



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ У СУБОТИЦИ

**ОБЛИКОВАЊЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА
У ФУНКЦИЈИ АНАЛИЗЕ ПЕРФОРМАНСИ
ПОСЛОВАЊА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА**

ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

Ментор:

Проф. др Љиљана Дмитровић Шапоња

Кандидат:

Данијела М. Ивков

Нови Сад, 2014. године

**УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ У СУБОТИЦИ**

КЉУЧНА ДОКУМЕНТАЦИЈСКА ИНФОРМАЦИЈА

Редни број: РБР	
Идентификациони број: ИБР	
Идентификациони број: ИБР	Монографска документација
Тип записа: ТЗ	Текстуални штампани материјал
Врста рада (дипл., маг., докт.): ВР	Докторска дисертација
Име и презиме аутора: АУ	Данијела М. Ивков
Ментор (титула, име, презиме, звање): МН	Др Љиљана Дмитривић Шапоња, редовни професор
Наслов рада: НР	ОБЛИКОВАЊЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА У ФУНКЦИЈИ АНАЛИЗЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА
Језик публикације: ЈП	Српски
Језик извода: ЈИ	Српски/Енглески
Земља публикавања: ЗП	Србија
Уже географско подручје: УГП	Аутономна Покрајина Војводина
Година: ГО	2014
Издавач: ИЗ	Ауторски репринт
Место и адреса: МА	Сегедински пут 9-11, 24000 Суботица
Физички опис рада: ФО	(број поглавља / страница / слика / графикона / референци / прилога) (5 глава /394 странице / 28 слика / 37 табела / 613 референци /
Научна област: НО	Економија
Научна дисциплина: НД	Рачуноводство
Предметна одредница, кључне речи: ПО	финансијски извештаји, међународни стандарди, инструменти анализе, пословне перформансе, Balanced Scorecard

УДК	
Чува се: ЧУ	Библиотека Економског факултета у Суботици
Важна напомена: ВН	Нема
Извод: ИЗ	<p>Предмет истраживања рада се односи на утврђивање међузависности обликовања финансијских извештаја и анализе перформанси пословања трговинских предузећа. У том контексту, утврђују се основне компоненте које доприносе побољшању квалитета поменутог односа, у складу са интересима трговинских предузећа у Србији и потребама корисника финансијских извештаја. У раду се врши систематизација, а затим тумачење основних инструмената у организацији рачуноводства који на посредан или непосредан начин утичу на квалитет обликовања финансијских извештаја. Полази се од претпоставке да ће добро организовано рачуноводство презентирати квалитетне финансијске извештаје који ће представљати адекватну и поуздану основу за анализу перформанси пословања.</p> <p>Стратегија у изградњи новог система финансијског извештавања непосредно утиче на обликовање финансијских извештаја за потребе анализе и евалуације пословних перформанси трговинских предузећа. Стратегија се најјасније испољава кроз постојање организованог приступа стварању и одржавању квалитетне нормативне рачуноводствене регулативе. Укупност односа и кохерентности између рачуноводственог информационог система, посебно финансијског рачуноводства, менаџмента и екстерних корисника инфорамација, оквирно су дефинисани законском, професионалном и интерном регулативом. У том контексту се указује на неке од присутних недостатака рачуноводствене регулативе на националном нивоу, као и мере за њихово превазилажење.</p> <p>У раду се посебно указује на могућности побољшања званичних шема финансијских извештаја у циљу унапређења анализе перформанси пословања трговинских предузећа. Са аспекта стратегије унапређења квалитета финансијских извештаја, неопходна је потпуна повезаност и синхронизација активности државе и професионалних организација, с једне, као и активно учествовање представника рачуноводствене професије и</p>

	<p>корисника финансијских извештаја, са друге стране.</p> <p>На крају, извршена су мерења и дате стратегије за побољшање перформанси пословања. У раду се приказује један релативно комплексан систем вредновања пословних перформанси, на примеру трговинских предузећа у Републици Србији. Реч је о мерењу перформанси пословања трговинских предузећа у Републици Србији, сагледавању њиховог финансијског положаја, и евалуацији перформанси пословања кроз стратегијски профитни модел. Имајући у виду улогу рачуноводства у савременом пословном окружењу и креирању конкурентске предности у малопродаји, са аспекта стратегијског менаџмента предузећа веома су битне поред финансијских и нефинансијске мере успешности пословања. У том контексту, концепт и приказани резултати примене стратегијског модела Balanced Scorecard-а указују на евидентне перспективе имплементације модела.</p>
Датум прихватања теме од стране НН већа: ДП	16. 09. 2010. године.
Датум одбране: ДО	
Чланови комисије: (име и презиме / титула / звање / назив организације / статус) КО	председник: члан: члан:

University of Novi Sad
Faculty
Key word documentation

Accession number: ANO	
Identification number: INO	
Document type: DT	Monograph documentation
Type of record: TR	Textual printed material
Contents code: CC	Ph.d Thesis
Author: AU	Danijela M. Ivkov
Mentor: MN	Dr Ljiljana Dmitrović Šaponja, full profecor
Title: TI	CREATING FINANCIAL REPORTS IN THE FUNCTION OF ANALYSIS OF BUSINESS PERFORMANCES OF COMMERCIAL COMPANIES
Language of text: LT	Serbian
Language of abstract: LA	English / Serbian
Country of publication: CP	Serbia
Locality of publication: LP	Autonomous Province of Vojvodina
Publication year: PY	2014
Publisher: PU	Authors reprint
Publication place: PP	Segedinski put 9-11, 24000 Subotica
Physical description: PD	(5 chapters /394 pages / 28 pictures / 37 tables / 613 references/
Scientific field SF	Economic, Accounting and Finance
Scientific discipline SD	Accounting
Subject, Key words SKW	financial reports, international standards, instruments of analysis, business performances, retail, Balanced Scorecard

UC	
Holding data: HD	Library at Faculty of Economics, Subotica
Note: N	none
Abstract: AB	<p>The subject matter of research presented in this paper is related to establishing interdependence between creating of financial statements and analysis of business performances of commercial companies. In this context are established the basic components, which contribute to improvement of the quality of the above mentioned relationship, in accordance with the needs and interests of commercial companies in Serbia. In this paper are made the systematization and thereafter the interpretation of basic instruments in the organization of accounting, which directly or indirectly influence the quality of creating financial statements. The initial assumption is that a well-organized accounting will present high-quality financial statements, which will constitute an adequate and reliable base for analyzing the business performances.</p> <p>The strategy in building up a new system of financial reporting directly influence the creating of financial statements for the needs of analysis and evaluation of business performances of commercial companies. The strategy is in the most obvious way reflected through the existence of an organized approach to the development and maintenance of high-quality normative accounting regulations. The complex of relations and coherence between accounting information system, in particular between financial accounting, management and external information users, are principally defined by law, professional and internal regulations. In this context are pointed up some of the existing deficiencies of the accounting regulations at the national level, including the measures to resolve them.</p> <p>In the paper are in particular highlighted the possibilities to improve official schemes of</p>

	<p>financial statements, in order to improve the analysis of business performances of commercial companies. From the aspect of strategy of improvement of the quality of financial statements, a full interconnection and synchronization of activities of the State and professional organizations is required, on one side, and an active participation of representatives of the accounting profession and users of financial statements, on the other.</p> <p>At the end are performed the measurements and set out the strategies for improvement of business performances. In the paper is shown a relatively complex system of evaluation of business performances, using as example commercial companies in Serbia. This includes the measurement of business performances of commercial companies in Serbia, consideration of their financial position, and evaluation of business performances through strategic profit model. Taking into account the role of accounting in a modern business environment and in creating a competitive advantage in retail, from the aspect of company strategic management are very important, in addition to financial measurements, also non-financial measurements of business activity success. In this context, the concept and the shown results of application of the strategic Balance Scorecard model indicate evident prospects for the model implementation.</p>
Accepted on Scientific Board on: AS	16. 09. 2010. godine
Defended: DE	
Thesis Defend Board: DB	president: Dr member: Dr member: Dr

САДРЖАЈ

УВОДНА РАЗМАТРАЊА	1
-------------------------	---

Део 1 **РАЧУНОВОДСТВО У ФУНКЦИЈИ ИЗРАДЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА**

1. Значај савремене организације рачуноводства	10
2. Инструменти организације рачуноводства	25
2.1. Контни оквир	27
2.2. Рачуноводствена документација	38
2.3. Пословне књиге	41
2.4. Информационе технологије	45
3. Финансијски извештаји као продукт рачуноводства	54
3.1. Информације из финансијских извештаја као база анализе перформанси пословања	55
3.2. Информациони значај биланса стања за анализу перформанси пословања	58
3.3. Информациони значај биланса успеха за анализу перформанси пословања	69
3.4. Информациони значај извештаја о токовима готовине	83
3.5. Информациони значај извештаја о променама на капиталу	89
3.6. Напомене уз финансијске извештаје и рачуноводствене политике	92
3.7. Статистички анекс	95

Део 2 **НОРМАТИВНА РЕГУЛАТИВА И НАЧЕЛА УРЕДНОГ БИЛАНСИРАЊА КАО ПРЕТПОСТАВКА КВАЛИТЕТА ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА**

1. Начела уредног билансирања као претпоставка квалитета финансијских извештаја	98
1.1. Основни задаци и условљеност начела билансирања	100
1.2. Франко – немачко схватање начела уредног билансирања	102
1.3. Англо – саксонско схватање начела уредног билансирања	108
2. Нормативна регулатива	119
2.1. Потребне и значај нормативног регулисања рачуноводства	121

2.2. Професионална регулатива.....	125
2.2.1. Међународни стандарди финансијског извештавања.....	128
2.2.2. Национални рачуноводствени стандарди.....	134
2.2.3. Директиве ЕУ.....	142
2.3. Законска регулатива.....	156
2.4. Интерна регулатива.....	163
3. Стање и перспективе унапређења квалитета финансијских извештаја.....	169

**Део 3 ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ КАО ОСНОВА АНАЛИЗЕ
ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА У ТРГОВИНСКИМ
ПРЕДУЗЕЋИМА**

1. Потреба за анализом перформанси пословања.....	185
2. Појам и значај анализе финансијских извештаја.....	190
3. Принципи анализе финансијских извештаја као средства за реализацију циљева трговинских предузећа.....	193
4. Инструменти анализе финансијских извештаја.....	200
5. Концепт управљања односима са купцима и њихово вредновање.....	226

**Део 4 МОГУЋНОСТИ ПОБОЉШАЊА ЗВАНИЧНИХ ШЕМА
ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА У ЦИЉУ УНАПРЕЂЕЊА АНАЛИЗЕ
ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА**

1. Званичне шеме финансијских извештаја и њихови недостаци са аспекта трговинске делатности.....	254
2. Предлог измењене шеме биланса стања за потребе анализе перформанси пословања.....	261
3. Предлог измењене шеме биланса успеха за потребе анализе перформанси пословања.....	272
4. Предлог измењених осталих финансијских извештаја за потребе анализе перформанси пословања.....	283

Део 5 **МЕРЕЊЕ И СТРАТЕГИЈЕ ЗА ПОБОЉШАЊЕ ПЕРФОРМАНСИ
ПОСЛОВАЊА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА У СРБИЈИ**

1. Премет и циљ истраживања	291
2. Методологија емпиријског истраживања.....	293
3. Фактори финансијског положаја трговинских предузећа	296
4. Финансијска структура трговинских предузећа.....	300
5. Ликвидност трговинских предузећа	313
6. Нето обртна средства трговинских предузећа	319
7. Финансијска задуженост трговинских предузећа	324
8. Рентабилност трговинских предузећа.....	330
9. Економичност трговинских предузећа	334
10. Показатељи активности – обрта трговинских предузећа	337
11. Трговинска маржа као најважнији показатељ положаја трговинских предузећа	342
12. Резултати истраживања.....	346
13. Оцена перформанси пословања кроз стратегијски профитни модел.....	354
ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА.....	367
ЛИТЕРАТУРА	383

АПСТРАКТ

Предмет истраживања рада се односи на утврђивање међузависности обликовања финансијских извештаја и анализе перформанси пословања трговинских предузећа. У том контексту, утврђују се основне компоненте које доприносе побољшању квалитета поменутог односа, у складу са интересима трговинских предузећа у Србији и потребама корисника финансијских извештаја. У раду се врши систематизација, а затим тумачење основних инструмената у организацији рачуноводства који на посредан или непосредан начин утичу на квалитет обликовања финансијских извештаја. Полази се од претпоставке да ће добро организовано рачуноводство презентирати квалитетне финансијске извештаје који ће представљати адекватну и поуздану основу за анализу перформанси пословања.

Стратегија у изградњи новог система финансијског извештавања непосредно утиче на обликовање финансијских извештаја за потребе анализе и евалуације пословних перформанси трговинских предузећа. Стратегија се најјасније испољава кроз постојање организованог приступа стварању и одржавању квалитетне нормативне рачуноводствене регулативе. Укупност односа и кохерентности између рачуноводственог информационог система, посебно финансијског рачуноводства, менаџмента и екстерних корисника информација, оквирно су дефинисани законском, професионалном и интерном регулативом. У том контексту се указује на неке од присутних недостатака рачуноводствене регулативе на националном нивоу, као и мере за њихово превазилажење.

У раду се посебно указује на могућности побољшања званичних шема финансијских извештаја у циљу унапређења анализе перформанси пословања трговинских предузећа. Са аспекта стратегије унапређења квалитета финансијских извештаја, неопходна је потпуна повезаност и синхронизација активности државе и професионалних организација, с једне, као и активно учествовање представника рачуноводствене професије и корисника финансијских извештаја, са друге стране.

На крају су извршена мерења и дате стратегије за побољшање перформанси пословања. У раду се приказује један релативно комплексан систем вредновања пословних перформанси, на примеру трговинских предузећа у Србији. Реч је о мерењу перформанси пословања трговинских предузећа, сагледавању њиховог

финансијског положаја, и евалуацији перформанси пословања кроз стратегијски профитни модел. Имајући у виду улогу рачуноводства у савременом пословном окружењу и креирању конкурентске предности у малопродаји, са аспекта стратегијског менаџмента предузећа веома су битне поред финансијских и нефинансијске мере успешности пословања. У том контексту, концепт и приказани резултати примене стратегијског модела Balanced Scorecard-а указују на евидентне перспективе имплементације модела.

Кључне речи: финансијски извештаји, међународни стандарди, инструменти анализе, пословне перформансе, малопродаја, Balanced Scorecard.

ABSTRACT

The subject matter of research presented in this paper is related to establishing interdependence between creating of financial statements and analysis of business performances of commercial companies. In this context are established the basic components, which contribute to improvement of the quality of the above mentioned relationship, in accordance with the needs and interests of commercial companies in Serbia. In this paper are made the systematization and thereafter the interpretation of basic instruments in the organization of accounting, which directly or indirectly influence the quality of creating financial statements. The initial assumption is that a well-organized accounting will present high-quality financial statements, which will constitute an adequate and reliable base for analyzing the business performances.

The strategy in building up a new system of financial reporting directly influence the creating of financial statements for the needs of analysis and evaluation of business performances of commercial companies. The strategy is in the most obvious way reflected through the existence of an organized approach to the development and maintenance of high-quality normative accounting regulations. The complex of relations and coherence between accounting information system, in particular between financial accounting, management and external information users, are principally defined by law, professional and internal regulations. In this context are pointed up some of the existing deficiencies of the accounting regulations at the national level, including the measures to resolve them.

In the paper are in particular highlighted the possibilities to improve official schemes of financial statements, in order to improve the analysis of business performances of commercial companies. From the aspect of strategy of improvement of the quality of financial statements, a full interconnection and synchronization of activities of the State and professional organizations is required, on one side, and an active participation of representatives of the accounting profession and users of financial statements, on the other.

At the end are performed the measurements and set out the strategies for improvement of business performances. In the paper is shown a relatively complex system of evaluation of business performances, using as example commercial companies in Serbia. This includes the measurement of business performances of commercial companies in Serbia, consideration of their financial position, and evaluation of business performances through strategic profit model. Taking into account the role of accounting in a modern business environment and in creating a

competitive advantage in retail, from the aspect of company strategic management are very important, in addition to financial measurements, also non-financial measurements of business activity success. In this context, the concept and the shown results of application of the strategic Balance Scorecard model indicate evident prospects for the model implementation.

Key words: financial reports, international standards, instruments of analysis, business performances, retail, Balanced Scorecard.

УВОДНА РАЗМАТРАЊА

У економској литератури је прихваћено мишљење да се транзиција привреда са недовољно развијеном тржишном структуром у савремени капиталистички тржишни модел састоји од: макроекономске стабилизације, економске либерализације, структурног прилагођавања привреде, финансија и државе, као и реформе основних институција. Свака од ових компоненти подразумева промене, које имају за последицу јачање конкуренције, а то истовремено значи и већу одговорност менаџмента за сопствени економски развој, односно одговорност за резултате и економски положај предузећа.

Једно од најосетљивијих и најсложенијих подручја раста и развоја привреде Републике Србије јесте изградња модерне структуре тржишта и тржишних институција. У садашњој фази изградње тржишног модела привреде у Србији неопходна је јасна стратегија и политика развоја трговине. Критички приступ сагледавању наше актуелне праксе показује да спонтани развој тржишта и трговине носи са собом бројне деформације. Чињеница је да и пракса у развијеним тржишним привредама показује да спонтаног либерализма нема и да је неопходна јасно дефинисана стратегија привредног развоја, а самим тим и развоја трговине и трговинске политике. Све то указује да је неопходно истражити и утврдити какав је финансијски положај трговине Србије и у којој мери може бити у функцији њеног даљег стратешког развоја. У том контексту евалуација пословних перформанси трговинских предузећа у Србији је од посебног значаја за формулисање и оцену ефикасности стратегије трговине.

Након периода транзиције, прихватљиви и компатибилни рачуноводствени стандарди који превазилазе националне границе доносе у том погледу стварне и конкретне резултате. Упоредиви и транспарентни финансијски извештаји представљају базу за продубљенија и ликвиднија финансијска тржишта и ојачаће поверење инвеститора, а тиме и општу финансијску стабилност. Све то, са своје стране, имаће утицаја на изградњу модерне структуре тржишта и трговине у функцији обезбеђења веће конкурентности између трговинских предузећа. Већина земаља која има своју националну рачуноводствену регулативу, своја рачуноводствена правила управо у најзначајнијим питањима усклађују са овим стандардима.

Наша национална рачуноводствена регулатива је искључиво резултат одређеног дела међународног окружења. Међутим, она треба свакако да

одражава и друга окружења, посебно кад је реч о земљама континенталне Европе, као и специфичности наше земље који се огледају кроз нашу уобичајену рачуноводствену праксу. На то указују бројне чињенице. Једна од чињеница односи се на правни и порески систем земље. Исто тако, различите земље имају различите структуре финансијских институција и изворе финансирања. Све то, између осталог, преовлађујуће опредељује форму и садржину финансијских извештаја као и структуру њихових корисника. Отуда се засигурно пред сваком земљом може поставити фундаментално питање обликовања финансијских извештаја у функцији анализе перформанси пословања предузећа.

