финансијске контроле (укључујући управљање финансијама и контролу и функционално независну унутрашњу контролу) и спољних система ревизије у Србији, у складу са међународно признатим стандардима и методологијама најбоље праксе у Европској унији. Сарадња ће такође бити усредсређена на изградњу Врховне ревизорске институције Србије. У намери да се испуни претходно наведена обавеза координације и хармонизације, *сарадња ипак треба да буде усмерена ка оснивању и јачању јединица за централну хармонизацију финансијског управљања и контроле и интерну ревизију.*

Члан 105 - Информатичко друштво

Сарадња ће се развијати у свим областима у вези са правним тековинама заједнице, које се односе на информатичко друштво. Сарадња ће превасходно подржавати постепено усклађивање политике и прописа Србије у овој области са политиком и прописима заједнице. Стране ће такође сарађивати ради даљег развијања информатичког друштва у Србији. *Глобални циљеви подразумевају припремање друштва у целини за дигиталну еру, привлачење инвестиција и обезбеђивање иншеројерабилности мрежа и услуга.*

Члан 106 - Електронске комуникационе мреже и услуге

Сарадња ће се превасходно усредсредити на приоритетне области регулисане правним тековинама заједнице у овој области. *Стране ће нарочито јачати сарадњу у области електронских комуникационих мрежа и електронских комуникационих услуга, са коначним циљем усвајања правних тековина заједнице у Србији у овој области, у року од три године од стицања овог споразума на снагу.*

4)

5) EDI - Electronic Data Interchange - електронска размена података

PIFC - Public Internal Financial Control

Члан 107 - Информације и комуникације

Заједница и Србија ће предузети мере потребне за подстицање узајамне размене информација. Приоритет ће имати програми чији је циљ пружање широј јавности основних информација о заједници и специјализованих информација стручним круговима у Србији.

1. Дигитални – електронски потпис

Садашњи, општеприхваћени начин овере докумената својеручним потписом вуче корене од самих почетака људске писмености. Потписи се данас налазе на најразличитијим документима, почев од различитих типова уговора, налога, чекова, па све до приватних писама. Према постојећим законима, потписом се сматра не само својеручни потпис, већ и било који други знак на документу, начињен са циљем оверавања документа. Ипак, на електронским рачунарима се не сматра сваки потпис дигиталним потписом. Различите знаковне или текстуалне ознаке у датотекама или електронској пошти или копије својеручног потписа крајње су непримерене и непоуздане, пре свега због тривијалне могућности фалсификовања. Развојем и ширењем рачунара, а нарочито рачунарских мрежа, постало је јасно да је потребан сасвим нови начин оверавања и потписивања електронских докумената. Основ поуздане провере порекла информација, такозвани "дигитални потпис", створен је још далеке 1976. године, открићем криптографије јавног кључа (Diffie-Hellman), која се још назива и *асиметричном криптографијом*. Занимљиво је напоменути да је овај начин шифрирање података, према неким информацијама (J H Ellis: *The Possibility of Secure Non-Secret Digital Encryption*, CESA Report, January 1970) био познат британској тајној служби неколико година пре него споменутој двојници истраживача.

Пред дигитални потпис поставља се више основних захтева:

- *прво*, од дигиталног потписа се очекује да буде јединствен за особу која га користи,

- *друго*, да се може проверити коме припада, односно да ли заиста припада особи која га је користила,
- *треће*, да буде под потпуном контролом особе која га користи,
- *четврто*, да потврђује и себе и податке које особа потписује.

То је на одређени начин дефинисано и нашим Законом о електронском потпису и одговарајућим, пратећим правилницима.

2. Како долазимо до дигиталног потписа?

Процес дигиталног потписивања започиње узимањем математичке суме (назване *hash code*⁶⁾ за проверу. У оквиру означеног *hash code*-а, ако се промени само један бит⁷⁾ провераваног дела емитоване поруке, *hash code* ће се *драматично* променити, што код провере упућује на грешку. Следећи корак у поступку за креирање дигиталног потписа је приступ потписивања добијеног *hash code* приватним кључем. Потписивање *hash code* је његово додавање процесу провере аутентичности. Какав је то потпис? Прималац поруке може проверити *hash code* послат од пошиљаоца коришћењем јавног кључа пошиљаоца. У исто време, нови *hash code* може да буде поново формиран од примаоца поруке и *успоредан* са оригинално потписаним *hash code*-ом. Ако је *hash code* одговарајући, тада је прималац проверио да контролна сума није промењена.

Прималац такође зна да само пошиљалац може да пошаље контролни број зато што само он има приватни кључ којим потписује оригинални *hash code*. Увођењем криптографије, дигитални потписи обезбеђују метод аутентичности дигиталних информација, често их подвргавајући, понекад врло пажљиво, одређеним контролама, врло слично провери физичког потписа на папиру. Иако у тим процесима постоји аналогија, морамо уочити да постоје и одређене разлике које могу бити важне за даље разматрање дигиталног потписа. Термин *електронски потпис*, премда се понекад користи за исте ствари, има посебно

6)

У криптографији, криптографска *hash* функција је трансформација која узима један улаз и враћа стринг - низ фиксне величине, који је назван *hash* вредност. *hash* функција која поседује ту особину користи се за различите рачунарске сврхе; укључујући и криптографију. *hash* вредност је концизни приказ дугачке поруке или документа у коме је она израчуната. Резиме поруке (енг. *message digest*) представља врсту "дигиталног отиска прста" дугачких докумената. Криптографска *hash* функција се користи за проверу интегритета поруке и дигиталног потписа у различитим апликацијама информационе безбедности, као што су контроле

7)

аутентичности и интегритета електронских порука. Извор wikipedia

Бит - рачунар препознаје искључиво бинарне вредности (јединице и нуле). Бинарни систем има само два знака 0 и 1; У хијерархији меморисања бит је основна јединица. Прва већа је бајт која има 8 бита.