Следећа сазнања и претпоставке посебно генеришу потребу за актуелизацијом наведене констатације и даља истраживања:

- Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) и Одбор за финансијске рачуноводствене стандарде (FASB), тело за постављање стандарда у Сједињеним Америчким Државама, тежили су да постигну конвергентност својих система до 2007. године, чиме би се уклонила потреба за усклађивањем између општеприхваћених рачуноводствених принципа у САД и међународних стандарда. Та конвергенција која је била у функцији, пре свега, екстерних корисника информација које продукују финансијски извештаји није завршена.
- Примена Међународних стандарда финансијског извештавања (МСФИ), поред одређених несумњивих предности и корисности, довела је и до проблема примене у нашој рачуноводственој пракси. То се посебно односи на нејасно дате формулације садржаја појединих одредби као и њихову методолошку алтернативну примену. Све то, у контексту финансијске анализе може утицати на структуру и висину појединих позиција у финансијским извештајима.
- У оквиру истраживања савремене организације рачуноводства неопходно је посветити пажњу њеним инструментима, с једне стране, и финансијским извештајима, с друге стране. Међународна хармонизација рачуноводства изискује хармонизацију оквира као првенственог корака. Уколико је оквир хармонизован, шеме и структура финансијских извештаја ће се моћи рекласификовати у функцији анализе перформанси пословања трговинских предузећа и на тај начин постати транспарентне за одлучивање.

- Финансијски извештаји представљају важну и поуздану основу менаџменту, а посебно екстерним корисницима за стицање информација о предузећима из пословног окружења, како по гранама, тако и по областима којима припадају, што је од фундаменталног значаја за доношење стратешких одлука. Информациона моћ извештаја је најважнија имајући у виду да се на бази њих применом релевантне анализе доносе закључци о приносном, имовинском и финансијском положају предузећа.

Наведени приступ пружа основу за дефинисање предмета истраживања у раду. *Предмет истраживања* се односи на оцену перформанси финансијских извештаја према њиховој исказној моћи, у складу са потребама и интересима трговинских предузећа у Србији. На овај начин, интенција је да се постигне и већа временска упоредивост информација из финансијских извештаја, а тиме и упоредивост перформанси које из тога произилазе.

Из овако дефинисаног предмета истраживања произилази и основни *циљ истраживања*: да се докаже да ли финансијски извештаји посматрано с аспеката квалитета, али имајући у виду и формални и материјални карактер, могу да задовоље информационе потребе анализе перформанси посматрано с аспекта прошлости, уважавајући садашњост и потребе одлучивања у будућности.

У складу са дефинисаним циљем истраживања идентификују се основни фактори који утичу на појаву редуцирања исказне моћи финансијских извештаја. Као резултат тога, следе могућности побољшања званичних шема финансијских извештаја у циљу унапређења анализе перформанси пословања трговинских предузећа.

У раду је тестирана следећа *основна хипотеза*: полази се од претпоставке да ће добро организовано рачуноводство презентирати квалитетне финансијске извештаје који ће представљати адекватну и поуздану основу за анализу перформанси пословања.

У тражењу одговора који произилазе из постављеног предмета, циља истраживања и постављене хипотезе конципиран је садржај истраживања у раду. Поред уводних и закључних разматрања, рад има пет делова, структурално усклађених и међусобно повезаних.

Први део рада односи се на рачуноводство у функцији израде финансијских извештаја. У овом прелиминарном делу дефинисане структуре рада, посебно значајна питања односе се на савремену организацију рачуноводства и инструменте организације рачуноводства. За потребе ефикасног управљања

конкуренцијом - креирања конкурентске предности, неопходно је располагати одговарајућим рачуноводственим информацијама. Систем организације рачуноводства данас мора бити креиран тако, да пружи за те потребе све релевантне податке. Исто тако, да би рачуноводство испунило постављене циљеве оно користи рачуноводствене инструменте који су међусобно повезани у систем који служи прикупљању, припреми, евидентирању и извештавању о последицама пословања по имовину и резултат предузећа. Сваки од инструмената који чини предмет излагања у овом делу рада има тачно одређено место и улогу у процедури обухватања и извештавања о економским променама.

Примена контног оквира може допринети унапређењу рачуноводствене праксе, али под условом да се при његовој изради изабере најбоља решења. Форма контног оквира је одређена начином обележавања рачуна, а садржина избором информација. На тај начин контним оквиром се одређује избор и распоред рачуна, што значи садржина књиговодства, однос између финансијског рачуноводства и управљачког рачуноводства и начин билансирања успеха.

Пословне књиге, основне и помоћне, представљају темељ доброг евидентирања пословања трговинских предузећа и на основу тога посебно значајан инструмент организације рачуноводства. Наиме, као што је познато, финансијски извештаји састављају се на основу евиденција записаних у пословним књигама применом методе двојног књиговодства. Књиговодство је најважнији евиденцијски део рачуноводства.

У информационој ери предузећа сматрају да њихов успех или неуспех све више зависи од коришћења и управљања информацијама. Информациона ера има утицаја и на рачуноводство. Рачуновође су увек биле у интеракцији са пословним информацијама. Њихова улога је да у комуникацији обезбеђују тачне и релевантне информације заинтересованим интерним и екстерним корисницима о перформансама предузећа. При томе, има се у виду и основни значај електронских медија када је реч о пословним књигама, састављању и презентацији финансијских извештаја и када је реч о конципирању савременог рачуноводственог информационог система за потребе управљања пословним активностима и доношења стратегијских пословних одлука.

Други део рада односи се на начела билансирања, стандарде, и законске прописе као најзначајније чиниоце који утичу на финансијско извештавање. Да

би финансијски извештаји квалитетно задовољили потребе корисника које се од њих очекују, у теорији и пракси развио се и користи већи број начела, тј. принципијелних правила за израду биланса, односно за приказивање билансних позиција и утврђивање њихове вредности. Пuteви развоја рачуноводствених институција и рачуноводствених начела (принципа) како у ужем, тако и у ширем смислу у англосаксонским земљама разликовали су се од путева развоја рачуноводствених институција и начела у континенталној Европи. У оквиру кодификације правила налазе се општеприхваћена начела англосаксонског и франко-немачког утицаја која су компромисима прилагођена захтевима хармонизације рачуноводства за потребе састављања финансијских извештаја. Опредељење за наведена подручја условљено је чињеницом да је реч о земљама не само са највећим искуством и најразвијенијим системом рачуноводствених институција и начела, већ и о земљама са највећим утицајем на међународне рачуноводствене институције и на светску рачуноводствену теорију, праксу и законодавство.

Професионална и законска регулатива представљају исто тако важне чиниоце финансијског извештавања. Уколико у приступу илустрације професионалне регулативе пођемо од настанка и њене примене, онда се може разликовати поред међународне и национална професионална регулатива. Међународни стандарди финансијског извештавања представљају компромис рачуноводствених решења различитих држава. Они могу бити прихваћени као главни извор рачуноводствене регулативе у некој земљи или се на основу њих могу доносити сопствени, национални рачуноводствени стандарди. Наша земља прихватила је Међународне стандарде финансијског извештавања као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа. Савремене тенденције показују да су Међународни стандарди финансијског извештавања, и Директиве ЕУ засигурно најзначајнији акти. То произилази из чињенице да већина земаља које имају професионалне регулативе, своја рачуноводствена правила управо у најзначајнијим питањима усклађују са овим стандардима.

На крају, као логичан след претходно наведених излагања следи констатација која се односи на стање и перспективе унапређења квалитета финансијских извештаја. У том контексту квалитет финансијских извештаја посматра се са аспекта међународне хармонизације рачуноводства и, повезано са тим, националног усаглашавања система финансијског извештавања. Основна сврха финансијских извештаја је да се на основу њих обезбеде корисне, поуздане, релевантне, правремене и упоредиве информације стејкхолдерима.

Трећи део, односи се на анализу финансијских извештаја која подразумева добијање и коришћење тих информација за потребе евалуације пословних перформанси у трговинским предузећима. Приступ анализи пословних перформанси трговине се интензивно истражује, како у теорији и пракси наше земље, тако и у другим земљама света. Она се првенствено проучава са два аспекта: развој система мерења прилагођених савременим захтевима и специфичностима пословања трговине, и мерење ефеката утицаја кључних фактора на пословне перформансе трговине.

Финансијска анализа се користи за оцену ефикасности и ефективности маркетинг стратегије трговинских предузећа, контролу њихових перформанси, за утврђивање узрока зашто су њихове перформансе лошије или боље од очекиваних, као и за предузимање одговарајућих корективних акција за побољшање ако су, краткорочно посматрано, перформансе испод очекиваних. У том контексту, анализиране су традиционалне и, посебно, савремене технике мерења и управљања перформансама у трговинским предузећима. То се, пре свега, односи на: рачуно анализу; стратегијски профитни модел; мерење и управљање купчевом животном вредношћу као комплексне савремене мере профитабилности трговинских предузећа. Такође, указује се и на избалансирану карту резултата - концепт *Balanced Scorecard* (систем финансијских и нефинансијских мерила перформанси предузећа).

Посебан значај је дат утицају квалитета финансијских извештаја на реално исказивање пословног успеха предузећа у области трговине. Стога, у **четвртом делу** рада, посвећена је посебна пажња могућностима побољшања званичних шема финансијских извештаја у циљу унапређења анализе перформанси пословања трговинских предузећа. Поред илустрације званичних шема финансијских извештаја и њихових недостатака са аспекта трговинске делатности, указује се и на могуће измене шеме биланса и осталих финансијских извештаја за потребе анализе перформанси пословања.

Прилагођено савременим захтевима, у **петом делу** рада се приказује један релативно комплексан систем вредновања пословних перформанси, на примеру трговинских предузећа у Србији. Он је илустрован на релативно упоредивим оригиналним подацима предузећа из сектора трговине, која подnose годишње финансијске извештаје. Анализа финансијских извештаја трговинских предузећа у Србији, која подразумева добијање и коришћење информација за потребе евалуације пословних перформанси трговинских предузећа. Реч је о мерењу перформанси пословања трговинских предузећа у Србији, сагледавању њиховог

финансијског положаја и, оцену перформанси пословања кроз стратегијски профитни модел.

У оквиру овог дела рада посебно се указује на финансијску структуру трговинских предузећа, њихову ликвидност, нето обртна средства, финансијску задуженост, рентабилност и економичност трговинских предузећа, показатеље активности – обрта трговинских предузећа, и трговинску маржу као најважнији показатељ положаја трговинских предузећа. На крају, на бази наведених показатеља указује се на резултате истраживања, и даје оцена перформанси пословања кроз стратегијски профитни модел.

Анализа хоризонталне финансијске структуре се даје на бази следећих показатеља: односа капитала и сталне имовине; односа дугорочног капитала и сталне имовине; и односа дугорочног капитала према сталној имовини увећаној за залихе.

На бази одговарајуће анализе пословања предузећа из области трговине Србије, указује се на три показатеља ликвидности трговине Србије: ликвидност првог степена (acid test); ликвидност другог степена; и ликвидност трећег степена.

Нето обртна средства као разлика између обртних средстава и краткорочних обавеза, показују део обртних средстава који је финансиран из дугорочних извора средстава. Што су она већа, већи је и степен ликвидности и способност краткорочног задуживања. Резултати анализе треба да укажу да ли је реч о негативном или позитивном знаку нето обртних средстава.

Структура имовине и капитала трговине Србије, због саме природе њеног пословања, је специфична у односу на производњу и друге привредне делатности. Од укупне имовине, највећи део се односи на обртну имовину. Залихе чине највећи део обртне имовине. Показатељи на бази анализе треба да укажу на стање, односно у којој мери је изражен проблем недостатка обртних средстава у трговини Србије, нарочито код трговине на мало.

Кључне мере финансијске задужености - финансијски leverage (финансијске полуге) су : рацио дуга и имовине (укупан дуг/укупна имовина); рацио дуга и акцијског капитала (укупан дуг/акцијски капитал); и рацио покрића камате (профит пре опорезивања и камата/укупна камата).

Финансијска задуженост трговинских предузећа у Републици Србији анализира се на бази показатеља: учешћа сопственог капитала у укупном капиталу; и учешћа позајмљеног капитала у укупном капиталу. Побољшање

финансијске задужености трговинских предузећа у Републици Србији захтева предузимање свих оних мера које доприносе повећању приноса од укупне имовине.

Анализа зарађивачке способности трговинских предузећа у Србији даје се на бази показатеља: нето добитка према укупном капиталу и нето губитка према укупном капиталу. Стопа нето добитка од укупног капитала и стопа нето губитка од укупног капитала израчунавају се за укупну трговину, трговину на мало, трговину на велико, и трговину возилима. Компаративном анализом утврђује се профитабилност или непрофитабилност трговине Србије.

Економичност трговинских предузећа у Србији анализира се на бази коефицијента односа између пословних прихода и пословних расхода. Повећање економичности пословања трговине Србије захтева адекватно управљање пословним приходима, с једне, и пословним расходима, с друге стране. Знатне уштеде у трошковима се могу остварити применом савремених концепата (система) управљања трошковима као што је, на пример, концепт поруџбина just-in-time (баш на време). То се у потпуности односи и на све друге концепте, као што је на пример концепт supply chain management (управљање ланцем снабдевања). Ово тим пре што су у савременим динамичним и сложеним конкурентским условима привређивања далеко веће могућности повећања профита снижењем трошкова, него повећањем прихода од продаје.

Кључни показатељи активности трговине су: обрт залиха (продаја/залихе); обрт имовине или коришћење имовине (продаја/укупна имовина); обрт потраживања (годишња продаја на кредит/потраживање); и просечан период наплате потраживања (потраживање/просечна дневна продаја). Они показују „продуктивност“ коришћења односних ресурса у трговини. Израз су ефикасности пословања трговине. Ефикасност пословања трговине Србије анализира се на бази: коефицијента обрта залиха; и коефицијента обрта укупне имовине.

Трговинска маржа (разлика у цени) је најважнији показатељ положаја трговине. Ово стога што она служи за надокнаду трошкова пословања и остварење извесног профита. Према томе, састоји се из трошкова пословања и профита. Значајан показатељ ефикасности пословања трговине је однос између трошкова пословања и профита. Другим речима, на бази анализе структуре трговинске марже може се сазнати каква је ефикасност пословања конкретне трговине. Стога се она прати и анализира за укупну трговину, по гранама, по

ужим организационим деловима, робним групама и врсти робе, тј. по свим сегментима (линијама) пословања савремене трговине.

У циљу међународне компарације добијених информација као резултат анализе, користи се систем кључних финансијских рачуна, који се примењују и у другим земљама. Они се приказују у раду током израчунавања профитабилности, ликвидности, финансијског leverage и других показатеља активности трговинских предузећа у Србији. Применом истог система кључних финансијских рачуна може се једноставније утврдити какав је финансијски положај наше трговине у односу на трговину других земаља.

На крају наведеног дела рада, даје се оцена перформанси пословања кроз стратегијски профитни модел. Он је користан зато што комбинује две области одлучивања - профитни менаџмент и имовински менаџмент - унутар којих менаџери разматрају њихове односе. Стратегијски профитни модел користи обрт имовине као основни критеријум за планирање и процену финансијских перформанси предузећа. Исто тако, може бити коришћен за процену финансијских последица новог стратегијског понашања.

РАЧУНОВОДСТВО У ФУНКЦИЈИ ИЗРАДЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

1. ЗНАЧАЈ САВРЕМЕНЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ РАЧУНОВОДСТВА

Од кључног значаја за разумевање савремене организације рачуноводства и савремене рачуноводствене праксе је познавање еволуције, тј. тока настанка и развоја рачуноводства. Многи савремени регулаторни рачуноводствени оквири настали су као последица оног што се догађало у прошлости. Исто тако, може се схватити да потребе корисника информација предодређују дефинисање тих оквира.

Тешко је прецизно утврдити настанак рачуноводствених операција. Међутим, постоје чврсти докази да су прве белешке о насталим пословним догађајима пронађене код старих цивилизација, као што су вавилонска, асирска и египатска. Стари Сумери, који припадају раној месопотамијској цивилизацији, бележили су трговачке трансакције у камену које датирају чак од 3600. године пре нове ере и на глиненим плочицама почевши од 3200. године пре нове ере. Развој трговине и банкарства у Грчкој, Египту и Риму дају снажан подстицај развоју бележака.¹

Од V до XI века земљорадња и занатство биле су основне привредне делатности. Имовина је евидентирана углавном за потребе носиоца државне власти, цркве и у манастирима. Архиве и књиге рачуна биле су преплављене записима о најамнинама, порезима, приходима, расходима, ревизијама и дуговањима. Рачуноводствене методе царског Рима, које су биле изгубљене у Западној Европи VII века, а сачуване у Константинопољу, преузели су Арапи и оживљене су у Италији за време крсташких похода.

Увиђањем значаја очувања неприкосновености манастирских иметака, на Цариградском сабору (у храму Светих апостола, маја 861. године) донесен је канон којим се прописује „стварање инвентара за новоосновани манастир, у који мора бити убележен сваки објекат манастирског непокретног и покретног иметка, а по довршењу овог посла ваља инвентар ставити на чување у архиву

¹ Kothari, J., Varone, E. (2012), *Финансијско рачуноводство- међународни приступ*, превод, Дата Статус, Београд, стр.3.

надлежног епископа“² Одредбе поменутог канона преузима и Евергетидски манастир у свој Типик, а будући да су Хиландарски типик и Студенички типик настали адаптацијом Евергетидског типика одредбе о евидентирању манастирске имовине налазе се и у типцима манастира Хиландара и Студенице, што представља први писани траг о обавези евидентирања имовине код нас.³ Увођење у примену арапских бројева (уместо римских) у XII веку знатно олакшава евидентирање имовине и обавеза, чиме књиговодство добија на свом развоју.

Двојно књиговодство (систем у којем се бележе два аспекта сваке трансакције) развијено је у Италији током XIII и XIV века као последица ширења поморске трговине и банкарских институција. Трговци су тражили да се воде детаљне белешке о путовањима, да би могли да израчунају и поделе профит од прекоморске трговине. Прва банка која је имала службу за услуге клијената отворена је у Венецији 1149. године. Биланси стања појављују се око 1400. године, а породица Медичи водила је рачуноводствене белешке о „произведеном и продатом платну„. У периоду од 1397. до 1494. године обављене су редовне ревизије података банке Медичи. Главна филијала у Фиренци захтевала је да свака подружница подноси годишњи биланс успеха. Главни управник и његови помоћници ревидирали су те извештаје, који се још увек чувају у архивама Фиренце.

Широко је распрострањено мишљење да је Лука Пачоли, фрањевачки монах, био изумитељ двојног књиговодства. Међутим, рудиментаран систем двојног књиговодства коришћен је у Ђенови већ око 134. године. Године 1494, у свом делу *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita* (Сабрана знања о аритметици, геометрији, пропорцијама и пропорционалности), Пачоли је документовао да су систем двојног књиговодства у то доба упражњавали венецијански трговци. *Summa* је Пачолија учинила „оцем рачуноводства“.

Средином XVI века, развој националних држава и потреба да се управља јавним финансијама појачавала је значај развоја рачуноводствене теорије и добре рачуноводствене праксе. То се наставља и до данашњих дана. Међутим, утицај Пачолијевог дела („*Summa*“) и даље се осећа у двојном књиговодству које је и данас у употреби. Чак и Британци, који су стекли знање о двојном књиговодству

² Гранић, Ф. (1936), *Црквеноправне одредбе хиландарског типика св. Саве*, Светосавски зборник, књига I, Српска Краљевска Академија, Београд, стр. 69.

³ Јовановић, Т. (1994), *Студенички типик – Цароставник манастира Студенице*, превод, Народна библиотека Србије, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, стр. 95.

убрзо након што је дело („Summa“) објављено, нису почели да примењују двојно књиговодство све до Индустијске револуције (1760-1830). У том тренутку, значај књиговодства је драстично порастао. „Како је обим предузећа растао услед технолошких открића, као што је масовна производња, и значај фиксних трошкова порастао у односу на варијабилне трошкове, постало је неопходно да се рачуна амортизација, алокација општих трошкова и стање на залихама.“⁴

Према томе, до битног развоја књиговодства долази на самом почетку XIX века, када су оформљени основни, темељни облици финансијских извештаја: биланс стања и биланс успеха – као и њихова израда преко закључног листа. Тада су већ формиран сви инструменти савременог двојног књиговодства: дневник, коплетирана главна књига (са рачуном капитала и његовим подрачуном добитка – губитка) и инвентар на основу кога се вршила контрола рачуна стања. Циљеви књиговодства у то време били су: контрола односа, тј. дуговања и потраживања, контрола рада намештеника који рукују новцем, робом или другим вредностима, утврђивање финансијског резултата из појединачних подухвата или на појединачним врстама робе, утврђивање периодичног резултата и утврђивање нето имовине власника.⁵

Од почетка XX века, убрзане промене и све већа сложеност светске економије учиниле су да се у рачуноводству изврше додатне неопходне измене. Спајање и преузимање предузећа и развој мултинационалних корпорација створили су потребу за новим начинима интерног и екстерног извештавања и новим системима интерне и екстерне контроле. Као резултат диверсификованог власништва савремених предузећа, појављују се нове процедуре ревизије и извештавања, а нове агенције укључују се у постављање нових рачуноводствених стандарда: наиме, берзе, комисије за хартије од вредности, управа јавних прихода итд. Коначно, израженим порастом страних улагања и светске трговине и формирањем регионалних економских групација, као што је Европска унија, настали су проблеми који се тичу међународних пословних активности. Тај феномен је нарочито сложен јер обухвата усаглашавање рачуноводствених пракси различитих држава у којима послују међународне компаније, као и

⁴ Kothari, J., Barone, E. (2012), оп. цит., стр. 5.

⁵ Илић, Г., Радовановић Р., Шкарић-Јовановић К. (1996), *Финансијско рачуноводство*, Савремена администрација, Београд, стр. 492.

решавање рачуноводствених проблема који су јединствени у међународном пословању.⁶

У XXI веку којег карактерише глобализација, изискује се хармонизација финансијског извештавања учесника на европском, односно, светском тржишту. У овом периоду остали сегменти рачуноводства (рачуноводствено планирање, рачуноводствена контрола, рачуноводствена анализа и рачуноводствено информисање) долазе нарочито до изражаја.⁷ Циљ ове ретроспективе је био допринос еволуције рачуноводства потпунијем сагледавању питања савремене организације рачуноводства и савремене рачуноводствене праксе. Класично књиговодство (као регистар пословних догађаја са његовом првобитном улогом), еволуирало је данас знатно, јер се подаци о прошлим догађајима допуњују планираним уз употребу комплексног сета аналитичких инструмената, а у циљу обезбеђења потпуних и релевантних информација њиховим корисницима за пословно одлучивање.⁸

У рачуноводственој литератури, теоријско-методолошкој и стручној постоје различита гледишта о рачуноводству, било да су она експлицитно презентирани или имплицитно садржајно дата. Рачуноводство је почело, као што се из тока његовог развоја може запазити, као практична активност у одговору на уочене потребе. У већини свог развоја рачуноводство је напредовало на исти начин, прилагођавајући се променама потреба корисника за његовим информацијама. Рачуноводство се, према томе, развијало на различите начине као одговор потребама у различитим земљама или окружењима. Отуда, произилазе и различита гледишта и дефиниције рачуноводства.

Постоји неколико дефиниција рачуноводства које се најчешће наводе у рачуноводственој литератури. Одбор за рачуноводствене принципе (АРВ)⁹ дефинише рачуноводство као услужну делатност, чија је функција да обезбеди

⁶ Radebaugh, H., Gray, J. G. (2002), *International Accounting and Multinational Enterprises*, Wiley. Наведено према Kothari, J., Varone, E. (2012), оп. цит. стр. 6.

⁷ Дмитровић Шапоња, Љ., Петковић, Ђ., Јакшић, Д. (2012), *Рачуноводство*, Економски факултет, Суботица, стр.12-13.

⁸ Ибид, стр. 13.

⁹ АРВ – *Accounting Principles Board*

квантитативне информације, примарно финансијске природе, о привредним ентитетима, које требају бити корисне у доношењу економских одлука.¹⁰

Амерички институт овлашћених јавних рачуновођа (AICPA)¹¹ дефинише рачуноводство као уметност бележења, класификовања и сажимања ставки изражених у новцу, трансакцијама и догађајима, који су, делимично или у целини, финансијског карактера, и тумачења добијених резултата.¹²

Америчко удружење рачуновођа (AAA)¹³ дефинише рачуноводство као процес идентификације, мерења и размене економских информација на основу којих корисници информација доносе одлуке и расуђују на основу расположивих информација.¹⁴

Овакав приступ дефинисању рачуноводства у односу на претходна два приступа, даје прецизност дефиницији из следећих разлога:¹⁵

- Наводи се да је рачуноводство *процес*, чиме се истиче континуитет у представљању пословних догађаја, бележењу и мерењу њиховог финансијског утицаја, резимира и извештава о резултатима тих утицаја и тумаче добијени резултати.
- Указује се да је реч о *економским информацијама*, што значи да су оне, пре свега, финансијске природе, али да дефиниција оставља могућности и за обраду и анализу других нефинансијских информација.
- Наглашава се корисничка димензија финансијских информација. Пракса рачуноводства је праћена и дугом традицијом теоријско-методолошког приступа рачуноводству. Међутим, и поред свог теоријског богатства, рачуноводство егзистира зато што је оно

¹⁰ American Institute of Certified Public Accountants (1970), Изјава бр. 4, „Основни концепти и рачуноводствени принципи на којима се заснивају финансијски извештаји или пословни подухвати“, New York, параграф 40.

¹¹ AICPA - *American Institute of Certified Public Accountants*

¹² American Institute of Certified Public Accountants (1953), *Review and Resume, Accounting Terminology*, Bulletin No. 1/5.

¹³ AAA – *American Accounting Association*

¹⁴ Hussey, P. (1999), *A Dictionary of Accounting*, Oxford University press, Ltd, New York, стр. 5.

¹⁵ Alexander, D. and Nobes, C. (2010), *Финансијско рачуноводство – међународни увод*, четврто издање, Мате, Загреб, стр. 4-5.

корисно. При томе се подразумева широк спектар корисника финансијских информација.

- Њоме се истиче да је крајњи резултат, исход добијања финансијских информација, одлука. Корисници информација доносе одлуке и расуђују на основу расположивих информација. Тиме се наглашава корисност у процесу одлучивања. Обзиром да се рачуноводство односи на структурално извештавање онога што се већ десило, информације могу бити корисне уколико оне утичу на одлуке о будућности.

Теоријска садржина појма рачуноводства изграђена је током дужег еволутивног процеса и не може се још увек рећи да постоји нека униформност у погледу имплицитног садржинског одређења рачуноводства. У најновијем периоду може се констатовати да дефиниција Међународног професионалног удружења рачуновођа (АССА)¹⁶ имплицитно најкомплексније одражава садржинско одређење рачуноводства, према коме оно инкорпорира: књиговодство, рачуноводствено планирање, рачуноводствену анализу, рачуноводствену контролу и рачуноводствено информисање.¹⁷

На основу наведених дефиниција рачуноводства може се запазити да оне пружају конститутивне елементе који представљају поуздану основу за сагледавање основне сврхе, задатка, рачуноводства. Чињеница је да се током његовог развоја рачуноводство користило за различите сврхе. У прошлости задатак рачуноводства се сводио на прикупљање, сређивање, евидентирање и исказивање података о свим насталим пословним догађајима у предузећу. Међутим, стално повећање потреба и захтева бројних корисника информација, пре свега екстерних, је условило да рачуноводство поприми нове функције и атрибуте. С тим у вези, можемо констатовати да у фокусу рачуноводствене функције није само ретроспективни аспект пословања, тј. историјски подаци, већ и контролне, аналитичке и прогностичке информације, односно информације које би омогућиле информативно расуђивање и предвиђање, које су у функцији антиципативне оцене потенцијалне активности.

Примарна сврха финансијског извештавања (као крајњег продукта рачуноводства) „није помоћи управи у доношењу одлука, или рачунању опорезиве добити, или рачунању шта је законски и разумно расположиво власницима, или проверавању

¹⁶ АССА – *Association of Chartered Certified Accountants*

¹⁷ Димитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр.11.

шта су менаџери учинили са новцем власника. Све су ове употребе рачуноводства савршено разумне и неки су делови рачуноводства посебно створени како би постигли ове сврхе“. У наведеном контексту Alexander, D. и Nobes, даље наводе: „У многим се земљама чини да су остале сврхе, а не помагање инвеститорима у доношењу економске одлуке, главни фокус рачуноводства“.¹⁸ На основу наведеног, у фокусу дефинисања основне сврхе рачуноводства, главни корисници рачуноводствених информација су инвеститори и други екстерни корисници информација за потребе доношења економских одлука. То значи, да корисници информација могу предвидети, између осталог, и будуће новчане токове предузећа. Финансијско извештавање би требало пружати разумљиве, релевантне и упоредиве информације за ову сврху.

Према томе, за разлику од класичне структуре рачуноводства у чијем фокусу се налазио ретроспективни аспект пословања, савремена структура рачуноводства представља заокружени систем у којем се на посебан начин евидентирају, планирају, контролишу и анализирају стања и кретања средстава и пословних активности предузећа, и с тим у вези обезбеђује рачуноводствено информисање за потребе заинтересованих корисника.

Савремена гледишта о рачуноводству и структури рачуноводства датирају још из 1965. године, када су на Симпозијуму економиста на Бледу, усвојени одређени закључци који су касније преточени у Кодекс рачуноводствених начела и Кодекс професионалне рачуноводствене етике. Од тада се рачуноводство сматра целином које обухвата: књиговодство, рачуноводствено планирање, рачуноводствену контролу, рачуноводствену анализу и рачуноводствено информисање. Из наведеног произилази, да књиговодство као основни и најстарији део рачуноводства претходи рачуноводственом планирању, рачуноводственој анализи, рачуноводственој контроли и рачуноводственом информисању. Уколико се дефинисању овог конститутивног сегмента рачуноводства приступи са аспекта његових задатака, поступка, можемо констатовати да је књиговодство метод прикупљања, евидентирања, сређивања, обрађивања, класирања, контирања пословних догађаја.

Књиговодство је најважнији евиденцијски део рачуноводства. Евиденција се спроводи у пословним књигама применом методе двојног књиговодства. У књиговодству се води евиденција о средствима, изворима средстава, расходима, приходима и резултату пословања. Оно даје вредносне информације како

¹⁸ Alexander, D. and Nobes, C. (2010), оп. цит. стр. 35-36.

синтетичког карактера, збирне о пословању пословног субјекта (финансијско књиговодство), тако и аналитичког карактера (аналитичка књиговодства основних средстава, материјала, робе, купаца, добављача, производње, зарада итд.) у природним и вредносним показатељима.¹⁹

Рачуноводствено планирање се односи на пројекцију будућег пословања предузећа. За разлику од књиговодства које је оријентисано на прошлост, рачуноводствено планирање обухвата она стања и кретања средстава и пословања која су предмет књиговодствене евиденције, а односе се на будуће пословање предузећа. Посебну важност има израда различитих предрачуна, предкалкулација, планираних набавки, одређивање продајне цене итд. С тога, методе, технике и поступци планирања у непосредној су функционалној повезаности са изработом финансијских извештаја. Састоји се у прикупљању, сређивању, обради и презентирању података о будућем пословању.

Рачуноводствена контрола води рачуна о исправности и поузданости рачуноводствених података и информација произашлих из самог књиговодства и процеса планирања. Стога је подручје контроле усмерено на контролу улазне документације, контролу исправности извршених обрачуна и књижења (главне књиге и аналитике), контролу књиге предрачуна, као и исправности и поузданости излазних рачуноводствених информација. Рачуноводствена контрола има посебан значај у трговинским предузећима с обзиром на то да обезбеђује очување вредности имовине, поузданост рачуноводствених података, понашање у складу са његовом дефинисаном политиком пословања и проценом перформанси пословања.

Рачуноводствена анализа произилази из претходних фаза рачуноводственог обухватања. На основу проверених рачуноводствених података и информација она утврђује односе повезаности између остварених и планираних пословних активности. Као резултат наведених разлика, односно одступања утврђује се њихов узрочно - последичан однос повезаности, и предлажу корективне мере за њихово отклањање. С тога, рачуноводствена анализа трговинских предузећа обухвата испитивање и оцену финансијске позиције и резултата пословања на бази остварених величина забележених у књиговодству и оних постављених планом, тј. између рачуноводствених предрачуна и обрачуна.

На основу тога утврђују се одређена одступања, идентификују фактори са позитивним и негативним дејством који су довели до тога, предлажу

¹⁹ Димитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр.13.

одговарајуће корективне мере, и на тај начин омогућује да се у наредном периоду планови реалније постављају. У наведеном смислу рачуноводствена анализа употпуњује информацијску основу неопходну за доношење пословних одлука.

Према томе, рачуноводствени систем, као што је претходно наведено, обухвата књиговодство, рачуноводствено планирање, рачуноводствену контролу, рачуноводствену анализу, и рачуноводствено информисање. Он је најважнији део пословног информационог система и има задатак да информације презентира заинтересованим интерним или екстерним корисницима. Најважнији облик информисања представљају финансијски извештаји: биланс стања, биланс успеха, извештај о осталом резултату, извештај о променама на капиталу, извештај о токовима готовине као и напомене уз наведене извештаје. Поред тих синтетичких облика, за потребе управљања често су потребне и друге информације, примера ради, о оствареном промету, о наплативости потраживања, о стању на новчаним рачунима, о обавезама према добављачима, доспелим ануитетима, упоредни прикази планираних и остварених резултата итд. Такви најчешће нестандардни извештаји, који су потребни менаџменту предузећа, исто тако обезбеђује рачуноводство.²⁰

Савремени приступ организацији рачуноводства полази од концепта задовољења потреба корисника за рачуноводственим информисањем. Овакав приступ је у складу са општим савременим принципом организације по коме „организација следи стратегију“.²¹ Управо сагледавање корисника информација, односно коме су информације намењене и њихове сврхе доводи, с једне стране, до претходно наведених основних, темељних констатација, а са друге стране, до врло важне разлике између управљачког и финансијског рачуноводства. Као корисници рачуноводствених информација може се појавити следећа структура

²⁰ Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager., L. (2008), *Analiza financijskih izveštaja*, Masmmedia, Zagreb. стр. 45-46.

²¹ Постављајући класично питање односа „организација – стратегија“ може се извести констатација да савремени приступ организације рачуноводства треба да следи стратегију предузећа. Промене у пословном окружењу, карактеристикама савременог пословања предузећа, захтевају неопходну адаптацију и прилагођавање рачуноводства. Посебна улога у контексту промена новом моделу управљања припада стратегијском менаџменту у управљању конкурентском позицијом предузећа. С тог аспекта неопходно је креирање адекватних комбинација расположивих извора и фактора који потичу из окружења, као и потенцијала унутар предузећа, у циљу постизања већих вредности за предузеће.

групе корисника базирана на Концептуалном оквиру за финансијско извештавање Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB):²²

1. *Менаџери.* То су субјекти, пословни људи који учествују у процесу доношења одлука, оперативних или стратешких. Потребне су им информације које ће им омогућити предвиђање вероватних исхода пословних догађаја. Као део овог процеса, потребне су им информације које се односе на резултате својих претходних одлука како би проширили успешне аспекте одлука или како би се, са друге стране, прилагодили и побољшали неуспешне аспекте.
2. *Инвеститори.* Велики ентитет може имати већи број инвеститора, од којих неки могу бити инвеститори власници (акционари), а други да пружају капитал у облику дугорочног дуга. Ови добављачи капитала заинтересовани су за ризик уграђен у њихова улагања и њихов повраћај. Потребно је одредити да ли би требало повући, држати или продати своја улагања. Акционари су такође заинтересовани за информације на основу којих би проценили способност ентитета да им исплати дивиденде. Потенцијални инвеститори имају сличне интересе.
3. *Зајмодавци.* Зајмодавци (као што су банке) заинтересовани су за информације које ће им омогућити да одреде да ли ће њихови зајмови, и камате на њих, бити исплаћени на време.
4. *Запослени.* Запослени и њихове представничке групе заинтересовани су за информације о профитабилности њихових послодаваца. Такође, желе проценити способност ентитета да обезбеди плате, доприносе за пензије и друга примања.
5. *Добављачи.* Они су заинтересовани за информације које ће им омогућити да одреде да ли ће износи које им други дугују бити исплаћени на време, тј. када доспевају. Пословни повериоци ће вероватно бити заинтересовани за неки ентитет краће него зајмодавци, осим ако нису зависни од сарадње са тим ентитетом као њихов главни купац.

²² IASB – *International Accounting Standards Board*, Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements. Међународни одбор за рачуноводствене стандарде је независно тело приватног сектора које развија и издаје Међународне стандарде финансијског извештавања (МРС/МСФИ). Превод Концептуалног оквира за финансијско извештавање и основних текстова Међународних рачуноводствених стандарда (МРС) односно Међународних стандарда финансијског извештавања (МСФИ), Службени гласник РС, бр. 35/2014.

6. *Купци*. Купцима су потребне информације о континуитету ентитета, посебно када имају дугорочни однос с њим.
7. *Владе*. Владе и њихове агенције су заинтересоване за информације како би регулисале активности ентитета и одредили пореске политике, а као основу за национални доходак и сличне статистике.
8. *Јавност*. Ентитети утичу на јавност на различите начине. На пример, ентитети могу значајно допринети локалној економији, укључујући број људи који они запошљавају. Рачуноводствени извештаји (уопштено названи „финансијски извештаји“) могу дати јавности информације о трендовима и последњим догађајима ентитета и распону његових активности.