значење; он се односи само на неке од неколико, не неопходних криптографских механизма за идентификовање творца једне електронске поруке. Многи дигитални потписи се ослањају само на РКИ⁸.

На Слици 1 је приказан ток процеса дигиталног потписа, који почиње формирањем hash code, потписивањем добијеног контролног збира, преко пријема електронске поруке, декодирања све до поновног израчунавања hash code, како би се добијени контролни збир упоредио са оригиналом⁹.

У садашњој пословној пракси, компанијски стручњаци посећују различите њеб сајтове појединих потенцијалних добављача да би извршили потребну набавку. При том компаније треба да идентификују своје снабдеваче те лако приступе трансакционим слоговима који би им осигурали да не изврше погрешну уплату.

Да бисмо сагледали како ради поједино сертификационо тело, пошто у нашем окружењу за сада још нема званичних конкретних примера, представимо како то спроводи Trust Act¹⁰ са *Identrust* -ом¹¹. Интересантно је посматрати кретање следећих трансакција:

1. удружени купац претражује каталоге добављача преко интернета;
2. за неке врсте робе, купац има потребу да захтева осигурање идентитета и зато шаље налог за набавку са једним захтевом *Identrust*-у за општом провером ID, што се остварује преко сертификационог тела *Trust Act*-а;
3. *Trust Act* идентификује купца и добављача са њиховим односним финансијским институцијама и са *Identrust*-ом ствара сигурност да су обе институције чланови *Identrust* – а;
4. *Trust Act* преноси осигурање редоследа за добављача, у смислу ко може да се ослони на њега;

5. добављач враћа пријем купцу;
6. *Trust Act* држи један лако доступан, временски еталониран слог за све поруке.

Овај кратак опис представља увод у технологију рада. Да би се размена порука одвијала на безбедан начин, потребно је успоставити управљање са РКИ услугама за све учеснике електронске размене: предузећа, финансијске институције, владине агенције и друге учеснике у електронском саобраћају, омогућавајући им безбедан проток информација преко интернета. У пракси се то одвија коришћењем DCS¹² услуга за web-сајтове и индивидуалне кориснике - пре свега за "електронске акредитиве" који идентификују страну у on-line режиму рада и помоћу тога обезбеђују трансакције и комуникације. У свету постоји више овлашћених и ауторизиваних агенција које раде као сертификациона тела. Наш Закон о електронском - дигиталном потпису такође не искључује могућност да и код нас делује више агенција - сертификационих тела за верификацију порука, као и могућност да се у раду уважавају и инострана сертификациона тела која у међувремену буду акредитована код нас, на основу важећих правилника. При том морају бити јасно разрађени општа технологија рада, потребна инфраструктура и практично кључни елементи опште основе поверења у вези са трансакцијама размене у међународном окружењу.

Дигитални сертификат и јавни кључ РКИ се користе да би се обезбедио широки ранг поузданости апликација B2B и B2C оријентације преко интернета. Дигитални сертификат и електронски акредитив који идентификују странку у "on line" режиму рада, омогућавају енкриптовану комуникацију и законску везу, валидан-исправан дигитални потпис за "on-line" трансакције у електронском пословању, финансијским услугама, ефикасно управљање у ланцу набавке, рад у виртуелним приватним мрежама, бежичном и мобилном

8)

9) PKI - Public Key Infrastructure - Инфраструктура јавног кључа

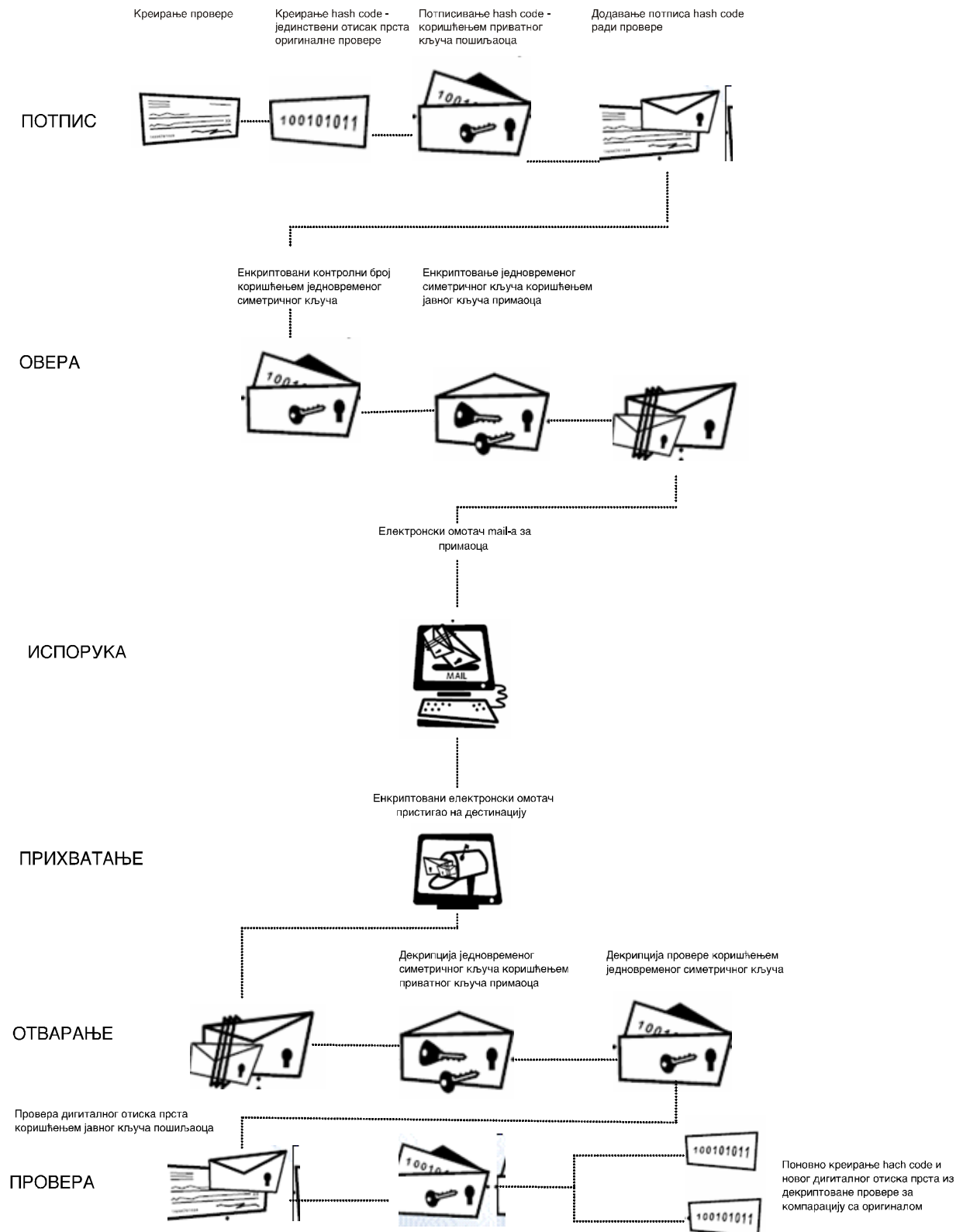
10) Ian Curry An, Introduction to Cryptography and Digital Signatures, March 2001, Version 2.0, Entrust

11) Trust Act - Подржавајући различите пословне моделе, Trust Act подржава варијанте пословања и трансакционих модела у он-лине трговачким релацијама, пре свега идентитет и непорицање.

12) *Identrust* - конзорцијум општих финансијских институција, формиран ради повећања безбедности, B2B електронског пословања. "*Identrust*" решења су заснована на прихватању стандарда РКИ технологије провере аутентичности и безбедности трансакција. Међутим, то је много више од скупа техничких решења. Индентруст је комплетна инфраструктура за помоћ компанијама да ефикасно и безбедно функционишу на интернету, кроз међународне економске и политичке границе, са присним пословним партнерима и новим индивидуалцима. Технологија коју укључује *Identrust* решења обухвата: РКИ засновану крипто-безбедност дигиталне идентификације и проверу тих идентитета у реалном времену.

DCS - Digital Certificate Services - Услуге дигиталног сертификата

Функционални ток процеса дигиталног потписивања
Слика 1 - Шематски приказ тока процеса дигиталног потписивања



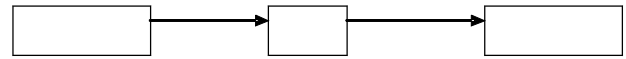
окружењу пословања. У таквом окружењу, прилагођавајући се околностима савремених технологија, на пример, асоцијација *Swift*¹³ је развила потребне сценарије рада сертификационог тела са циљем обезбеђивања потребне поверљивости и сигурности електронских трансакција.

3. Пример моделирања сертификационог тела

Покушаћемо да у наставку излагања пажњу читаоца задржимо на начину на који је *Swift* дефинисао сценарио рада у оквиру сертификационог тела. Модели који су развијени, а објашњени су у наставку излагања, развијени су као практичан пример који илуструје како је у стандардима постављена логистичка подршка основним контролама дигиталног поштовања у електронским порукама. При том се полази од основног познавања пословања непосредних учесника, укључених у пословање и пословних процеса који се извршавају. Модел је постављен довољно уопштено тако да може да буде прерађен и прилагођен многим специфичним ситуацијама.

У оквиру самог модела *Swift* је разрада више различитих могућности приступа проблему што је назвао "сценаријима". С обзиром на то да се по правилу увек ради о посматрању начина организације рада одређеног сертификационог тела, у реалној имплементацији сертификационог тела би требало да се определи само за један "сценарио" рада који треба да буде селектован и адаптиран у процесу редовног рада. Сврха надзорних модела је да пруже гаранцију за извршене електронске трансакције (поруке) у е-пословању кроз цео животни циклус поруке, од самог настанка, до краја, односно од почетне потврде интегритета пошљаоца до тренутка када поруку прихвати прималац. Пошљаоцац и прималац су главни учесници у једноставном моделу размене порука. Пошљаоцац шаље једну поруку (трансакцију у е-пословању) ка прималоцу. При том прималац треба и жели да добије одређене гаранције о трансакцији и пошљаоцу. Прва потребна гаранција је везана за аутентичност поруке (а то је да садржај поруке није промењен и да је

идентификован управо пошљаоцац који је назначен у поруци). Пошљаоцац потписује поруку користећи приватан кључ. На Слици 2 приказан је једноставан шематски модел тока операција.



Пошљаоцац Цертификационо тело Прималац

Слика 2 - Приказ модела тока трансакције

Прималац може проверити потпис поруке користећи јавни кључ пошљаоца и нападајућим везаним алгоритмом. Сама провера потписа у пракси је "пресељена" тако да тај поступак обавља треће лице - сертификационо тело у оквиру којег се врши и провера јавног кључа. Да би се дошло до провере и да би се добила потврда да је веродостојан дигитални потпис, могући су различити приступи - "сценарији" за постизање тих провера. У наставку излагања ће се дати кратак опис тих сценарија. Јавни кључ је стављен у потврду (сертификат). Битно је уочити да захтевани сертификат има временску димензију и да ће, по правилу, увек бити емитован на прецизно дефинисаној временској основи. Временска димензија се посебно наглашава јер се у процесу валидације коришћења јавног кључа увек врши провера која подразумева контролу да ли је сертификат (потврда) још увек важећа, то јест да ли у међувремену није опозвана од стране пошљаоца. Од стране прималоца захтеваће се да ове обе информације буду укључене у садржај емитованих потврда (сертификата) који одржавају сам статус сертификата. У даљем излагању описани су основни типови *Swift*-ових сценарија¹⁴: Сертификационо тело извршава следеће послове: издавање, обнављање, суспендовање и опозивање дигиталних сертификата (digital certificate), конфигурирање различитих врста, животних циклуса и других параметара сертификата, објављивање Регистра опозваних сертификата - CRL (Certificate Revocation List), узајамна сертификација са другим сертификационим телима и друго¹⁵.