На основу наведеног, можемо закључити да управљачко рачуноводство представља ону грану рачуноводства која се бави пружањем информација које треба да буду корисне унутар предузећа. Финансијско рачуноводство се односи на грану рачуноводства која је намењена екстерним корисницима, тј. групама од 2-8. Са својим основним рачуноводственим извештајима – билансом стања и успеха, променама на капиталу и новчаним токовима, и извештајем о осталом резултату, оно представља једини информациони извор о финансијском положају и успеху предузећа за екстерне кориснике информација.

Организациона решења за функционисање финансијског рачуноводства и посебно за рачуноводствено извештавање су под значајним утицајем обавезујуће рачуноводствене регулативе у односу на друге сегменте рачуноводства, што би требало да допринесе да извештаји приликом њиховог састављања и презентирања буду разумљиви и упоредиви. Због тога, може се рећи да је финансијско рачуноводство:²³ 1) унифицирано (обавезна примена рачуноводствене регулативе); 2) синтетичко (приказује целину пословања); 3) усмерено на ретроспективни аспект пословања (приказује и извештава о насталим пословним трансакцијама).

Разлике које постоје између финансијског рачуноводства и управљачког рачуноводства произилазе, као што је претходно наведено, пре свега, с аспекта корисника информација. На тој основи и рачуноводствени информациони систем има две примарне информатичке компоненте: финансијско рачуноводство и управљачко рачуноводство (слика 1-1).

²³ Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager., L. (2008), оп. цит., стр. 46.

Слика 1-1 Рачуноводствени информациони систем



Извор: Moscové, A. S., Simkin, G. M., Bagranoff, A. N. (2003), *Core Concepts of Accountinng Information Systems*, John Wilwy & Sons, Inc., p. 9.

Финансијско рачуноводство, као компонента рачуноводственог информационог система, омогућује корисницима информација да у оквиру система предузећа следе ток рачуноводствених података и трансакција. Финансијски рачуноводствени информациони систем је у складу са организацијом рачуноводственог циклуса који почиње са изворним документима, њиховом обрадом и анализом, и завршава се као крајњи резултат финансијским стањима и осталим екстерним извештајима као аутпут. Финансијско рачуноводство представља основни, посебно организован, екстерно оријентисан систем, и информационо веома значајан део рачуноводственог информационог система. Да би се обезбедило ефикасно финансијско извештавање, рачуноводствени информациони систем треба да буде адекватно организован.

Иако многи повлаче границу између финансијског и управљачког рачуноводства, разлика је присутна, и на то указује следећа илустрација дата у табели 1-1:

Табела 1-1 Разлике између финансијског и управљачког рачуноводства

Финансијско рачуноводство	Управљачко рачуноводство
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Акцент је на прецизности информација 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Акцент је на брзини информација
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Једнообразно 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Формира се по слободном избору
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Усмерено је према екстерним корисницима и менаџерима 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Усмерено је према интерним корисницима
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Обавезно је по Закону 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Није обавезно

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Време састављања финансијских извештаја прописано законом (годишње) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Време састављања финансијских извештаја по потреби (месечно или за краће временске периоде)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Објекат извештавања је пословни субјект у целини 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Објекат извештавања пословни субјект и његови организациони делови (трошковни, профитни, инвестициони центри, производне линије, смене, итд.)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Формализован садржај рачуноводствених извештаја 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Неформализован садржај рачуноводствених извештаја
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Заснива се обавезно на документационој основи о историјским догађајима 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Заснива се на подацима и извештајима финансијског рачуноводства, као и на проценама и свим осталим информацијама које не морају бити обавезно документоване
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Заснива се на сумарним подацима 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Заснива се на аналитичким подацима
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Информације омогућавају сагледавање остварених ефеката пословања (финансијског резултата, финансијског положаја итд.) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Информације су у функцији планирања, доношења одлука и контроле пословања

Извор: Дмитровић Шапоња Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 20.

Управљачко рачуноводство, као компонента рачуноводственог информационог система, представља значајну подршку рачуноводственим функцијама планирања, контроле, и доношења одлука повезаним са компонентом трошкова управљачког информационог система. Рачуноводство трошкова као део управљачког рачуноводства помаже менаџменту у наведеним функцијама, које су повезане са основним пословним активностима предузећа које се односе на дистрибуцију, продају и др. Информациона технологија помаже рачуноводству трошкова у алокацији трошкова, њиховом прецизнијем праћењу, и омогућава да се утврде одређени специфични трошкови у односу на специфичне пословне активности предузећа. Пример утицаја информационе технологије на рачуноводство трошкова представља дефинисање система трошкова према пословним активностима.

Као сегменту рачуноводственог информационог система посебну пажњу треба посветити рачуноводственом планирању, које је као рачуноводствена

функција усмерено ка будућности.²⁴ Наиме, преко рачуноводственог информационог система потребно је на време послати сигнал менаџменту о свим потенцијалним негативним тржишним импликацијама на пословање предузећа да би се на време преузеле потребне мере за њихово превазилажење.

Такође, управљачки информациони систем се састоји из компоненте која се односи на изучавање система.²⁵ Наиме, предузеће током његове примене може имати одређене проблеме (на пример са извештајима који нису урађени у складу са временски датим терминима или према одговарајућој процедури). Предузеће у том случају може ангажовати спољне консултанте или ангажовати своје запослене који ће истражити проблем и препоручити одговарајуће промене у систему. У том случају, пословне консултантске фирме или запослени у предузећу морају имати знање у вези са интерним финансијским системима које их квалификује за изучавање система, односно за утврђивање фактора који су довели до проблема и његовог решавања. Консултантске услуге могу додатно укључити поред експерта за рачуноводство, и експерте за маркетинг, експерте у области компјутерске технологије, менаџере производње итд.

Рачуноводствени информациони систем је традиционално фокусиран ка томе, да свака функционална област предузећа као што су финансије, маркетинг, људски ресурси, и производња представљају посебне информационе подсистеме. Један од проблема у вези са наведеном констатацијом односи се на посебно складиштење података (са могућношћу дуплирања), и посебно прикупљање информација и преношење одговорности у оквиру сваког подсистема. Рачуноводствени информациони систем је био усредсређен само на финансијске или економске информације предузећа.

Савремени приступ рачуноводству и његовој организационој структури има посебан значај у преиспитивању и креирању нове улоге система информисања, посебно са аспекта рачуноводственог информационог система. Са аспекта савремене организације данас, постоји потреба да се интегришу функције организације у једну шире, спојену базу података или складиште података. Ова интеграција би омогућила не само менаџерима, већ и екстерним корисницима

²⁴ *Дмитровић Шапоња, Љ. Граворац, С., Милутиновић, С. (2013), Светската економско-финансиска криза и сметководствено-информациониот систем, XV Симпозиум на сметководителите на Република Македонија, Сојуз на сметководители на Република Македонија, Струга, 10-12 октомври, стр. 435.*

²⁵ *Moscove, A. S., Simkin, G. M., Vagranoff, A. N. (2003), Core Concepts of Accountinig Information Systems, John Wilwy & Sons, Inc., стр.14.*

да добију информације потребне за планирање, доношење одлуке и контролу, без обзира да ли се те информације односе на маркетинг, рачуноводство, или остале функционалне области у организацији.

У наведеном контексту, рачуноводствени информациони систем представља подсистем информационог система. Једноставније наведено, он представља део целокупног система. Системи обично имају успостављену организацију која захтева дефинисане односе између компоненти система. Подсистеми су компоненте система. Систем представља ентитет који се састоји од интеракције делова или компоненти којима се тежи да се реализује један или више постављених циљева. Ентитет представља посебну организациону целину. Рачуноводствени информациони систем у наведеном смислу посматра се са аспекта организације рачуноводства предузећа.

Савремено организовано рачуноводство предузећа подржано је савременим информационим технологијама и одговарајућом професионалном кадровском структуром. Поред тога, савремено организовано рачуноводство треба да буде у значајној мери хармонизовано (усаглашено) са рачуноводственим решењима развијених земаља, државама са развијеном рачуноводственом традицијом, и посебно са решењима садржаним у међународним рачуноводственим начелима и стандардима.

Рачуноводство се као теоријско-методолошка и стручна дисциплина примењује у свим гранама привреде, у предузећима и установама. У зависности од тога где се конкретно примењује (у којој грани привреде) разликују се:²⁶ рачуноводство у индустрији, рачуноводство у пољопривреди, рачуноводство у грађевинарству, рачуноводство у трговини итд. Гранска финансијска рачуноводства предузећа носе сва изложена обележја финансијског рачуноводства уз неопходност уважавања одговарајућих специфичности, пре свега специфичности које произилазе из њихове гранске или групацијске припадности, односно делатности пословања.

²⁶ Лукић, Р. (2008), Рачуноводство трговинских предузећа, Економски факултет, Београд, стр. 9.

2. ИНСТРУМЕНТИ ОРГАНИЗАЦИЈЕ РАЧУНОВОДСТВА

Ради разумевања информација из финансијских извештаја потребно је у основној мери разумети путеве и начине настајања тих информација. У томе основну улогу имају рачуноводствени инструменти. Рачуноводствени инструменти су међусобно повезани тако да чине систем који обезбеђује проток података о променама на имовини предузећа као и њихову обраду, а у циљу добијања информација које су менаџменту и другим корисницима информација неопходне за адекватно пословно одлучивање. Основни рачуноводствени инструменти служе за прикупљање, евидентирање и извештавање о последицама које се односе на имовину и резултат предузећа. На тој основи рачуноводство реализује постављене циљеве.

У основне рачуноводствене инструменте убрајају се:²⁷ почетни инвентар имовине, почетни биланс стања, књиговодствена документа, дневник, главна књига, помоћне књиге, пробни биланс, крајњи инвентар, закључни лист и крајњи биланс стања и биланс успеха. Сваки од наведених инструмената има тачно одређено место и улогу у процесу обухватања и извештавања о економским променама.

Крајем одређеног обрачунског периода, односно непосредно пре састављања темељних финансијских извештаја (биланса стања и биланса успеха), потребно је проверити исправност података у пословним књигама на основу којих се састављају финансијски извештаји. Из тих разлога се саставља пробни биланс. Он представља рекапитулацију стања и промета свих рачуна, односно конта главне књиге (синтетичких и осталих). Након што су све евиденције усклађене, односно након што се утврди да су сви подаци тачни, следи последња фаза рачуноводственог процеса која се односи на генерирање бројних рачуноводствених извештаја. Поред темељних финансијских извештаја који су наведени, састављају се и остали финансијски извештаји које се односе на извештај о осталом резултату, о променама на капиталу, о токовима готовине и напомене уз финансијске извештаје. Генерирање информација, односно финансијско извештавање у оквиру постављеног циклуса обухватања рачуноводствених инструмената, представља завршну фазу рачуноводственог процеса.

²⁷ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр.66. Такође, видети Шкарић Јовановић, К. (2014), *Финансијско рачуноводство*, Економски факултет, Београд, стр. 42.

Рачуноводствени информациони систем користи савремену информациону технологију. Да би се обезбедило ефикасно финансијско извештавање, рачуноводствени информациони систем треба да буде адекватно организован. Са организацијског аспекта компјутеризовани рачуноводствени информациони систем се може поделити на:²⁸ модуларни, интегрални и комбиновани. Модуларни облик организације информационог система састањен је од појединачних модула, односно подсистема који представљају заокружене целине унутар предузећа. У том контексту, наводе се модули производње, маркетинга, финансија и финансијског извештавања за потребе екстерних корисника.²⁹ Модуларним обликом организације успоставља се однос рачуноводственог информационог система према различитим подсистемима информација предузећа. Облик организовања модула зависи од специфичности организације предузећа, структуре пословних функција, као и потреба корисника информација којима се прилагођавају. Стога, када је реч о предузећима из делатности трговине, не постоји јединствени рачуноводствени информациони систем који се примењује једнако у свим трговинским предузећима, јер је организација сваког предузећа специфична, а различите су и потребе корисника информација. Основно обележје овог система је да се подаци са рачуноводствених исправа уносе у систем најчешће у самом рачуноводству, а ретко на месту настанка трансакције.

За разлику од модуларног, основно обележје интегрисаног компјутеризованог информационог система је да се подаци евидентирају на месту настанка трансакције, а не у рачуноводству. У рачуноводству се евидентирају само оне информације које у њему и настају. Подаци се процесуирају у одговарајућим модулима и достављају рачуноводству дигиталним путем. Интегрални рачуноводствени информациони систем подразумева постојање комуникацијских веза између терминала и средишњег рачунара. Најчешће почива на *on – line* компјутеризованом систему.³⁰

Иако се рачуноводство третира као подсистем управљачког информационог система, рачуноводство такође представља систем са свим елементима који су међусобно повезани (инпут, процес и аутпут). У складу са основном сврхом

²⁸ Tokić, M., Proklin, M. (2011), *Značajke računovodstvenoga informacijskog sustava*, Ekonomski vjesnik, No. 2, Zagreb, стр. 295.

²⁹ Moscové, A. S., Simkin, G. M. and Bagranoff, A. N. (2003), *Core Concepts of Accountitnig Information Systems*, John Wilwy & Sons, Inc., стр. 7

³⁰ Tokić, M., Proklin, M. (2011), оп. цит., стр. 298.

рачуноводственог информационог система потребно је уважавати повратну спрегу између захтева корисника информација, инпута и процеса обраде података. У том правцу, мора да се постигне висока ефикасност свих рачуноводствених функција уз адекватну подршку савремене информационе технологије и професионалне кадровске структуре.

2.1. Контни оквир

Контни оквир је битан чинилац у организацији рачуноводства јер се њиме директно одређује садржина и структура књиговодства, однос између финансијског и погонског књиговодства, методе билансирања успеха и сам начин контирања. Међународна хармонизација рачуноводства изискује хармонизацију оквира као првенственог корака. Уколико је оквир хармонизиран, шеме и структура финансијских извештаја ће се моћи рекласификовати у функцији анализе перформанси пословања трговинских предузећа и на тај начин постати транспарентне за одлучивање.

Конто, као метод и средство систематске евиденције пословних промена у предузећу је основни елемент контног оквира. Правилно схватање и избор одговарајућих конта од посебног је значаја за организацију рачуноводства. Рашчлањавање конта на уже сегменте повезано је са потребом обезбеђења њихове хомогености и интегралности, што је неопходан услов обележја конта као носиоца података. Конто као носилац података је уједно и инструмент систематизације појединих облика активе, пасиве, прихода и расхода јер преузима идентитет одређеног појавног облика.

С аспекта организације рачуноводства, поставља се питање избора одговарајућих конта за праћење свих пословних промена у књиговодству предузећа, као и систематизације и позиционирања истих у одговарајуће хомогене групе – класе, групе, основна конта, односно постављају питања за контни оквир. „Контни оквир представља списак свих рачуна који могу бити отворени у књиговодству предузећа, изабраних и класификованих према унапред утврђеним циљевима књиговодства.“³¹ Предузећа контни оквир примењују бирајући, односно отварајући оне рачуне који су им потребни. Списак рачуна који су стварно отворени у једном предузећу представља контни план. Контни план је, према томе, контни оквир примењен на конкретно предузеће. „С тога, доношење и примена контног оквира може допринети

³¹ Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 71.

унапређењу књиговодствене праксе, али под условом да се при његовој изради изаберу најбоља решења.³² Контни оквир је битан чинилац у организацији рачуноводства јер се њиме директно одређује садржина и структура књиговодства, однос између финансијског и погонског књиговодства, методе билансирања успеха и сам начин контирања. Такође, контним оквиром се детерминише укупна информациона снага рачуноводства предузећа, што је битна претпоставка успешног управљања његовим пословним активностима.

Контни оквир има улогу основног *инструмента* у успостављању и функционисању *једнообразног књиговодства*. Једнообразно књиговодство, чије је главни инструмент контни оквир, поред тога што омогућава заједнички, јединствени систем показатеља за праћење између јединица или предузећа и свођење показатеља на више нивоа управљања (сложено предузеће, грана, регион, национална економија) има и других погодности: оно олакшава контролу пословања, јер све рачуноводствене јединице у обухватању пословних промена користе рачуне истог контног оквира и на њима бележе исте промене, што ревизору и контролору скраћује време за упознавање организације књиговодства и пружа чврсту подлогу за утврђивање могуће неправилности.

При изради контног оквира неопходно је дефинисати *материјалне и формалне претпоставке*. Материјалне претпоставке обухватају бројне факторе које је неопходно сагледати приликом конципирања контног оквира: привредни систем, специфичности појединих привредних делатности, структура имовине и обавезе (извора финансирања) предузећа, величина предузећа итд. Рашчлањавање и обележавање конта и проблем избора и распореда класа у контном оквиру се сматра формалном претпоставком за израду контног оквира.³³ Обележавање рачуна обухвата давање рачунима поред назива и одређене шифре рачуну. На овај начин долази, с једне стране, до бржег и олакшаног начина евидентирања промена, а са друге стране, до лакшег проналажења грешака тиме што ће број рачуна указивати на његову припадност рачуноводственој категорији. На опште прихватање од стране рачуноводствене праксе наишао је декадни начин обележавања и класификовања рачуна, који је омогућио да се сви рачуни према својој припадности класификују у десет целина означених као класе које се обележавају једноцифреним бројевима од 0 до 9.

³² Ибид, стр. 71.

³³ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 135.

Основне критике који се упућују декадном начину обележавања односе се на ограничени број рачуна који се може отворити, а тиме и на степен решчлањавања рачуноводствених категорија. Међутим, имајући у виду, с једне стране, наведене критике које се не могу оспорити, а са друге стране, његове предности, може се констатовати да је декадни начин обележавања рачуна данас доминирајући. Каква ће садржина формираних класа и група бити зависи од начина на који се рангирају циљеви књиговодства, од начина билансирања успеха и од захтева за информацијама заинтересованих корисника.³⁴

Са аспекта контног оквира постоје два основна гледишта дефинисања примарног циља књиговодства: прво, да је примарни циљ књиговодства мерење оствареног финансијског резултата и имовине предузећа о којима се извештавају корисници информација путем финансијских извештаја (биланса стања и биланса успеха), и друго, праћење процеса кружног тока (обрта) средстава кроз предузеће по формули $H - P - П - P_1 - H_1$.

Другим речима, контни оквир може бити дефинисан према:

- билансном принципу (принцип закључка), и
- функционалном принципу (процесни принцип).³⁵

Прво схватање захтева редослед и садржину класа рачуна, тј. структуру и садржину конта, сагласно редоследу и садржини биланса стања и биланса успеха. У овом случају, између књиговодства, тачније главне књиге и биланса стања и успеха, постоји чврста формална и материјална повезаност, што се од многих оцењује као неопходан услов уредног билансирања, тзв. билансни принцип распореда (рашчлањавања) у контном оквиру. Применом билансног принципа се управо обезбеђује логична веза између књиговодства и биланса, јер се постиже да књиговодство буде разуђенији биланс у кретању, а да биланс стања и биланс успеха буду сажетак књиговодства, односно његов закључак.

У билансирању успеха и његовом приказивању користи се метод укупних трошкова. Билансирање успеха по методу укупних трошкова подобно је за развијање контног оквира по билансном принципу по коме, де факто, постоје два самостална књиговодства: 1) финансијско и 2) погонско књиговодство резултата. Контни оквир по билансном принципу подразумева две главне књиге: главну књигу финансијског рачуноводства и главну књигу погонског. Код

³⁴ Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 71-72.

³⁵ Шапоња Дмитровић, Љ. (1994), *Периодични резултат предузећа – обрачун и анализа*, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, Економски факултет, Суботица, стр. 51.

овог организованог решења погонски обрачун такође има свој самостални круг рачуна (контни оквир - план), своје праћење пословног процеса (своје књиговодство) и могућност самосталног састављања пробног биланса, али се, поред разлике које произилазе из саме природе билансног принципа, органска веза између самосталног погонског и финансијског књиговодства остварује не преко посебних реципрочних рачуна којим се води и у погонском и у финансијском књиговоду, већ преко одговарајућих рачуна преузимања података тзв. Spiegelbild рачуна који се воде само у изолованом погонском књиговоду. Ови рачуни треба да омогуће одговарајуће преузимање почетног стања залиха недовршене производње (носилаца трошкова), полупроизвода и готових производа, као и трошкове, односно пословне расходе и приходе обрачунског учинка и промене на залихама у односу на почетно стање, затим утврђивање рашчлањеног – аналитичког пословног резултата и коначно конта обрачуна трошкова и учинака, односно класе 9.³⁶ Промене стања залиха готових производа и недовршене производње утичу на остварени резултат обрачунског периода. У билансу стања средства су груписана по растућој ликвидности, а (извори) обавезе по растућој доспелости.³⁷

Друго схватање, заснива се на процесу пословања, претпоставља распоред по принципу кружног тока средстава кроз предузеће, што се обично означава као функционални принцип (процесни принцип) распореда (рашчлањавања) у контном оквиру. Контни оквир по функционалном принципу за утврђивање резултата користи метод продатих учинака. Овде се, де факто, обједињују оба књиговодства, финансијско и погонско, који чине јединствено књиговодство засновано на контном оквиру у коме се нарочито истичу интерна кретања вредности. Промене залиха недовршене производње не утичу на резултат пословања обрачунског периода.

У Србији се од 1997. године, примењује контни оквир по билансном принципу. Формално-правно гледано, нови Контни оквир за предузећа базиран је на Правилнику о Контном оквиру за предузећа, задруге и предузетнике.³⁸ Главна обележја Контног оквира односе се на то да се стање и промене имовине, обавеза и капитала, прихода и расхода и утврђивања резултата пословања

³⁶ Малинић, С. (2006), *Контни план за предузећа, задруге и предузетнике*, Економски факултет, Крагујевац, стр. 9-10.

³⁷ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 135.

³⁸ Правилник о Контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118 /2013.

евидентирају на основним (синтетичким) рачунима, чија је садржина дефинисана Међународним рачуноводственим стандардима (IAS),³⁹ односно Међународним стандардима финансијског извештавања (IFRS).⁴⁰

До појаве новог Контног оквира дошло је из више оправданих разлога да се отклоне познате слабости претходног Контног оквира заснованог искључиво на функционалном (процесном) принципу рашчлањавања. Новом Контном оквиру, претходило је доследно утемељење методе укупних трошкова у биласнирању успеха предузећа, а последица његове реализације је резултирала у подели рачуноводства на два одвојена самостална књиговодствена и затворена контна система (финансијско књиговодство, и обрачун трошкова и учинака или како се обично каже погонско књиговодство, обрачун).

Будући да је примењен билансни принцип у рашчлањавању, сасвим је логично да систематизовање контних класа, контних група и појединачних конта, следи форму и садржину Биланса стања и Биланса успеха. Билансни принцип подразумева да почетне класе рачуна обухватају активна конта, затим следе класе пасивних конта, класе рачуна успеха (расхода и прихода) и посебна класа за отварање и закључак књига, а на крају, класа рачуна за обрачун трошкова и учинака, односно за организацију погонског књиговодства.

Према томе, нови Контни оквир је доследно развијен према структури Биланса стања и Биланса успеха. Графичким приказом (табела 1-2), учињен је покушај да се у општем контексту укаже на редослед и садржину рачуна у контном оквиру који подржава механизам функционисања финансијског књиговодства.

Табеларни приказ указује на основне пословне токове финансијског књиговодства на бази новог Контног оквира развијеног према билансном принципу. Из наведене глобалне илустрације произилази неколико констатација.

³⁹ IAS - *International Accounting Standards*

⁴⁰ IFRS – *International Financial Reporting Standards*

Табела 1-2 Контни оквир развијен према структури Биланса стања и Биланса успеха

Актива	Биланс стања	Пасива
Класа 0 – Уписани а неуплаћени капитал и стална имовина Класа 1 – Залихе и стална средства намењена продаји Класа 2 – Краткорочна потраживања, новчана средства и активна временска разграничења	Класа 3 – Капитал Класа 4 – Дугорочна резервисања, обавезе и пасивна временска разграничења	

Расходи	Биланс успеха	Приходи
Класа 5 Расходи Група 50-55 - Пословни расходи Група 56 - Финансијски расходи Група 57 - Остали расходи	Класа 6 Приходи Група 60-65 – Пословни приходи Група 66 – Финансијски приходи Група 67 – Остали приходи	

Извор: Сопствени приказ

Прво, актуелни Контни оквир са класама рачуна од 0 до 8 конституише рачунску, контну основу за финансијско књиговодство, које на тај начин располаже потпуно заокруженим системом рачуна, тј. главном књигом са одликом равнотеже. Обрачун трошкова и учинака (погонски обрачун) представља издвојени део рачуноводства (класа 9) са самосталном и заокруженом главном књигом, развијеном по процесном принципу (принцип кружног тока вредности), такође са одликом равнотеже.

Друго, примена билансног принципа видљива је и по томе, као што је претходно наведено, што су у билансу стања прво дате класе активних рачуна (класе 0,1,2).

- Класа 0 – Уписани а неуплаћени капитал и стална имовина
- Класа 1 – Залихе и стална средства намењена продаји
- Класа 2 - Краткорочна потраживања, новчана средства и активна временска разграничења

У другом делу биланса стања, на страни пасиве, наводе се класе пасивних рачуна (класе 3 и 4).

- Класа 3 – Капитал
- Класа 4 - Дугорочна резервисања, обавезе и пасивна временска разграничења

У биласу успеха, прво су дате класе рачуна расходи (класа 5).

- Група 50-55 - Пословни расходи
- Група 56 - Финансијски расходи
- Група 67 – Остали расходи

Затим, наводе се рачуни прихода (класа 6).

- Група 60-65 - Пословни приходи
- Група 66 - Финансијски приходи
- Група 67 – Остали приходи

Из редоследа поступка произилази и класа 7 – Отварање и закључак рачуна стања и успеха. У финансијско књиговодство уведени су рачуни закључка рачуна стања (група рачуна 73) и закључка рачуна успеха (група рачуна 71), што су, фактички, у књиговодство уграђени биланс стања и биланс успеха. Другим речима, под претпоставком детаљнијег приказивања релација које би се односиле на даље поступке, следи констатација да би рачуни групе 71 – Закључак рачуна успеха и групе 73 – Закључак рачуна стања били спремни за преузимање у обрасце Биланса успеха и Биланса стања, односно за израду ових извештаја.

Класа 8 - Ванпословна средства и извори и ванбилансна евиденција, је изостављена, што је учињено и са одређеним групама рачуна у класама чије су неке групе рачуна дате у шеми, обзиром на постављени циљ да се жели глобално указати само на редослед и садржину контног оквира из кога произилазе основни пословни токови и поступци финансијског књиговодства. На крају, погонски обрачун, имајући у виду да је самосталан, може се развијати према потребама за информацијама које су неопходне у процесу одлучивања.⁴¹

⁴¹ Стевановић, Н., Малинић Д., Милићевић В. (2008), *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, стр. 139-142.

Јасно је да прописани Контни оквир са класама 0 - 8 конституише рачунску (контну) основу за финансијско књиговодство, док класа 9 обухвата обрачун трошкова и учинака.

Анализом актуелног Контног оквира може се запазити настојање да се водило рачуна о подвајању, али и повезивању финансијског и погонског књиговодства, као и подвајању пословних и непословних средстава и њихових извора у оквиру финансијског књиговодства, што би требало да допринесе јасноћи контног оквира, а билансирање учини једноставним и разумљивим обзиром да је нормална последица закључка књига.

Предузећа (правна лица и предузетници) пословне промене књиже на рачунима прописаним контним оквиром. Реч је о *контном плану* који на систематизован начин преко својих рачуна треба да евидентирањем обухвати све пословне активности, да информацијама добијеним са одговарајућих рачуна, задовоље потребе корисника на свим нивоима (екстерним и интерним) у процесу управљања. Ради се о систематизованом ширем списку свих рачуна (конта) на којима се евидентирају пословни догађаји у књиговодству датог предузећа.

Према томе, полазну основу за састављање контог плана представља прописани контни оквир. Контни планови се изводе из контног оквира. Управо зато, при његовом устројству морају се уважити сви релевантни теоријско-методолошки захтеви. У противном, учињени пропусти аутоматски се преносе у индивидуалне контне планове предузећа, а то ће, у крајњем случају, отежати па чак и онемогућити остварење задатака који се пред рачуноводство постављају. То ће се разумљиво, негативно одразити на степен употребљивости књиговодствених података. Контни оквир представља организациону основу књиговодства свих пословних субјеката за које је он прописан.⁴² Приликом састављања контног плана морају се уважити дата решења у прописаном контном оквиру у погледу шифре (прописаног броја конта), назива и садржине конта. Он на тај начин представља затворени систем могућих основних конта, али истовремено и дати оквир које се мора уважавати при изради контог плана.

Захтев рационалне организације истакао је декадни систем као оптимално, практично и данас опште прихваћено правило за израду контног плана. Сви рачуни који улазе у састав затвореног система групишу се у 10 класа, које се

⁴² Јаблан Стефановић, Р. (1989), *Принципи устројства контних планова*, Савез рачуноводствених и финансијских радника Србије, Београд, стр. 8-9.

рашчлањују на двоцифрене групе, а оне даље на троцифрена конта као прописана, која предузећа даље рашчлањују на аналитичке, суаналитичке рачуне итд. Наведено можемо илустровати „користећи класу 1:

- Класа 1 – Залихе и стална средства намењена продаји
- Група 12 – Готови производи
- Синтетички рачун 120 - Готови производи у складишту
- Аналитички рачун 1200 - Готови производи у складишту (x,y,...,z).“⁴³

Прописани контни оквир на овај начин оставља довољно простора да се при састављању контног плана, у складу са специфичностима пословања конкретног предузећа и осталим факторима из његове средине, изврши селекција конта из прописаног контног плана, као и њихово даље рашчлањавање и систематизовање у оквиру прописаних шифара. Прописани контни план на тај начин представља организациони инструмент путем којег се обезбеђује једнообразност у евиденцији, упоредивост, аутоматско свођење билансних података на ниво предузећа као целине. То је најважнији приступ при организационом устројству књиговодства, рачуноводственог информационог система и уопште, интегралног информационог система предузећа.

На крају, савремена пракса указује и на још један актуелан моменат при конципирању контног плана предузећа. Ради се о примени електронских средстава за обраду података. У таквим условима и контни оквир и контни план имају нешто измењено место и улогу. Тачније, контни план се, као компонента рачуноводственог информационог система уноси и меморише у компјутеру, а програмима се могу обезбедити одређени поступци узимања и комбиновања података из књиговодства помоћу контног плана. Основно при свему томе, а што заслужује посебну пажњу, јесте чињеница да је обликовање контних планова и уопште организације рачуноводства у условима примене компјутера, знатно сложенији процес, јер је при укупном организационом устројству рачуноводства неопходно што више искористити хардверске и софтверске могућности оваквог начина обраде.⁴⁴

Предности примене софтвера у рачуноводству су различите, у зависности од функционалних карактеристика софтверског производа који се нуди на тржишту, и његових могућности примене. Посматрано са тог аспекта, предности

⁴³ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 136-137.

⁴⁴ Малинић, С. (2006), оп. цит., стр. 11.

примене компјутерских софтвера у обликовању контних планова и уопште рачуноводства су следеће:⁴⁵

- Аутоматско обликовање контног плана. Постојећи основни контни план може се аутоматски допуњавати и мењати. Приликом промене контног плана омогућен је аутоматски пренос, односно књижење из старог контног плана на нови контни план, и истовремено обликовање налога за аутоматско књижење.
- Аутоматски прегледи свих књижења у главној књизи (салда конта), са могућношћу филтрирања по конту, датуму, врсти докумената, пословном партнеру, броју докумената итд.
- Испис конто картице према изабраним критеријумима као што су: за један конто или више конта, датум књижења, датум ПДВ-а, документ, у домаћој и иностраној валути, или обе валуте, у различитим облицима исписа.
- Аутоматски дневник књижења детаљно и сумарно, по броју налога за књижење, датумским критеријумима, конту, у домаћој и иностраној валути.
- Након закључка године, аутоматско обликовање налога за књижење за закључак пословне године и отварање налога за књижење нове пословне године.
- Контролни исписи неуравнотежених налога за књижење, аутоматских књижења и други контролни прегледи.
- Бруто биланс за захтевани распон конта и период, аналитички по појединачним контима, по синтетичким контима, контима појединачних група и по разредима.
- Аутоматска и брза припрема билансних прегледа по одељењима и носиоцима трошкова, са поређењем по раздобљима, итд.

Други приступи, када је реч о примени хардварских и софтверских могућности у рачуноводству указују на предности које су више уопштене и изведене на бази претходно наведених или сличних констатација. У том контексту наводе се следеће основне предности:⁴⁶

⁴⁵ www.datalab.rs/erp-pantheon-professional/, приступ 17. 03. 2014.

⁴⁶ *The Advantages of Using Computerised Accounting Software...*, www.itseducation.asia/computerized-accounting.htm, приступ 20. 03. 2014.

- Мањи ризик и ниво грешака. За разлику од ручног уноса где су потребна два или три уноса, примена рачуноводственог софтвера омогућава да се свака трансакција унесе само једном. На тај начин, обезбеђује се најнижи могући ниво грешака приликом уноса и обраде података.
- Брзина уноса и обраде пословних трансакција. То значи када се пословна трансакција једном унесе у компјутерски софтвер, она се истовремено, аутоматски евидентира и ажурира на другим одговарајућим рачунима. Већина књижења се одвија аутоматски. Постоји потпуна повезаност помоћних књига са главном књигом, без дуплог уноса података.
- Доступност информација. Овим се омогућава корисницима информација (менаџменту и другим корисницима информација) непосредан увид у тренутно стање рачуна и финансијске извештаје. Исто тако, једноставним поступком и веома брзо може се припремити рачуноводствени извештај у коме су обухваћене кључне информације за потребе екстерног корисника.
- Ефикасност. Бољим коришћењем времена и ресурса повећава се и укупна ефикасност рачуноводствене функције.

Спицање разумевања о функционисању рачуноводственог софтвера додатно отежава његова природа и разноликост. Рачуноводствени софтвери се развијају од стране програмера, уз обавезно ангажовање стручњака из области рачуноводства. За примену рачуноводственог софтвера потребна су знања за његово успешно коришћење, као што је на пример познавање:⁴⁷

- Хардвера,
- Оперативног система,
- Програмског језика,
- Потребну обуку.

Рачуновођа који ради на рачунару треба да буде обучен до нивоа компетентности у разумевању рачуноводственог софтвера на коме ради и система интерних контрола у рачунарском окружењу⁴⁸

⁴⁷ Национални рачуноводствени софтверски стандард, РСС 33 - 2003, ревидиран 2008, параграфи 33.34. www.srrs.rs/savez/, приступ 20.03.2014.

⁴⁸ Ибид, параграф 33.33.

2.2. Рачуноводствена документација

Као што је у претходном делу рада наведено савремена структура рачуноводства обухвата књиговодство, рачуноводствено планирање, рачуноводствену анализу, рачуноводствену контролу, и рачуноводствено информисање. Књиговодство је најважнији евиденцијски део рачуноводства. Као сегмент рачуноводства има задатак да евидентира пословне догађаје који настају у предузећу. Сваки пословни догађај да би био евидентиран у књиговодству мора бити заснован на документацији. Поред тога, што документација представља основ за књиговодствено обухватање пословних догађаја, тј. књижење, односно уношење података у пословне књиге, она омогућава и утврђивање степена тачности и правилности извршене књиговодствене евиденције.

Због тога се често каже за књиговодство да је „документована и строго формализована евиденција о свим насталим пословним догађајима и стањима.⁴⁹ То значи да се ни једна пословна промена или књиговодствена операција не може евидентирати ако претходно није испостављен одговарајући књиговодствени документ (рачуноводствена исправа). Документ је писана исправа која, поред основе за књижење и контролу спроведених књижења, представља и доказно средство о насталом тј. извршеном пословном догађају.⁵⁰ Из наведеног појмовног одређења књиговодственог документа произилази да је реч о писаној исправи којом се доказује настанак неке економске промене.⁵¹ Супротност интереса учесника у једној економској промени обезбеђује објективност података унетих у документ. На тој основи, рачуноводствена исправа чини основу књижења пословних промена на имовини, обавезама, капиталу, приходима и расходима, као и из њих изведених економских категорија.

Садржина, облик и изглед одређених докумената, углавном су условљени величином, организационом структуром и врстом предузећа. Њихово обликовање законодавац је препустио предузећима, задржавајући се само на начелним одредбама.⁵² Заступљеност наведених начела омогућује добијање

⁴⁹ Радовановић, Р. (2001), *Финансијско извештавање*, пето издање, Економски факултет, Београд, стр. 22.

⁵⁰ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 105.

⁵¹ Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 45.

⁵² Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 106.

мањег броја различитих типова докумената и њихову једнообразност. Ово са своје стране омогућава и лакше компјутерско процесуирање документације.

Сва књиговодствена документа која се налазе у предузећу могу се према месту настанка поделити у две основне групе:⁵³

- Сопствена документа, која се могу посматрати као,
 - Интерна документа, која настају у вези промена које се одвијају унутар предузећа (платни спискови, требовања, радни налог, и др.);
 - Излазна документа, која настају у предузећу али се упућују другим предузћима, банкама и слично (фактуре које се шаљу купцима, отпремнице, чекови, и др.).
- Екстерна документа, која пристижу у предузеће споља од стране пословних партнера, банака и слично (фактуре добављача, изводи банака, доставнице, решења о пореским обавезама и др.).

За књиговодство је значајна и подела документације на:⁵⁴

- Оригинална документа; и
- Изведена документа.