¹³⁾

¹⁴⁾ SWIFT - Society for Worldwide Interbank Trade

e-Trust Generic Model Example, e-Trust in e-Commerce, scenarios and messages Securities Market Practice Group - 1st deliverable version 2

¹⁵⁾

Мр Драган Спасић, Коришћење и размена криптографских кључева посредством дигиталних сертификата, Е-трговина, Палић, 2003.

3.1. Типови сценарија

Сценарио 1

- Прималац захтева да добије јавни кључ *пошиљаоца* од издаваоца потврде. Јавни кључ је послат само ако је потврда *пошиљаоца* још увек валидна. Напомиње се да је у пракси таква циркулација потврда опциона и да потврда *пошиљаоца* не мора обавезно циркулисати између пошиљаоца и примаоца. Са друге стране, прималац може вршити и повремену контролу порука пошиљаоца.

Сценарио 2

- Потпис поруке се проверава од издаваоца потврде који одржава јавни кључ *пошиљаоца* у сопственој бази података. Потпис поруке ће бити декларисан-проглашен исправним *само ако је потпис добар и потврда пошиљаоца још увек важећа*.

Сценарији 3-4

- Прималац поруке користи јаван кључ *пошиљаоца* послат од стране сертификатора да провери потпис поруке. Стога, потврда *пошиљаоца* мора бити проверена (на пример кроз проверу потписа у потврди *пошиљаоца*).
- Ако је потврда *пошиљаоца* била издата од издаваоца у одређеном тренутку времена, може се догодити да је временски опсег сертификата истекао/опозван и да сертификат више није исправан. Из тих разлога у процесу контроле мора се проверавати и статус опозива сертификата. Прималац поруке из тог разлога шаље захтев издаваоцу сертификата да добије статус опозива сертификата ради провере.

Валидација потписа *издаваоца потврде* у потврди *пошиљаоца* може бити постигнута на различите начине, што је објашњено у наставку текста.

Подсценарији

- Прималац захтева да добије од издаваоца потврде јавни кључ *издаваоца потврде* (+ алгоритам *издаваоца потврде*), (користи се код Сценарија 3).
- Прималац шаља сертификат *издаваоца* са потписом *издаваоца потврде* ка издаваоцу потврде за проверу (користи се код Сценарија 4).

Сви ови сценарији су потенцијална решења за проверу потписа поруке. Главни исход ових сценарија је чињеница да није неопходно да прималац поруке обавезно приступи услугама издаваоца потврде ради утврђивања аутентичности поруке.

4. UML – Унификовани (обједињени) језик моделирања

За моделирање пословних процеса *Swift* је прихватио технологију рада и моделирања помоћу технолошког стандарда UML¹⁶. Из тих разлога, у наставку излагања је изнет кратак осврт на развој и суштину тога стандарда. UML стандард је омогућио повећање стратешке вредности софтверског производа за многе компаније. Генерално посматрано, софтверска индустрија је доста дуго трагала за техничким решењима којима би аутоматизовала продукцију софтвера и побољшала квалитет, а смањила трошкове и време развоја. Техника рада са UML-ом укључује све захтеване савремене компоненте софтверске технологије, визуелно програмирање, моделирање и стварање одређеног оквира рада. Поред примене у софтверској делатности, помоћу UML се може моделирати и укупно пословање сваке компаније. Пословање такође захтева технике којима би се омогућило ефикасно управљање комплексним системима, као и документовано праћење свих измена, посебно у повећаном обиму рада. Менаџери су врло брзо препознали потребу и могућност да помоћу UML реше читав низ различитих проблема, као што су физичка дистрибуција, праћење процеса конкуренције, репликација, безбедност и толеранција грешке. UML је омогућио убрзање решавања додатних захтева за развојем пословања посредством интернета. Светска литература указује на то да је UML осмишљен да одговори на све ове потребе¹⁷.

4.1. Историја развоја UML-а

UML представља пројектни језик за спецификовање, визуелизацију, конструисање и документовање примитивних делова софтверског система, као и за моделирање процеса пословања и других несофтверских система. UML представља скуп најбоље

¹⁶⁾

¹⁷⁾ UML – Unified Modeling Language - Унификовани (обједињени) језик моделирања

Извод из материјала са http://www.omg.org/gettingstarted/what_is_uml.htm

инжењерске праксе која се показала успешном у моделирању широких и комплексних пословних система. UML су развили компанија *Rational Software* и њени партнери.

Обједињујући особине метода досадашње праксе у овој области, може се закључити да је UML наследник других алата за моделирање као што су Booch, OOSE/Jacobson, OMT и друге методе. Многе компаније, а међу њима и *Swift*, инкорпорирале су UML као стандард у своје развојне процесе, којим се покривају дисциплине као што су моделирање пословања, захтеви за управљањем - менаџментом, анализе и дизајн, програмирање и тестирање.

4.2. Важности модела UML

Литература указује да UML представља развијени модел за произвођаче снажних софтверских система, најпре за конструкцију и развој, а затим и за обнову софтверских решења. По својој концепцији UML представља за поставку софтверских решења исто оно што и грађевински шематски план за зграду. По својој основи он је добар модел за комуницирање унутар пројектног тима. При том он обезбеђује потребну чврстину постављеног система. Како се у пракси сложеност система стално повећава, тако расте и значај добрих техника моделирања. Постоје многи додатни фактори успешности пројекта, али је најважније постојање ригорозног језика као стандарда за пројектовање. UML као језик за моделирање укључује основне захтеве моделирања:

- потребне елементе модела, основни концепт моделирања и семантике,
- нотацију за визуелно изражавање модела система,
- директиву, односно идиоме који се користе унутар рада.

Упркос повећању сложености система који се анализирају, визуелизација и моделирање постају суштина. UML је добро дефинисан и широко прихваћен одговор на те потребе, као језик визуелног моделирања за изградњу објектно оријентисаних система заснованих на компонентама.