Оригинална документа која се називају и изворним документима, су основна документа која се обично састављају на месту извршења пословног догађаја. Основни задатак ових докумената је да докажу да је промена настала. То се односи на требовања и издати материјал, признанице и др. Изведена документа су, по правилу, збирна документа, формирана у књиговодству на основу оригиналних докумената. У ову врсту документа спадају различите врсте спецификација, налози за књижење и слично.

Проф. Шапоња Дмитровић, и други аутори, указују на потпунији приступ класификовању књиговодствене документације. Поред поменуте основне поделе документације, указује се и на остале аспекте класификовања документације. У том контексту, с аспекта степена важности могу се разликовати:⁵⁵

- Основна документа; и

⁵³ Медојевић, М., Петковић, З. (2007), Финансијско рачуноводство, Београдска пословна школа, Београд, стр. 27.

⁵⁴ Ибид, оп. цит., стр. 27. Видети такође, Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 45-46.

⁵⁵ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 109-110.

- Допунска документа.

Исто тако, због посебног значаја за организацију рачуноводства, указује се на поделу документације са становишта пословних функција. Тако разликујемо:⁵⁶

- Документацију набавке која егзистира у оквиру набавне функције (у вези са пријемом некретнина, основних средстава, материјала, услуга, на пример, улазна фактура добављача, пријемница и др.);
- Документацију производње која се јавља у оквиру производне функције тзв. погонског књиговодства (у вези са трошковима производње, на пример, радне листе, требовања материјала, радни налози и сл.);
- Документација продаје која постоји у оквиру функције продаје (у вези са испоруком продатих производа (на пример, излазне фактуре, отпремнице продатих производа и др.);
- Благајничка и банчина документација која се налази у оквиру финансијске функције, тзв. благајничка документација (у вези са исплатама и наплатама преко благајне, на пример налози за наплату, односно исплату, а банчина документација је у вези са исплатама и наплатама преко текућег рачуна, на пример, чекови, вирмански налози и сл.).

На рачунима главне књиге треба књиговодствено евидентирати, тј. контирати комплетну пословну документацију (сопствену и екстерну). Тачност или нетачност књиговодственог обухватања у пословним књигама, пре свега, зависи од правилног или неправилног контирања. Контирање чине два поступка: анализа пословног догађаја и његово изражавање формулом. „При анализи пословног догађаја важно је одредити карактер промене (тј. пословног догађаја) и рачуне на које се односи. Након анализе утврђује се формула за књижење, која се исказује кроз тзв. књиговодствени став. У књиговодственом ставу исказује се међусобни однос коресподентних рачуна и вредности, тј. износ.“⁵⁷

Међутим, имајући у виду да се књиговодствено обухватање пословних догађаја не може вршити док о њиховом настанку није састављен и књиговодству достављен одговарајући документ упућује на закључак да благовремено добијање података у књиговодству у великој мери зависи од документације.

⁵⁶ Ибид, оп. цит., стр. 109-110.

⁵⁷ Димитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 111.

Рокови достављања рачуноводствених исправа и рокови књижења су утврђени законском регулативом. Прокњижени документи морају бити сређени, сортирани и одложени за чување у оригиналу или коришћењем других начина архивирања утврђених законом, до законом прописаног рока.

2.3. Пословне књиге

Према опште познатом књиговодственом правилу, књижења у књиговодству се обављају искључиво на основу документа, који су у писаној форми исказана тврдња којом се доказује суштина и настанак пословног догађаја. Пословни догађај се евидентира у пословним књигама које чине:⁵⁸ дневник, главна књига и помоћне књиге

Пословне књиге представљају скуп евиденција које предузеће води да би обезбедио потребне податке о свом пословању.⁵⁹ Пословне књиге могу да се воде у слободним листовима, повезане или пренете на неки од електронских или магнетних медија, тако да по потреби могу да се одштампају или прикажу на екрану. Воде се за пословну годину која је, по правилу, једнака календарској години. По истеку пословне године, пословне књиге се закључују и на основу њих састављају финансијски извештаји.

Пословне књиге (дневник и главна књига) воде се по систему двојног књиговодства, а отварају се почетком пословне године на основу закључног биланса стања претходне године. Према нашим законским прописима пословне књиге (дневник и главна књига) чувају се десет година.⁶⁰ Помоћне књиге служе за детаљно приказивање одређених позиција евидентираних у главној књизи.

Дневник. Познато је да се биланс стања рашчлањава на рачуне. Његовим рашчлањавањем добија се главна књига. Међутим, у глобалној процедури између биланса стања и главне књиге налази се дневник. Дневник као инструмент књиговодства служи да се пословни догађаји евидентирају хронолошким редоследом, тј. оним редоследом како су настали. Отварање дневника се врши на основу биланса, а затим се на основу дневника врши отварање рачуна главне књиге.

⁵⁸ Ибид, чл. 11.

⁵⁹ Žager, K., Žager, L. (1999), *Analiza financijskih izvještaja*, Masmedia, Zagreb, стр. 70-71.

⁶⁰ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 24.

Евидентирање пословних догађаја према редоследу како су настали је, пре свега, конципирано у контексту могућности увида у историју пословања предузећа. То са своје стране доприноси онемогућавању својевољног уобличавања резултата евентуалним антидатирањем пословних догађаја. На тој основи стварају се и одређене претпоставке за упоређење финансијског и рентабилитетног положаја ентитета у низу сукцесивних обрачунских периода.

Имајући у виду да се у дневнику пословне промене уносе према редоследу њиховог настанка, односно према редоследу пријема рачуноводствене исправе, произилази да дневник пружа информације о томе које су се пословне промене догодиле у одређеном временском периоду (недељи или месецу), као и одговор на питање на којим рачунима у главној књизи је обухваћена одређена пословна промена.

Поред тога употреба дневника доприноси спречавању појаве аритметичке грешке. У систему двојног књиговодства пословне промене се обухватају најмање на два рачуна и то на њиховим супротним странама. Промет стране дугује и промет стране потражује мора бити услед тога једнак. Неједнакост промена није могуће учинити у дневнику пошто се поравнање дуговања и потраживања појављује истовремено за сваку пословну промену.⁶¹

Главна књига. Из претходне дискусије може се закључити да се пословни догађаји за потребе евидентирања у дневнику класификују према редоследу њиховог настанка. Када је реч о главној књизи пословни догађаји за потребе евидентирања класификују се у зависности од тога на којој рачуноводственој категорији су настале. С тога, главна књига за разлику од дневника, пружа информације о томе које су се пословне промене догодиле у вези са одређеном рачуноводственом категоријом и какво је тренутно стање. Будући да обухвата промене на свим рачуноводственим категоријама, за главну књигу се поред систематског обележја каже да је и свеобухватна евиденција.

Главна књига се формира декомпоновањем (рашчлањавањем) биланса на његове саставне елементе. За сваку позицију Биланса стања и Биланса успеха отвара се посебан рачун (конто) на којем се евидентирају пословне промене у току обрачунског периода. Другим речима, то значи да главна књига представља скуп конта на којима се евидентира стање и прате промене (повећање или смањење) на основним рачуноводственим категоријама (имовини, обавезама,

⁶¹ Meigs, F. R., Meigs, B. W. (1999), *Рачуноводство: темељ пословног одлучивања*, превод, Мате, Загреб, стр.67.

капиталу, приходима и расходима). Књижењем (преносом) уписа о насталим пословним догађајима из дневника на одговарајућим контима главне књиге врши се, на крају посматрано као чињеница, вредносна промена структуре и величине пословне имовине и капитала.

На основу података добијених преко рачуна главне књиге састављају се нови Биланс стања и Биланс успеха. Све рачуне главне књиге карактерише равнотежа збира њихових дуговних и потражних страна. Ово је условљено чињеницом да се у систему двојног књиговодства пословне промене обухватају најмање на два рачуна и то на њиховим супротним странама. Промет стране дугује и промет стране потражује мора бити услед тога једнак.

Имајући у виду да разлике између дневника и главне књиге постоје само у начину класификовања пословних промена, може се констатовати да је реч о истим пословним променама тако да по питању садржине, између дневника и главне књиге не постоји разлика. С тога, се може констатовати да промет дневника мора бити једнак збиру промета свих рачуна главне књиге.

Број конта у главној књизи је условљен, пре свега, врстом предузећа (индустријско, трговинско, банка), њиховом величином, али и дубином рашчлањавања билансних позиција, које одражавају различите облике имовине (реална и номинална) и успеха (прихода и расхода). Некада је питање рашчлањавања билансних конта у главној књизи било у искључивој надлежности пословног предузећа. Данас, због потребе и важности упоређења између предузећа, на нивоу грана, домаћем или међународном нивоу, проблем рашчлањавања се решава израдом јединствених или гранских контних планова, чија је примена обавезна на основу законских прописа или под утицајем професије, надлежне за развијање и тумачење начела уредног књиговодства и билансирања.⁶²

На крају, може се закључити да је главна књига потпуни скуп рачуна, са својством равнотеже, за систематско обухватање стања и промена на имовини, обавезама, капиталу, приходима и расходима. Као таква, она представља темељну основу за састављање финансијских извештаја.

Помоћне књиге. За разлику од дневника и главне књиге које представљају обавезне књиге у систему двојног књиговодства помоћне књиге се могу користити у зависности од величине и обима пословања предузећа. Имајући у

⁶² Ранковић, Ј. (2006), *Теорија биланса*, Економски факултет, Београд, стр. 68.

виду да је главна књига свеобухватна евиденција са потпуним скупом рачуна, она ипак није сувише детаљна. Помоћне књиге најчешће се схватају као допуна главним књигама.

Колико ће се помоћних књига формирати зависи пре свега од броја појединачних синтетичких рачуна (главне књиге) који се могу рашчланити на аналитичке рачуне. Уколико предузећа има потребу за детаљним информацијама о некој позицији главне књиге тада ће се приступити вођењу помоћних књига. У свакој помоћној књизи презентира се знатно већи број података у односу на податке са синтетичких рачуна. У већини предузећа се воде помоћне књиге за купце, добављаче, материјал, трговачку робу, основна средства, готове производе и слично. Уколико узмемо, примера ради, позицију потраживања од купаца, тада се у главној књизи на једном конту евидентира укупни износ свих потраживања од купаца, док се у помоћним књигама, у аналитичкој евиденцији отвара конто за сваког купца посебно где се детаљно прате промене које се односе на пословање са датим купцем.

Пословне промене се, по правилу, обухватају на најнижим степенима рашчлањавања, а затим се синтетизују и преносе на синтетичке рачуне у главној књизи. „При ручном књижењу, ако се користи преносна метода, књижења се врше на појединачним рачунима, а повремено (недељно или месечно) се прокњижени износи преносе на синтетички рачун. При компјутерској обради, пословне промене се евидентирају на најнижем нивоу рашчлањавања и преносе на синтетичке рачуне дневно тако да постоји дневна ажурност главне и помоћних књига.“⁶³

Износ евидентиран у главној књизи мора одговарати респективно збиру износа у аналитичкој евиденцији. Исти је случај и са свим другим аналитичким евиденцијама (добављача, трговинске робе, основним средствима, итд.). Према томе, у вредносном смислу помоћне књиге или аналитичке евиденције делова или целине главне књиге одражавају у сваком отсечку времена промет идентичан односном делу или целине. Да би се поменути захтев могао испунити, неопходно је да хронологија у помоћним књигама одговара хронологији у главној књизи и да се за обе врсте користе исти извори књижења. Прометни лист је образац путем којег се врши усклађивање аналитичке и синтетичке евиденције.

⁶³ Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 52.

2.4. Информационе технологије

Амерички институт овлашћених јавних рачуновођа (АИСПА)⁶⁴ указао је на два корисна кључна сегмента којима се рачуноводствена професија мора бавити у току првих неколико година 21 века. То су: заштита (безбедност) информација и контрола у оквиру информационих система, и 2) електронска трговина.⁶⁵ Нагло ширење електронске трговине је управо само један пример од многих других како информациона технологија мења начин пословања и како можемо рачуноводствено обрадити пословне догађаје. Овај пример нас враћа и на претходно цитирани став. Претходно наведена питања илуструју начин на који информациона технологија утиче на финансијско рачуноводство, управљачко рачуноводство и ревизију.

„Појам информационе технологије у најширем смислу обухвата све активности и производе пројектовања и коришћења пословних и техничких информационих система, рачунарске системе, друге хардверске и софтверске ресурсе, међусобно повезивање рачунарских система и пренос података и порука. Информациона технологија се дели на информациони инжењеринг, информационе комуникације и рачунарске ресурсе.“⁶⁶

Информациони инжењеринг обухвата активности софтверског инжењеринга и захтеве, методе и начине коришћења информационих система. Информационе комуникације се баве проблемима преноса података и мрежа. Са аспекта рачуноводствених оператера, посебно је значајан трећи део информационе технологије који се односи на рачунарске ресурсе. Реч је о средствима за реализацију информационе технологије која се деле на хардвер, софтвер, рачунарску опрему и уређаје и компакт дискове. Односно, у поједностављеном смислу наведено, ради се о компјутеру и његовим основним компонентама. С тога се наводи, да информациона технологија представља коришћење хардвера и софтвера у компјутеризованим информационим системима.⁶⁷

Утицај информационе технологије на развој друштва је исто тако велики као и у доба идустријске револуције. Пословне активности ентитета се све више одвијају електронски. Старе врсте индустрије стварају места новима. Највећи

⁶⁴ АИСПА – *American Institute of Certified Public Accountants*

⁶⁵ Rabinovich, I. (2001), *The Top Tern Tech Issues for 2001*, CPA Magazine, January-February, p.2. Наведено према, Moscové, A. S., Simkin, G. M., Bagranoff, A. N. (2003), *оп. цит.*, стр. 4.

⁶⁶ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), *оп. цит.*, стр. 130-131.

⁶⁷ Moscové, A. S., Simkin, G. M., Bagranoff, A. N. (2003), *оп. цит.*, стр. 4.

сегмент запослене популације обухватају производњу, анализу и дистрибуцију информација. Од популације која је запослена или тражи посао се захтева све веће познавање информационе технологије. Тржишта су постала глобална, и сходно томе, проток рачуноводствених информација је постао бржи и јефтинији.

У информационој ери предузећа сматрају да њихов успех или неуспех све више зависи од коришћења и управљања информацијама. Информациона ера има утицаја и на рачуноводство. Рачуновође су увек биле у интеракцији са пословним информацијама. Њихова улога је да у комуникацији обезбеђују тачне и релевантне информације заинтересованим интерним и екстерним корисницима информација о перформансама предузећа.

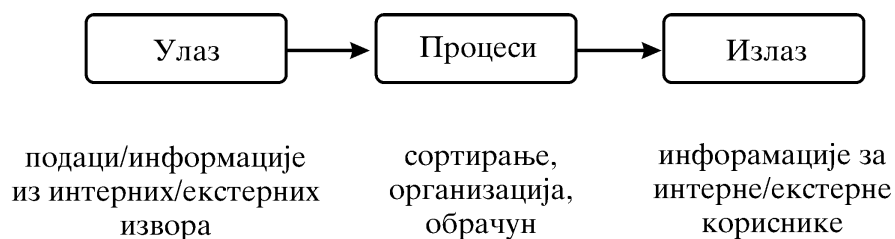
Информациони системи имају веома важну (виталну) улогу у нашој економији и нашем свакодневном животу. Рачуноводствени информациони систем представља посебну врсту информационих система који обезбеђује информације о пословним процесима и догађајима који утичу на положај предузећа. Основни циљ рачуноводственог информационог система се огледа у обезбеђивању информација за потребе различитих корисника.⁶⁸ С једне стране, овај систем обезбеђује информације синтетичког карактера, првенствено намењене за припрему и састављање годишњих финансијских извештаја, а то је улога финансијског рачуноводства, као саставног елемента рачуноводствено-информационог система. Управљачко рачуноводство, са друге стране, обезбеђује информације првенствено намењене менаџерима за потребе доношења пословних одлука које се оријентисане ка будућности.

Рачуноводствени информациони систем у непосредној повезаности са свим функцијама предузећа, омогућује својим информацијама успешну анализу економије пословања захваљујући употреби информационе технологије. Рачуноводствено информациони систем користи савремену информациону технологију која омогућује бржу и ефикаснију обраду података чиме се постиже и већа ефикасност укупног рачуноводственог информационог система.

Основне компоненте информационог система приказује следећа слика:

⁶⁸ Димитровић Шапоња, Љ.(2013), оп. цит., стр. 430-431.

Слика 1-2 Компоненте информационог система



Извор: Moscovice, A. S., Simkin, G. M., Bagranoff, A. N. (2003), *Core Concepts of Accounting Information Systems*, John Wiley & Sons, Inc., p. 6.

Слика 1-2, илуструје уобичајени информациони систем као скуп међусобно повезаних подсистема у функцији прикупљања, обраде, чувања, трансформације и дистрибуције информација за потребе планирања, контроле и доношења одлука. Системи имају успостављену организацију која захтева дефинисане односе између компоненти система.

Сваки информациони систем се састоји из три главна елемента: улаз, процес и излаз. Улаз информационог система чине подаци или информације из интерних или екстерних извора. Оваква врста информације се више може сматрати као податак са аспекта крајњих корисника информација. Подаци су сирови грађа (чињенице) који немају посебан значај за дефинисани пројекат истраживања. Другим речима, подаци представљају инпут истраживачког процеса. Као резултат обраде и анализе података добијамо информације које представљају аутпут истраживачког процеса. Такве информације служе интерним или екстерним корисницима за доношење пословних одлука.

Рачуноводство такође представља систем са свим елементима који су међусобно повезани (улаз, процес и излаз). Рачуноводство као информациони систем има три елемента:⁶⁹

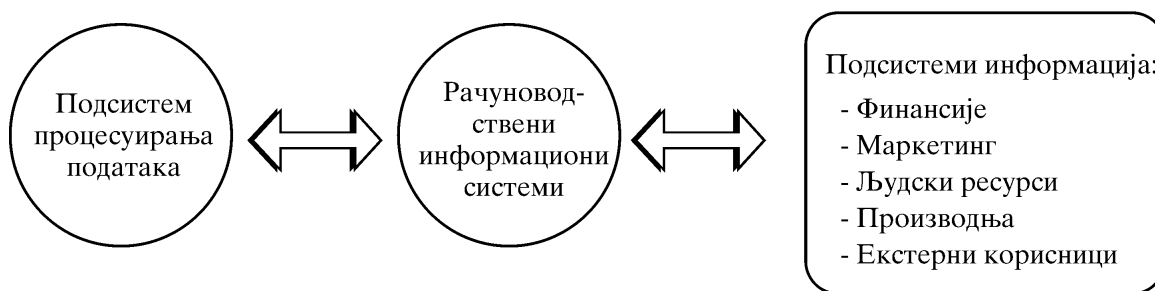
- мерење или квантифицирање пословних догађаја у новчаном изразу, као и њихово евидентирање на контима (улаз),
- процесуирање или обрада података у пословним књигама и израда финансијских извештаја (рачуноводствени процес), и
- објављивање финансијских извештаја, којим рачуноводство комуницира са интерним и екстерним корисницима финансијских информација.

⁶⁹ Tokić, M., Proklin, M. (2011), оп. цит., стр. 298.

На много начина, рачуноводство само по себи представља информациони систем. То је кумулативни процес прикупљања, чувања, обраде и дистрибуције информација заинтересованим корисницима. На пример, рачуновође прикупљају податке о перформансама пословања њиховог предузећа, обрађују их, и као аутпут дистрибуирају информације интерним и екстерним корисницима.

Савремени рачуноводствени информациони системи често су саставни део интегралног управљачког информационог система предузећа. Значај интеракције између рачуноводственог информационог подсистема и осталих подсистема у предузећу илуструје слика 1-3.

Слика 1-3 Однос рачуноводственог информационог система према различитим подсистемима информација пословног субјекта



Извор: Moscové, A. S., Simkin, G. M., Vagranoff, A. N. (2003), оп. цит., р. 7.

Да би ова интеракција била ефикасна, кадрови у подсистемима као што су финансије, маркетинг, итд., морају разумети врсте информација које рачуноводствени информациони систем може генерисати за потребе функција које се односе на контролу, доношење одлуке и планирање.

Разлика између менаџмент (управљачког) информационог система и рачуноводственог информационог система јесте у томе што се инпут управљачког информационог система односи и на нефинансијске трансакције, док код рачуноводственог информационог система то није случај. Рачуноводствени информациони систем је традиционално фокусиран на прикупљање, обраду, и пружање финансијски-оријентисаних информација предузећа екстерним корисницима (као што су инвеститори, кредитори, и пореске агенције) и интерним корисницима (обично менаџменту). Рачуноводствени информациони систем се бави искључиво финансијским трансакцијама које су, тако исто важне и за управљачки информациони систем. Међутим, финансијске трансакције су одраз реалних пословних кретања. Стога су оне уско повезане са

нефинансијским трансакцијама па су често заједно од интереса за обе врсте информационих система. Због тога је данас, савремено организован рачуноводствени информациони систем усмерен како на финансијске информације, тако исто и на нефинансијске. Под традиционалним схватањем рачуноводственог информационог система, свака функционална област предузећа као што су финансије, маркетинг, људски ресурси, и производња представљају посебне информационе подсистеме. Све ове информације каналисане су кроз функцију обраде информација предузећа. Један од проблема у вези са наведеном констатацијом односи се на посебно складиштење података (са могућношћу дуплирања), и посебно прикупљање информација и преношење одговорности у оквиру сваког подсистема.

С тога, постоји потреба да се функције предузећа интегришу у једну шире, спојену базу података или складиште података. Ова интеграција би омогућила не само менаџерима, већ и заинтересованим екстерним корисницима да добију информације неопходне за доношење пословних одлука, без обзира на то на које се функционалне области односе информације (маркетинг, рачуноводство, или остале области). Продавци софтвера су развили *софтверске програме* који повезују све подсистеме информација предузећа у једну апликацију. На пример, такав софтвер представља и SAP R/3, који обухвата подсистеме рачуноводства, производње и људске ресурсе у оквиру информационог система предузећа.⁷⁰

Данас рачуноводствени информациони систем требао би да буде у оквиру информационог система фокусиран на *пословне процесе*. Схватање рачуноводственог информационог система као ширег информационог система предузећа претпоставља повезаност између менаџмент информационог система и рачуноводства.

У 1960- тим годинама компјутеризовани информациони системи су били да аутоматизују рачуноводствене апликације као што су платни спискови. Током наредних неколико деценија, менаџмент информациони системи развили су се у посебну функционалну област предузећа. Менаџмент захтева да менаџмент информациони систем процесуира и пружа све информације предузећа корисне за планирање, доношење одлука и контролу. Рачуноводствени информациони систем је био усредсређен само на финансијске или економске информације организације. Питања која се данас постављају у вези интеракцијског односа између менаџмент информационог система и рачуноводственог информационог система су како се они међусобно уклапају.

⁷⁰ Ибид, стр. 6-8.

Peter Drucker navodi da se dva sistema sve više preklapaju. Они се све више преклапају о оном што изгледа супростављено или можда инкопатибилно – подаци о истом догађају. За исти пословни догађај постоје два различита мишљења. До сада, то је стварало малу конфузију. Предузећа су углавном обраћала пажњу на оно што су им рачуновође говориле и занемаривали податке њиховог информационог система за потребе доношења менаџмент одлука на највишем нивоу. Али оваква схватања се мењају, са променама позиције доносиоца одлуке коришћењем савремене информационе технологије.⁷¹

Незадовољство са традиционалним системима мерења ефикасности предузећа значајно се повећава. Један чланак под називом „Chief Financial Officer“ из 1995. године почиње свој коментар „Према недавном истраживању, 80% великих америчких компанија жели да промени своје системе мерења ефикасности ...“ У истом чланку се даље наводи да је један од разлога незадовољства трагање за нефинансијским прогностерима финансијских резултата: „Јучерашњи рачуноводствени резултати не говоре ништа о факторима који доводе до повећања тржишног учешћа и профита – нешто попут иновације у пружању услуга купцима, ефективност истраживања и развоја, проценат почетног квалитета и развој запослених“.⁷²

Посебан допринос мерењу пословних перформанси предузећа дали су Kaplan i Norton у свом концепту: избалансирана карта резултата (Balanced Scorecard – BSC). Да би се истакао значај примене стратегијских информација, финансијских и нефинансијских, рачуноводствени извештаји о остварењима предузећа често се сада заснивају на *критичним факторима успеха* предузећа груписаних у четири различите перспективе: 1) финансијска перспектива; 2) перспектива купаца (задовољство купаца); 3) перспектива интерних пословних процеса; као и 4) перспектива иновација и учења.⁷³ Оваквим приступом даје се комплетнија анализа ефикасности него што је то могуће на основу финансијских података. Реч је о свеобухватном приступу које предузеће предузима да би било конкурентно на свом тржишту роба или услуга.

⁷¹ Drucker, P. (1992), *Be data Literate – Know What to Know*, Wall Street Journal, Decembar 1, p. C1. Navedeno prema Moscovice, A. S., Simkin, G. M., Bagranoff, A. N. (2003), оп. цит., стр. 8.

⁷² Birchard, B. (1995), *Making It Count*, CFO: The Magazine for Senior Financial Executives 11 (10, October).

⁷³ Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1992), *The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance*, Harvard Business Review, Vol.70, No 1, стр. 71-79.

Према томе, за успешно управљање предузећем неопходан је читав низ података финансијске и нефинансијске природе који се путем обраде и анализе трансформишу у информације неопходне доносиоцима одлука. Најзначајнији део управљачког информационог система (уважавајући релевантност и других информационих система као што је случај са маркетинг информационим системом) односи се на рачуноводствени информациони систем усмерен на обраду финансијских трансакција и података. У оквиру тога, кључну улогу заузима подсистем главне књиге и финансијског извештавања који „производи“ традиционалне финансијске извештаје као што су биланс стања и биланс успеха, извештај о променама на капиталу, извештај о новчаним токовима и остале извештаје.

У савременим условима пословања рачуноводствени информациони систем, део је информационог система предузећа. На тај начин, рачуноводство као информациони систем сам по себи, у непосредној је повезаности са свим осталим функцијама, што омогућује својим информацијама успешну квантитативну и квалитативну анализу економије пословања захваљујући и употреби савремене информационо-комуникационе технологије.

У приступу који следи указаћемо на случај примене информационе технологије који се односи на књиговодствену обраду података. У том контексту са аспекта оператора рачуноводства посебно место у технологији заузима њен саставни део који се односи на рачунарске ресурсе. Реч је о компјутеру и његовим основним компонентама. Постоје четири основне компоненте компјутера:⁷⁴ 1) улазне компјутерске компоненте (тастатура, оптички скенер или друге инпут компоненте), 2) процесор, 3) спољашња меморија, и 4) излазни уређаји (монитор, штампач).

Код компјутеризоване обраде података укупан рад на компјутеру је програмиран уношењем програма инструкција у процесор, а оператер следи инструкције које му даје компјутер (на монитору). Поступак књиговодствене компјутеризоване обраде података полази од следећих програмских решења:⁷⁵ 1) ручно се контира промена на сваком документу уношењем шифре (броја) конта који се задужују и одобравају; 2) ручно се преко тастатуре компјутера уноси свака промена у процесор; 3) после уношења веће групе докумената врши се штампање (излазна јединица) свих унетих промена, по редоследу уношења,

⁷⁴ По идеји аутора.

⁷⁵ Илић, Г., Радовановић, Р., Шкарић-Јовановић К. (1996), оп. цит., стр. 139.

чиме се добија нека врста дневника или налога за књижење. У овом случају дневник служи за контролу унетих промена, која се врши поређењем са оригиналним документима и одлаже се са њима.

Имајући у виду да оператер приликом уношења промене контролише унос на монитору, корисна је и накнадна контрола; 4) на дату инструкцију компјутер сортира унете податке по растућем редоследу конта, рангирајући све промене које се односе на један конто једну иза друге; 5) после обављеног сортирања, компјутер је спреман за раскњижавање на конта. На монитору компјутер исписује наредбу оператеру који конто треба да се користи у компјутеру. Компјутер контролише исправност конта (ако је нетачан он га одбацује), а затим аутоматски књижи све промене које се односе на дати конто. Књижења се спроводе прво на аналитичким рачунима (јер су на њих промене и контиране) једног синтетичког рачуна и након спровених књижења на аналитичким рачунима, према дефинисаном програму систем се „празни“ књижењем укупног текућег промета аналитичких рачуна на њихов синтетички рачун.⁷⁶

Код компјутерске обраде података програмска решења су таква да се пословне промене евидентирају на најнижем нивоу рашчлањавања и преносе на синтетичке рачуне дневно тако да постоји дневна ажурност главне и помоћних књига. Према томе, при обради података пословне промене се обухватају и на рачунима, а затим компјутер унете пословне промене класификује према хронолошком реду дајући дневник. Унос и обрада података од стране специјализованих оператера, анализа података и трансфер информација су веома брзи, с обзиром на то да предузеће располаже великим бројем међусобно повезаних персоналних рачунара, који су такође повезани са централним компјутером, као и са компјутерима купаца и добављача.

Поставља се, с тога, питање шта је то компјутерска технологија променила у начину рада рачуноводства? Поменуто питање може се данас разматрати са више аспекта.

Прво, компјутерска технологија пружа предузећима могућност да на олакшани начин прикупе велики обим информација које се односе на одређене пословне трансакције. На пример информације које се односе на купца, продавца, производ који треба бити продат, као и начин плаћања који може бити олакшан, регулисан за сваку трансакцију коришћењем компјутерске технологије.

⁷⁶ Ибид, стр. 139.

Друго, компјутерска технологија омогућава обраду великог броја података брзо, тачно и ефикасно, чиме се смањује могућност појаве грешака. Оно што је некада одузимало рачуновођама доста времена сада се то може урадити веома брзо. Развој компјутера и комуникационе технологије омогућили су да се олакшају и убрзају сложене финансијске анализе и да се доносе поузданије одлуке о финансирању из различитих извора и инвестирању капитала у најповољније алтернативе, са становишта очекиваног приноса на капитал и ризика улагања.⁷⁷

Треће, могућност коришћења информација у моменту извршења пословних трансакција.

Четврто, у предкомпјутерском периоду, свет је био ограничен аналитичким капацитетом, што је битно утицало на ограничене могућности кредитора и инвеститора у погледу аналитичких могућности, прегледа и сумирања финансијских активности предузећа. Сада кредитори и инвеститори имају могућности да приме и обраде гигабајтове информација. Кредиторима и инвеститорима се може омогућити путем online да директно имају приступ интерној рачуноводственој бази података ентитета. Информациона технологија је учинила да сада, велики број информација предузећа буде расположив аутсајдерима. Сада се могу добити сумирани финансијски извештаји предузећа на њиховом Web сајту.

Крајем деведесетих година прошлог века, појавио се „Прошириви пословни језик“ - XBRL⁷⁸ за размену структурираних пословних информација путем Web-а, који је широко прихваћен у међународној рауноводственој заједници, и који обећава револуцију у финансијском извештавању и размени пословних информација. XBRL стандард нуди читав низ предности у прикупљању, складиштењу и обради пословних информација, као и састављању и обелодањивању финансијских извештаја.⁷⁹ Поставља се питање какве ће финансијске информације бити за 10 година од сада? То нико не зна, али је сигурно да ће са брзим напретком информационе технологије у једном свом

⁷⁷ Иванишевић, М. (2005), *Пословне финансије, развој у свету и код нас*, XXXVI, симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање у перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, стр. 77.

⁷⁸ XBRL - EXtensible Business Reporting Language

⁷⁹ Мартић, В., (2013), *XBRL као претпоставка унапређења квалитета финансијског извештавања*, 44. Симпозијум, Рачуноводствено регулаторно окружење: подстицај или ограничење привредног раста, Зборник радова, Савез рачуновођа и ревизора Србије.

делу бити другачије од онога што данас познајемо. Наведене могућности илуструју веома важну улогу технологије у рачуноводственом процесу, али исто тако и критичну улогу расуђивања рачуновође у том процесу.⁸⁰

3. ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ КАО ПРОДУКТ РАЧУНОВОДСТВА

Квалитет финансијских извештаја превасходно зависи од тога, колико су информације које су у њима садржане у могућности да задовоље потребе интерних корисника (обично менаџмента) и екстерних корисника (пре свега, инвеститора и кредитора) у погледу њихове релевантности, разумљивости, поузданости и упоредивости. Те су информације садржане у низу финансијских извештаја од којих се као темељни издвајају биланс стања и биланс успеха. Поред наведених основних финансијских извештаја састављају се и остали финансијски извештаји које се односе на извештај о осталом резултату, о променама на капиталу, о токовима готовине и напомене уз финансијске извештаје. Основни циљ је да се обезбеде информације о финансијском положају, пословању, и променама финансијског положаја предузећа.

Ако предузеће намерава да инвестира у страну земљу или да добије средства на међународном тржишту капитала, мора да уради финансијске извештаје које ће пословни партнери или инвеститори тог предузећа моћи да разумеју. Уколико се такви извештаји буду састављали или објављивали искључиво у складу са националним рачуноводственим стандардима, потенцијалним инвеститорима ће бити тешко да их разумеју, тумаче и упоређују са другим могућностима за инвестирање које такође разматрају. Наведени проблем може да се избегне ако предузеће обезбеди рачуноводствене информације у складу са скупом рачуноводствених стандарда и стандарда финансијског извештавања које прихвата већина земаља. Уколико се жели да тржиште функционише несметано и да се капитал ефикасно алоцира, инвеститорима и другим екстерним корисницима су неопходне релевантне и упоредиве финансијске информације које истинито и на прецизан начин одражавају економске резултате предузећа.

⁸⁰ Stice, K. E., Stice, D. J., Albrecht, S. W. (2011), Financial Accounting Concepts, International Edition, South-Western, Cengage Learning, Printed in Cina, стр. 15.

Напомене уз финансијске извештаје и други допунски извештаји представљају нераздвојну целину годишњих рачуна и имају кључну улогу у обелодањивању информација које се не могу адекватно презентирати у темељним финансијским извештајима (билансу стања и билансу успеха), а да се при томе не умањује јасност тих извештаја. Напомене доприносе тумачењу и проширењу информација из основних финансијских извештаја са додатним подацима, објашњењима, дубљим рашчлањавањем појединих позиција биланса стања и биланса успеха, чиме се повећава њихова исказна моћ и олакшава корисницима да оцене имовину, финансијску позицију и резултате пословања предузећа.

Када је реч о управљању предузећем, информације из финансијских извештаја се могу користити не само за оперативне нивое и краће временске периоде, већ и за потребе стратегијског управљања предузећем. Са тог аспекта, информације из финансијских извештаја, поред оперативног карактера имају и стратегијски карактер. Према томе, добра информисаност подразумева да у финансијским извештајима буду утврђене и презентиране све релевантне информације које могу бити од значајнијег утицаја како за потребе управљања предузећем, тако и за будуће одлуке инвеститора и других корисника.

3.1. Информације из финансијских извештаја као база анализе перформанси пословања

Савремене услове пословања предузећа, било да је реч о производној, трговинској или некој другој делатности и облику организовања, карактерише турбулентно, променљиво и неизвесно окружење. Јачање конкурентности предузећа на тржишту данас је темељни циљ пословања и предуслов његовог раста и развоја. Конкурентност предузећа, а тиме и сигурност пословања лимитирана је перформансама пословања а пре свега перформансама које произилазе из структуре финансијских извештаја. Отуда, управљање његовим растом и развојем на темељу његове конкурентности није могуће замислити без информација које се заснивају на финансијским извештајима. При томе, подразумева се објективност и реалност финансијских извештаја, односно од њих се тражи да репрезентативно одражавају стварно пословање предузећа.

Уколико се има у виду да је јачање конкурентности предузећа на тржишту стратешка компонента, произилази и да се информације из финансијских

извештаја могу користити и за потребе стратегијског управљања предузећем, а не само за оперативне или неке друге нивое и краће временске периоде. На свим нивоима управљања могу се користити информације из финансијских извештаја као резултат анализе перформанси пословања, при чему се подразумева различити ниво уопштености који карактерише различите нивое управљања предузећем.

Финансијски извештаји представљају завршну фазу рачуноводственог процесуирања податка и појављују се као носиоци рачуноводствених информација. Основни циљ финансијских извештаја односи се на релевантно и поуздано информисање корисника о финансијском положају и успешности пословања предузећа. Стога, финансијско рачуноводство требало би пружати разумљиве, релевантне, поуздане и упоредиве информације за остварење наведеног циља.

Финансијске извештаје могу користити за различите сврхе многи корисници укључујући:⁸¹

- менаџере предузећа (да процене успех и на основу тога донесу финансијске одлуке);
- власнике предузећа (да процене успех свог улагања и менаџера);
- потенцијалне инвеститоре који размишљају о томе да постану власници (да одлуче уложити или не);
- зајмодавце укључујући банку (да одлучи позајмити или не);
- добављаче (да процене хоће ли бити наплаћена њихова потраживања);
- купце (да процене хоће ли предузеће наставити да послује);
- пореске власти (као базу за рачунање опорезивих профита);
- запослене (да процене стабилност и прилике послодавца);
- владе (за економску и социјалну политику и планирање);
- конкуренте (да процене снагу своје конкуренције).

За предузеће је веома важно да зна ко су планирани корисници рачуноводствених информација. Квалитет рачуноводственог система предузећа превасходно зависи од тога колико је он користан, односно коме је он намењен и у којој мери може задовољити потребе интерних корисника (обично менаџмента) и екстерних корисника (пре свега инвеститора и кредитора). У

⁸¹ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), Оквир за састављање и презентацију финансијских извештаја, оп. цит., стр.71.

већини земаља нема експлицитног оквира. У многим земљама се чини да су остале сврхе корисника, а не пружање услуга инвеститорима (постојећим и потенцијалним) у доношењу економске одлуке, главни фокус рачуноводства. Из овог разлога, приступ рачуноводственим информацијама је различит и као резултат тога финансијски извештаји се не могу лако међународно упоређивати.