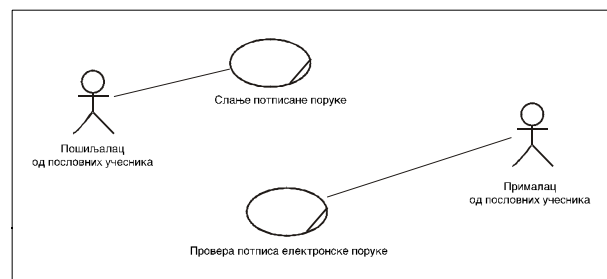
4.3. Циљ UML-а

Примарни циљ у дизајнирању и моделирању посредством UML-а огледа се у следећем:

1. UML обезбеђује корисницима одређени визуелни језик за моделирање тако да корисници посредством њега могу развијати и међусобно размењивати постављене моделе;
2. помоћу UML су обезбеђени проширени и специјализовани механизми који омогућавају да се прошири општи концепт рада;
3. UML је у својој поставци независан од посебних програмских језика и развојних процеса;
4. UML обезбеђује формалну основу за разумевање језика моделирања;
5. UML охрабрује и омогућава повећање развоја на тржишту посредством алата који су OO¹⁸;
6. UML подржава висок ниво развојних концепата, као што су: сарадња, решавање задатака, оквир-шаблон и компоненте;
7. Сматра се да тренутно UML најбоље интегрише праксу.

Ради разумевања пословних токова сертификације дигиталног потписа, на Слици 3 приказана је основна нотација која се користи у обележавању пословних процеса према UML технологији. Учесници су одговорни за пословне процесе. За извршавање својих процеса (представљених овалима) учесници у пословним догађајима би требало да управљају информацијама. Према анализама пословних процеса, идентификовани су пословни ентитети.

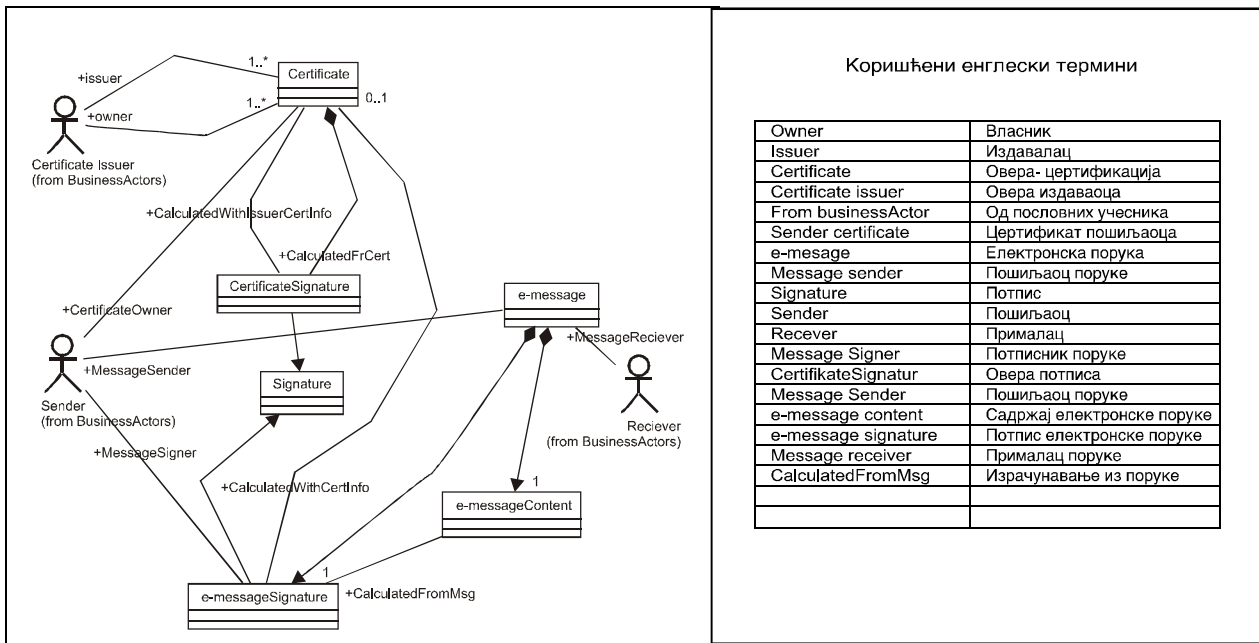
Слика 3 - Приказ основне нотације пословних процеса према UML методологији



18)

OO - Object-Oriented, објектно оријентисан

Слика 4 - Приказ односа између учесника и ентитета и између ентитета



Према пословним процесима идентификовани су одговарајући пословни ентитети. Следећи дијаграм, Слика 4, приказује однос између учесника у пословним процесима и ентитета и између самих ентитета. Улоге (са везама) су додате да спецификују саме везе. За време захтеваних анализа, ти ентитети се ”пречишћавају” и надопуњавају потребним атрибутима.

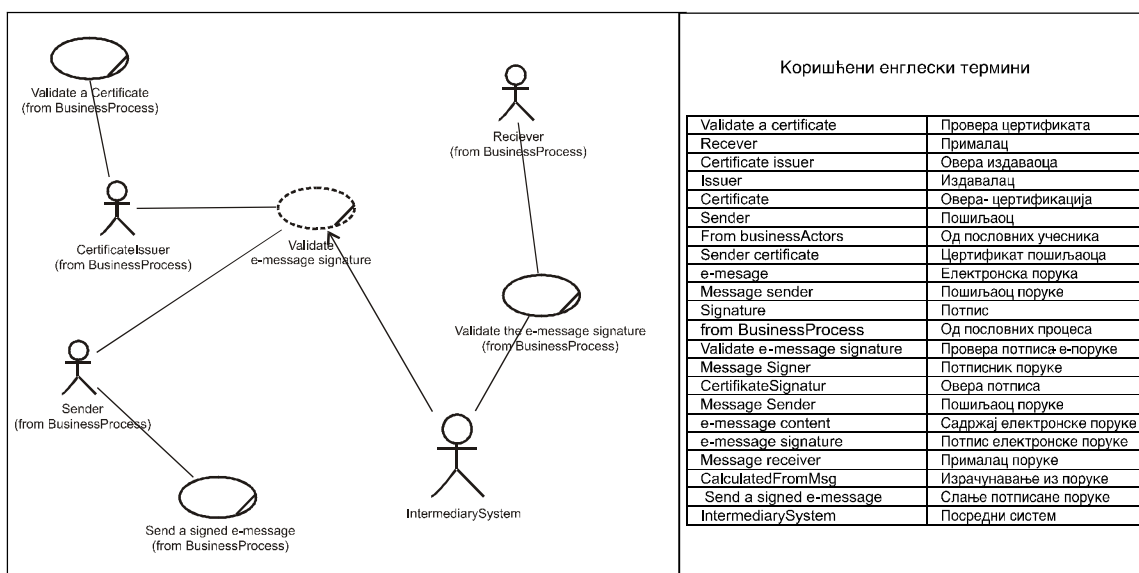
ње оквира се тада преводи у коришћење оквира у реализацији кроз одговарајући дефинисани сценарио. Следећи дијаграм, Слика 5, приказује коришћење оквира (цртичастог овала - само једног у пословном циљу), укључених учесника и ударних, кључних пословних процеса.

5. Захтеване анализе

”Коришћење оквира” показује шта ће бити намена употребе одређеног система. Коришће-

Стрелице приказују ко је и шта је активирано у коришћеном оквиру. У том кораку ће бити уведен један посредни систем (енг. intermediary system). Прималац поруке поверава проверу потписа том систему.

Слика 5 - Приказ тока пописивање електронских порука



6. Безбедносна политика везана за информације¹⁹

У свету индивидуалне агенције за издавање дигиталног квалификованог сертификата носе *примарну одговорност* за безбедност информација. Оне то остварују сопственим контролним операцијама и средствима. При том увек постоји неколико области где влада, као државна институција, захтева да њени критеријуми у вези са контролом буду максимално заступљени. Светска пракса препознаје и специфичну потребу за периодичним присуством независних ревизорских рутина, којим се контролише квалитет агенцијских безбедносних програма. На тај начин се обезбеђује и основа за мерење агенцијских перформанси и информација и дају препоруке за појачавање акција којима би се елиминисали могући пропусти. У склопу таквог приступа, интересантно је размотрити приступ доношењу законских предлога из области електронског пословања. Према аутору Joelu C. Willemsen-у, сваки законски предлог који се представља сенату Сједињених Америчких Држава и предлаже као владин акт о безбедности информација, подложен је тестирању. Новим законским прописом, који је сада у разматрању, практично се врши ревизија постојећег законског акта Сједињених Америчких Држава из 1993 године²⁰. У оквиру таквих активности потребно је:

- дефинисати више прописа којима би се дала препорука у погледу степена нивоа заштите погодне за информационе системе;
- ојачати централно руковођење и координацију информационе безбедности у односу на пословне активности и ојачати благовремено откривање могућих инцидената и способност одговора на те изазове;
- применити адекватне технички анализе и њихово финансирање.

Светско окружење је данас суочено са бројним проблемима безбедности и ингеренција у оквиру безбедности. Управо на разматраном примеру, који наводимо илустративно, закључује се да је код централног руковођења одсутна координација о

информационој безбедности која се доводи у везу са активностима које се односе на владу. У оквиру текућег закона одговорност за предложене препоруке и могуће превиде агенција за безбедност информација подељена је између више независних владиних агенција, укључујући:

ОМВ²¹ - агенцију одговорну за развој политике безбедности информација и надгледање агенцијске праксе;

Национални институт за стандарде и технологију, који је задужен за развој техничких стандарда и обезбеђивање саветодавних препорука за осетљиве податке;

Национална безбедносна агенција - одговорна за подешавање информационих безбедносних стандарда за националне безбедносне агенције. Друге агенције су такође прикладно обухваћене административном критичном инфраструктурном заштитном иницијативом, укључујући NIPC²². Критична инфраструктура управе за осигурања, која ради на успостављању потребне приватне/јавне релације заштите, и федерална компјутерска безбедност за заштиту информација од инцидената, анализирају и коментаришу предлог владе о безбедности информација, у акту из 1999. године.

У оквиру нашег пословног окружења, нашим Правилником о техничко-технолошким поступцима за формирање квалификованог електронског потписа и критеријумима које треба да испуне средства за формирање квалификованог електронског потписа (*"Сл. гласник РС", бр. 26/2008*) прецизно се дефинише кроз одређене чланове рад сертификационог тела. Тако је у члану 20 дефинисано:

Члан 20

Техничке компоненте сертификационог тела из члана 16. овог правилника морају бити у складу са следећим стандардима:

- 1) За генерисање асиметричних криптографских кључева у сертификационом телу у складу са неким од стандарда:
 - CEN Workshop Agreement 14167-3: *Security Requirements for Trustworthy Systems Managing Certificates for Electronic Signatures - Part 3:*

¹⁹⁾

Извор: Statement of Joel C. Willemsen, Director, Civil Agencies Information Systems, Accounting and Information Management Division, (2000), Critical infrastructure protection - Comments on the Proposed Cyber Security Information Act of 2000

²¹⁾ United States

²²⁾ OMB - Office of Management and Budget - Управа за управљање и буџет

NIPC - National Infrastructure Protection Center - Национални центар за заштиту инфраструктуре

Cryptographic Modules for CSP Key Generation Services - Protection Profile (CMCKG-PP),

- *CEN Workshop Agreement (CWA) 14169: Secure Signature-Creation Device (EAL 4+),*
 - *FIPS 140-2 (Federal Information Processing Standard) нивоа 3 или виши;*
- 2) За генерисање квалификованих сертификата у складу са неким од стандарда:
- *CEN Workshop Agreement 14167-2: Security Requirements for Trustworthy Systems Managing Certificates for Electronic Signatures - Part 2: Cryptographic Module for CSP Signing Operations - Protection profile (MCSO-PP),*
 - *CEN Workshop Agreement 14167-4: Security Requirements for Trustworthy Systems Managing Certificates for Electronic Signatures - Part 4: Cryptographic Module for CSP Signing Operations - Protection profile (MCSO-PP),*
 - *CEN Workshop Agreement (CWA) 14169: Secure Signature-Creation Device (EAL 4+),*
 - *FIPS 140-2 (Federal Information Processing Standard) ниво 3 или виши.*

Поред техничких услова, у оквиру Правилника о ближим условима за издавање квалификованих електронских сертификата, у члану 13 се дефинишу строги финансијски услови.

Члан 13

Сертификационо тело је дужно да обезбеди најнижи износ обезбеђења од ризика одговорности за могућу штету насталу вршењем услуга издавања електронских сертификата тако да:

- осигурана сума на коју мора бити уговорено осигурање *по једном ишћењем догађају* не може износити мање од 20.000 евра у динарској противвредности, подразумевајући при том као штетни догађај појединачну штету насталу употребом једног квалификованог сертификата у једном акту у правном промету;
- укупна осигурана сума на коју мора бити уговорено осигурање од одговорности сертификационог тела кумулативно на годишњем нивоу, по свим штетним догађајима, не може бити нижа од 1.000.000 евра у динарској противвредности.

7. Искуства других развијених земаља, пример Исланда

У претходном излагању указано је на постојање и начин рада *Identrust*-а као једног од главних светских провајдера у домену сертификације дигиталног потписа.

Нашим Законом о електронском пословању предвиђа се формирање посебног сертификационог тела, под индиректним надзором владе, које би се старало о обављању тог значајног посла на начин предвиђен законом. Због тога је интересантно погледати, на том плану, искуство Исланда, као релативно мале земље.

Послове сертификационог тела на Исланду обавља компанија *Skyrr*. *Skyrr* је главна компанија Исланда за информационе технологије, а уједно је и провајдер за решења дигиталног сертификата. Недавно је компанија објавила да је постала партнер са *VeriSign* (ознака на берзи *Nasdaq: VRSN*), једним од водећих провајдера за *internet trust* услуге, да би обезбедила управљање дигиталним сертификатима и РКИ услугама на тржишту Исланда и Гренланда. Компанија *Skyrr* је сада део једне од *VeriSign*'с *Global Affiliate Network* широке групе интернационалних услужних провајдера, који користе општу технологију, оперативну праксу и инфраструктуру да би испоручили интероперабилну надзорну услугу преко интернета.

Skyrr планира да комбинује свој властити надзорни (труст) услужни центар са општом интернет експертизом да би услужили кориснике на Исланду и Гренланду у њиховој локалној валути и језику. Две компаније (*Skyrr* и *VeriSign*) планирају да кооперирају како би омогућиле интернет корисницима на том тржишту да користе интернет са поверењем.

Као члан *VeriSign* Global Affiliate Network *Skyrr* очекује да буде оспособљен да понуди *VeriSign*-ов надзорни сервис на Исланду. Тај сервис укључује:

- менаџмент - управљање РКИ услугама за предузећа, владине агенције и електронску заједницу, омогућавајући тој заједници безбедне информације које пролазе кроз интернет;

- услуге убрзавања апликација - брзо развијање услуга које штите информације које пролазе кроз апликације такве као што је *Microsoft* размена²³, *SAP*²⁴ и *VPN* за е-пословање;
- дигиталне услуге сертификата²⁵ за њеб сајт и индивидуалне кориснике - електронски акредитив који идентификује стране у он-лине вези и помоћу тога обезбеђује трансакције и комуникацију;
- *VTN*²⁶ је широка светска мрежа општих интероперабилних дигиталних сертификата. *VTN* је успоставио општи скуп технологија, инфраструктуре и праксе - кључних елемената у успостављању опште основе надзора кроз међународне границе.

Дигитални сертификат и *PKI* се користе да обезбеде широк ранг *B2B*²⁷ и *B2C*²⁸ апликација преко интернета. Дигитални сертификат је електронски акредитив који идентификује он-лине партнере, омогућавајући енкрипцију комуникација и легално, законско повезивање, као валидан, исправан дигитални потпис за он-лине трансакције у електронском пословању, финансијском сервису, ланцу набавке, виртуелној приватној мрежи и окружењу бежичне мреже и мобилног комерцијалног окружења.

Сва места повезана са извршењима у електронском пословању и појединци захтевају аутентичност и валидацију да би осигурали надзор и безбедност е-пословања (*e-commerce*) и комуникације, укључујући њебсајтпредузећа, сервисе електронског пословања – провајдера. Кључне апликације електронског пословања захтевају да интернет обухвати комплетан надзор над интернетом, укључујући запослене у мрежи, добављачке ланце *extranet*-а, виртуелну приватну мрежу (*VPN* и широку скалу апликација е-пословања као што су електронско банкарство, електронско посредништво (енг *e-brokerage*) и електронско здравство.

”*VeriSign* технологија нуди безбедност тржишта на Исланду, *PKI* решења која су скалабилна, лака за коришћење и глобално компатибилна – међусобно усаглашена”, истакао је *Johan Kristiansson*, шеф пословног развоја у компанији *Skyrr*. Понуђени *VeriSign* производ обухвата: *SSL certificates*²⁹ за енкрипцију и аутентичност веб-сервера за клијентово претраживање, систем за управљање доделом сертификата на сајту ради обезбеђивања целокупне клијентове интерне и екстерне комуникације.

VeriSign бренд помаже *Skyrr*-ов постојећи обиман производ и портфолио решење. *Skyrr* је први и једини исландски надзорни центар и ”сертификациони ауторитет” за обезбеђивање решења кроз широк спектар захтеваних дигиталних сертификата. Принципи тог рада у окружењу Исланда уређени су и прописани строгим законодавством које сваки дигитални потпис пропушта кроз добро успостављену надзорну мрежу³⁰, покривајући све захтеве за стотине стандардних веб-апликација које су тренутно расположиве. Са огромним искуством надзорног центра, пошто његов почетак рада датира из 1998. године, *Skyrr* је сада добро позициониран да покрије комплетну дуго очекивану захтевану безбедност дозвољавајући пословању и потрошачима да утичу једни на друге кроз *internet*, *intranet* и *extranet* са поверењем да су њихове приватне информације безбедне.

Овај пример би можда могао уз прилагођавање да се примени и у нашем окружењу.

Закључак

У овом поглављу је претежно обрађивана проблематика која дефинише начин организације сертификационог тела, неке методолошке поставке које су том приликом коришћене у светској пракси, као и неки примери који илуструју ту проблематику. С обзиром да се у

²³⁾

²⁴⁾ Microsoft Exchange

²⁵⁾ SAP - (Systems, Applications and Products in Data Processing)

²⁶⁾ Digital Certificate Services

²⁷⁾ VTN - The VeriSign Trust Network

²⁸⁾ B2B - business-to-business

²⁹⁾ B2C - business-to-consumer

³⁰⁾ SSL - Secure Sockets Layer - Certificates SSL – VeriSign је главни за формирање сигурносног контактеног слоја - SSL односно Сертификациони Ауторитет који омогућава безбедно е-пословање и комуникацију за web сајтове, Intranet и Extranet. VeriSign се одлучито за стандардно поверење и високо осигурање за интернет безбедност омогућавајући најснажнију SSL енкрипцију

расположиву за сваког посетиоца сајта.

Глобал VeriSign Trusted Network

нашем пословном окружењу припремају многи системски закони, подзаконска акта и друга правна регулатива, циљ овог излагања је да укаже на изузетан значај благовременог укључивања примене међународних стандарда на технологију рада у окружењу електронског пословања. За разлику од многих ранијих закључака који су обично почињали констатацијом да је потребно донети одговарајућу законску регулативу за захтевану проблематику, *сада је законска регулатива припремљена*. Међутим, проблеми тиме нису нимало смањени, јер се у новонасталим околностима суочавамо са захтевом за што бржом техничком имплементацијом предложеног закона, по стандардима светске праксе. У излагању је указано, на основу светских искустава и примера, да је одговарајућа имплементација сертификације дигиталног потписа обиман и врло сложен процес. Да бисмо активирали будућу примену законске регулативе у нашем окружењу, потребно је пре свега организовано спровести одређено улагање у:

- потребну иновацију знања;
- доследну примену међународних стандарда у овој области пословања;
- адекватан развој телекомуникационе инфраструктуре;

потребан развој апликационог софтвера који подржава примену нове законске регулативе (или набавку готових акредитованих светских решења) како за потребе сертификационог тела, тако и за потребе учесника у електронском пословању (потенцијалних финансијских институција, односно актера у електронском пословању).

Савремена технологија пословања по међународним стандардима захтева стручне кадрове који ће сагледавати поставку нове технологије, обезбедити њено увођење и одржавање у процесу пословања. За то је потребна систематизована обука запослених.

Овај кратак напис о квалификованом електронском потпису, односно дигиталном потпису и дигиталном сертификату сигурно не може бити довољан материјал за његову одговарајућу примену. Сматрамо да овај материјал треба само да послужи рачуноводственим стручњацима за кратко упознавање, како би се заинтересовали за ову нову технологију рада, која ће ускоро почети да се примењује у нашем пословном окружењу. Очигледно је да дигиталном потпису предстоји динамична будућност и на нашим пословним просторима.

Која год технологија или алгоритам да се користи при изради дигиталног потписа, у складу са Законом и правилницима, упоредо са

тим, везано за криптографију, већ данас је тешко замислити свет рачунарских мрежа без примене одговарајућих алгоритама за утврђивање аутентичности. Упркос томе што је дигитални потпис део рачунарског света који се врло брзо мења и прихвата технолошке новине које се даљим развојем стављају на располагање, при ослањању на један од алгоритама за дигитални потпис, важно је размишљати не само о данашњој снази рачунара, већ и о будућим рачунарима који ће бити довољно снажни за проналажење – односно разбијање кључева, а самим тим и за појаву могућности фалсификовања дигиталног потписа. *Ипак, остварје нам да верујемо сазнањима данашње математике која каже да је данас дигитални потпис практично "непробојан" не само данас, већ и за наредних десет година.*

Литература

1. Закон о електронском потпису (*Сл. гласник РС*, бр. 48/2005)
2. Правилник о техничко-технолошким поступцима за формирање квалификованог електронског потписа и критеријумима које треба да испуне средства за формирање квалификованог електронског потписа (*Сл. гласник РС*, бр. 26/2008)
3. Правилник о ближим условима за издавање квалификованих електронских сертификата (*Сл. гласник РС*, бр. 26/2008),
4. Правилник о регистру сертификационих тела за издавање квалификованих електронских сертификата у Републици Србији (*"Сл. гласник РС"*, бр. 26/2008)
5. e-Trust Generic Model Example, e-Trust in e-Commerce, scenarios and messages Securities Market Practice Group - 1st deliverable version 2
6. Мр Драган Спасић, *Коришћење и размена криптографских кључева посредством дигиталних сертификација, Е-трговина*, Палић, 2003.
7. Statement of Joel C. Willemsen, *Director, Civil Agencies Information Systems, Accounting and Information Management Division*, (2000), Critical infrastructure protection - Comments on the Proposed Cyber Security Information Act of 2000
8. Jóhann Kristjánsson, "Third Party Release" Skyrr hf., Ármúla 2, 105 Reykjavik, <http://www.skyrr.is/verisign>
9. http://www.omg.org/gettingstarted/what_is_uml.htm