„Оквир није сам по себи рачуноводствени стандард и његова је главна сврха усмерити регулаторе када пишу или ревидирају рачуноводствене стандарде. Међутим, такође требало би га користити и они који припремају или ревидирају финансијске извештаје као општу смерницу. Подједнак ефекат има и Међународни рачуноводствени стандард бр. 1 - *Презентација финансијских извештаја*.“⁸²

Информисање корисника значи пружити им све релевантне, поуздане и упоредиве информације у облику и садржају препознатљивом и разумљивом појединцима или групама којима су намењене. Те су информације садржане у низу финансијских извештаја од којих сет основних извештаја чине:⁸³

- Биланс стања (извештај о финансијском положају);
- Биланс успеха (извештај о успешности пословања);
- Извештај о променама на капиталу;
- Извештај о токовима готовине;
- Напомене уз финансијске извештаје и рачуноводствене политике; и
- Статистички анекс.

Према нашој законској регулативи, велика правна лица, правна лица која имају обавезу састављања консолидованих финансијских извештаја, као и јавна друштва имају обавезу да примењују IAS/IFRS.⁸⁴ Средња и мала правна лица примењују МРС/МСФИ за мала и средња предузећа. Микро и друга правна лица примењују подзаконски акт који доноси министар надлежан за пословне финансије, а који се заснива на општим рачуноводственим начелима. Односно,

⁸² Alexander, D., Nobes, D. (2010), оп. цит., стр. 35-36.

⁸³ *Рачуноводство привредних друштава – приручник за примену контног оквира у складу са МСФИ* (2011), Савез рачуновођа и ревизора Србије, Рачуноводство, стр. 12. Видети такође, *Закон о рачуноводству*, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 2., и чл. 26. *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), IAS 1 – Презентација финансијских извештаја, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, параграф 10.

⁸⁴ Истовремено коришћење двају различитих назива IAS – Међународни рачуноводствени стандарди (МРС) и, IFRS – Међународни стандарди финансијског извештавања (МСФИ), за означавање идентично усмерених рачуноводствених стандарда, објашњава се различитим доносиоцима стандарда.

ентитети који су разврстани као микро првено лице и предузетници немају обавезу састављања потпуног сета финансијских извештаја, већ само Биланса стања, Биланса успеха и Статистички анекс.⁸⁵

Потпуне информације о предузећу, корисници финансијских извештаја једино могу добити на основу сета основних финансијских извештаја. Саставни делови финансијских извештаја међусобно су повезани и упућени једни на друге због тога што одражавају различите аспекте истих трансакција или других догађаја. Сваки од извештаја даје информацију о трансакцијама само са свог аспекта. Међутим, сет ових извештаја даје комплетну слику о пословању са различитих аспеката (исти трансакција). На пример, биланс успеха не обезбеђује потпуну слику о перформансама, осим ако се не користи заједно са билансом стања и осталим финансијским извештајима.

Велике материјалне импликације одлука које се доносе на основу информација садржаних у финансијским извештајима, пред финансијске аналитичаре постављају веома озбиљан изазов у вези са анализом укупних перформанси предузећа. На бази рачуно анализе финансијских извештаја, односно система финансијских индикатора или показатеља, ликвидности, *leverage*, покрића, активности и профитабилности, јединствено посматрано, пружа се увид у укупно „финансијско здравствено стање“ предузећа. То пружа основу за предузимање одговарајућих додатних или корективних мера за његово побољшање у будућности.

3.2. Информациони значај биланса стања за анализу перформанси пословања

У разматрању финансијског положаја предузећа, неопходно је поћи од садржине биланса стања и његовог основног формалног својства. Сходно томе, биланс стања се често дефинише као двострани вредносни приказ (извештај) имовине (средстава) по намени и пореклу имовине, са одликом формалне једнакости (равнотеже). Као општи рачуноводствени назив за имовину по намени користи се израз „актива“, а за порекло (изворе) те имовине „пасива“, из чега проистиче позната рачуноводствена једнакост да је актива једнака пасиви.

⁸⁵ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 2, чл. 20, 21, 22. У чл. 6. овог закона дати су критерији за разврставање на микро, мала, средња и велика правна лица, у зависности од просечног броја запослених, годишњег прихода и вредности имовине утврђене на дан састављања финансијских извештаја у пословној години.

То значи да се биланс стања састоји од активе и пасиве, на основу којих се утврђује имовинско стање, односно финансијски положај предузећа.

Према томе, при дефинисању биланса стања треба апострофирати неколико релевантних елемената и то:⁸⁶

Прво, биланс има увек две стране, што га карактерише као двострани преглед који приказује, у вредносним једнакостима односно билансној равнотежи билансну имовину и капитал, односно преглед капитала по свом пореклу(пасива) и начин улагања (инвестирања) капитала (актива). Према томе, актива и пасива представљају појмове који указују на начин приказивања, на облик имовине предузећа, при чему актива увек репрезентује конкретне облике имовине, а пасива – њено порекло, тј. откуда потичу конкретни облици имовине распоређени у активи.

Друго, обе стране (актива где се приказује имовина и пасива где се приказују извори те имовине) су рачунски једнаке величине, што означава равнотежу двеју страна. Према томе, биланс са формалног аспекта је увек двострани преглед који међусобно балансира, тј. у равнотежи је. Уколико нису испуњене поменуте формалне претпоставке биланс фактички не постоји.

Основна билансна равнотежа и њени основни елементи могу се изразити на следећи начин:

$$\text{Актива} = \text{Пасива}$$

$$\text{Имовина} = \text{Капитал} + \text{Обавезе}$$

Ради разумевања биланса стања и успешног проучавања финансијског положаја веома је битно суштинско дефинисање структуре имовине, структуре обавеза и капитала, као и њихову међусобну повезаност и условљеност. IASB-ови и остали оквири садрже преглед пет „елемената“ финансијских извештаја: имовине, обавеза, капитала, прихода и расхода, при чему је напоменуто да се првенство даје дефиницијама „имовине“ и „обавеза“.

Савремене дефиниције „имовине“, „обавеза“ и „капитала“ (као основних елемената биланса стања), су оне које користи IASB:⁸⁷

⁸⁶ Ранковић, М. Ј. (2004), *Управљање финансијама предузећа*, Економски факултет, Београд, стр. 237.

⁸⁷ *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), Оквир за састављање и презентацију финансијских извештаја, оп. цит., параграф 49.

- Имовина је ресурс који ентитет контролише као резултат прошлих догађаја и од којег се очекује прилив будућих економских користи у ентитет.
- Обавеза је садашња обавеза ентитета настала по основу прошлих догађаја, за чије измирење се очекује да ће за резултат имати одлив ресурса који садрже економске користи ентитета. Другим речима, обавезе су постојећи износи које предузеће дугује другима, настали по основу прошлих догађаја, за чије измирење се очекује смањење ресурса.
- Капитал је преостало учешће у имовини ентитета после одбијања свих његових обавеза.

Наведена дефиниција капитала се може изразити на следећи начин:

$$\text{Капитал (Нето имовина)} = \text{Имовина} - \text{Обавезе}$$

Капитал је један од најважнијих података у билансу стања који указује на износ финансијских средстава која су власници обезбедили предузећу. Ова ставка има више назива: капитал и резерве, сопствена финансијска средства, нето вредност, итд. Сопствени капитал се такође изражава као нето имовина (нето актива), пошто се износ сопственог капитала добија као разлика између укупне активе и укупних обавеза, што приказује и горе наведена релација.

Наведени елементи представљају саставни део извештаја који се зове биланс стања, или како се уобичајено краће назива биланс. Преглед имовине предузећа и њене структуре у облику сталне и обртне имовине на једној страни (што представља активу) и капитала и обавезе на другој страни (што представља пасиву), садржи податке за текући и претходни обрачунски период. Поређењем одговарајућих позиција двају обрачунских периода односно двају узастопних биланса стања, утврђује се резултат пословања (као разлика нето вредности имовине), при чему укупне разлике између њихових одговарајућих позиција служе за састављање биланса токова готовине.

Према томе, биланс стања се формално може схватити као финансијски извештај који приказује стање имовине, обавеза и капитала у одређеном тренутку (на одређени датум).⁸⁸ То се односи на сва предузећа у оквиру њихове основне делатности пословања, што значи и на предузећа у трговини, било да је

⁸⁸ Alexander, D., Nobes, C. (2010), оп. цит., стр. 94.

реч о велепродаји или малопродаји. Тако, примера ради, биланс стања у малопродаји, као што је претходно наведено, показује стање имовине, обавеза и нето имовине (нето вредност) предузећа у малопродаји на тачно одређени датум. Оваква дефиниција биланса стања опредељује и његов статички карактер. Према томе, биланс стања је основни финансијски извештај који приказује финансијски положај предузећа и који служи за оцену сигурности његовог пословања.

Биланс (извештај о финансијском стању) пружа информације заинтересованим корисницима ради добијања одговора, између осталог, „и на следећа питања:

- Каква је финансијска снага предузећа?
- Каква је ликвидност?
- Каква је задуженост предузећа?
- Каква је хоризонтална финансијска структура, тј. у којем је односу имовина финансирана из сопствених и туђих извора?“⁸⁹

Према томе, на основу разматрања структуре основних елемената биланса стања који се односе на имовину, обавезе и капитал, као и њихове међусобне условљености и повезаности, може се закључити да биланс стања представља поуздану основу на основу које се може извршити анализа финансијског положаја предузећа и утврдити његове финансијске могућности и слабости. На основу тога могуће је проценити пословање предузећа у будућности.

Имовина. Имовина представља економске ресурсе које предузеће користи да би остварило своје пословне активности од којих се очекује будућа економска корист. Уобичајено је, и генерално посматрано обавезно према, МРС 1 – Презентација финансијских извештаја, да се имовина у билансу класификује на:⁹⁰

- обртну имовину (текућу или краткорочну имовину), као и
- сталну имовину (фиксну или дугорочну имовину).

Имовину треба класификовати као обртну (текућу) када:⁹¹

- се очекује да ће бити реализована, или се држи за трговање или потрошњу, у току уобичајеног пословног циклуса ентитета;

⁸⁹ Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager., L. (2008), оп. цит., стр. 53-54.

⁹⁰ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграф 60.

⁹¹ Ибид, оп. цит., стр. Параграф 66.

- се држи првенствено за трговање;
- када се очекује да ће бити реализована у року од дванаест месеци после извештајног периода; или
- се ради о готовини или готовинском еквиваленту чија употреба није ограничена (као што је дефинисано у МРС 7), осим када је ограничена његова размена или коришћење за измирење обавеза током најмање дванаест месеци после извештајног периода.

Сва остала имовина класификује се као стална имовина.

Имајући у виду информациони значај биланса за анализу перформанси пословања, а тиме и за процес пословног одлучивања, неопходно је текућу имовину даље класификовати. Поред рока доспећа, приликом класификације имовине може се користити критеријум који се односи на врсте, односно облике имовине. У том контексту текућа имовина се може односити на: 1) залихе, 2) потраживања, 3) финансијска имовина, и 4) новац.

Залихе представљају материјални облик текуће имовине одређене у Међународним стандардима финансијског извештавања, МРС 2 – Залихе, као одвојене величине у билансу. Као појавни облици залиха могу се појавити залихе трговинске робе, сировине и материјал, резервни делови, недовршени производи, готови производи. Као најчешћи појавни облици потраживања јављају се потраживања од купаца, запослених, државе (захтеви на име више плаћених пореза или у вези одређених компензација), на име осигурања (накнада штете). Финансијска имовина се односи на давање краткорочних кредита (на рок мањи од једне године), куповину краткорочних хартија од вредности, дате депозите и др. Новац по својој намени увек представља текућу, краткорочну имовину, изузев уколико његова употреба није лимитирана на други начин (на пример, на период дужи од једне године). Реч је о готовини у благајни, новчаним средствима на текућем рачуну и осталим рачунима банке.

Фиксна имовина представља сва остала средства чији је предвиђени рок трајања дужи од 12 месеци, односно чије се отуђење очекује у дужем року, независно од тога који облик имовине је у питању. Полазећи од критеријума систематизације који полази од врсте, односно облика имовине, могу се разликовати следећи облици сталне имовине:⁹² 1) материјална имовина, 2) нематеријална имовина, 3) финансијска средства улагања, и 4) потраживања. Класификација имовине и у овом случају, као и у претходном кад је реч о

⁹² Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager., L. (2008), оп. цит., стр. 55-56.

текућој имовини, је важна имајући у виду њен информациони значај за анализу перформанси пословања.

Материјална имовина се односи на некретнине, постројења и опрему, возила и друго. Када је реч о предузећима трговине, односно малопродаји најчешћи облици фиксне имовине односе се на некретнине (земља, зграде-продавнице, складишта итд), возила, намештај и опрему. Појавне облике нематеријалне имовине чине гудвил (goodwill), бренд, трошкови истраживања и развоја, интелектуални капитал, односи с купцима и др. Финансијска имовина односи се, пре свега, на дугорочна улагања и потраживања.

За разлику од напред дефинисаних ставова МРС/МСФИ-а, Директива 34 на којој се базирају закони ЕУ концентрише пажњу на први критеријум класификације текуће имовине у односу на остале, кад је реч о дефинисању сталне имовине као оне која је намењена за континуирану употребу у предузећу. Све остале имовине дефинишу се као текуће (обртне). „Да ли ће се наведена имовина евидентирати као основна или обртна средства, у зависности је од њихове намене.“⁹³ Према европским законима, стална имовина остаје стална (фиксна) кроз свој корисни век у ентитету, с обзиром да се примарно не држи за потребе трговине. Међутим, код Међународних стандарда финансијског извештавања, МСФИ 5 - Стална имовина која се држи за продају и престанак пословања (базирано на GAAP-у), када се претходна стална имовина држи за продају, одваја се од фиксне имовине и рекласификује као обртна имовина. Другим речима „Имовина призната као стална у складу са МРС 1 – Презентација финансијских извештаја се не класификује поново као обртна имовина док се не задовоље критеријуми да се она класификује као имовина која се држи за продају у складу са овим МСФИ“.⁹⁴ У том контексту ентитет класификује сталну имовину као имовину која се држи за продају ако се њена књиговодствена вредност може повратити превасходно продајном трансакцијом, а не даљим коришћењем.⁹⁵

Обавезе и капитал. Имовина као економски ресурс којом предузеће располаже и користи у обављању пословних активности у оквиру дефинисане делатности има своје порекло, тј. изворе из којих је набављена. Реч је, пре свега, о

⁹³ Директива 34 ЕУ (2013), Official Journal of the European Union, L 182/19, Брисел, чл. 12.

⁹⁴ *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), IFRS 5 – Стална имовина која се држи за продају и престанак пословања, књига 7, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Рачуноводство, параграф 3.

⁹⁵ Ибид, параграф 6.

власницима, добављачима, банкама и другим финансијским институцијама. Набавком имовине од власника или других извора настају одређене финансијске обавезе (тј. задужења) према њима.

Према томе, у односу на то ко је уложио имовину у предузеће, да ли је то власник предузећа или други субјект разликујемо:⁹⁶

- сопствене изворе (сопствени капитал), и
- туђе изворе (обавезе или туђи капитал)

Према року доспећа разликују се:⁹⁷

- краткорочни извори (краткорочни капитал или обавезе),
- дугорочни извори (дугорочни капитал или обавезе),
- трајни извори (трајни капитал).

Финансијски положај предузећа изражава се у одређеним релацијама активе и пасиве, са једне стране, и релацијама дугорочног и краткорочног односа сопственог и туђег капитала, са друге стране. „Успешна анализа биланса стања и пројектовање здраве финансијске структуре претпостављају груписање билансних позиција активе и пасиве на начин који обезбеђује успостављање и контролу поменутих билансних релација.“⁹⁸ Другим речима, од начина систематизације или груписања основних елемената имовине (обавеза и капитала), зависи и информациона снага финансијских извештаја.

Када се класификују обавезе, потребно је компаративно разликовање. МРС 1, захтева да се обавеза класификује као краткорочна ако она задовољава неки од следећих критеријума:⁹⁹

- очекује се да ће бити измирена у току уобичајеног пословног циклуса ентитета;
- држи се првенствено за трговање;
- доспева за измирење у року од дванаест месеци после извештајног периода;
- ентитет нема безусловно право да одложи измирење обавезе за најмање дванаест месеци после извештајног периода.

⁹⁶ Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager., L. (2008), оп. цит., стр. 59.

⁹⁷ Ибид, стр. 59.

⁹⁸ Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 191.

⁹⁹ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграф 69.

То су обавезе које се односе, пре свега, на добављаче за набављену робу или материјал, краткорочне зајмове, односно примљене краткорочне кредите са роком отплате мањим од године дана. Текуће се обавезе морају реализовати у току године.

Одређене обавезе као што су обавезе према добављачима, обавезе према запосленима, обавезе за порезе и друге дажбине, класификују се као краткорочне и у случају када доспевају у периоду дужем од дванаест месеци.¹⁰⁰

Све остале обавезе класификују се према овом стандарду као дугорочне обавезе. Другим речима, све остале обавезе које доспевају на наплату у року дужем од дванаест месеци сматрају се дугорочним обавезама. Најчешће је реч о обавезама које обухватају хипотеке (залоге) и дугорочне зајмове, односно обавезе за узете дугорочне кредите од банака или других финансијских институција као и обавезе по емитованим акцијама.

Информације о очекиваним датумима реализације имовине и обавеза корисне су приликом процењивања ликвидности и солвентности ентитета. Финансијска средства обухватају потраживања од продаје и друга потраживања, а финансијске обавезе обухватају дуговања према добављачима и остала дуговања.¹⁰¹ Информације о финансијским обавезама користе се за сагледавање и процену будуће ликвидности (могућност измирења доспелих финансијских обавеза и у краћем року) и солвентности предузећа (могућност измирења дугорочних обавеза), односно за сагледавање и процену способности да измири своје обавезе о року доспелости. То сагледавање има за циљ предвиђање будућих потреба за кредитима. Извештај о финансијском положају (биланс стања) омогућава повезивање активних и пасивних позиција са аспекта рочности (интеракција рокова прилива и доспећа обавеза).

Предузећа потребну информациону снагу биланса стања за потребе анализе перформанси пословања остварују у оквиру законске регулативе и учешћа струковних организација у његовом дефинисању. С тога аспекта, када је реч о облику исказивања биланса стања, потребно је водити рачуна, пре свега, о два битна момента:

- формалном изгледу биланса стања, и
- структури активе и пасиве.

¹⁰⁰ Ибид, параграф 70.

¹⁰¹ Ибид, параграф 65.

Као што је претходно наведено, биланс стања се састоји из два дела: из активе (имовина) и пасиве (обавезе и капитал). Биланс стања као двострани преглед међусобно једнаких вредносних величина може да се прикаже у форми двостраног извештаја, као међусобно сучељавање двеју страна, активе и пасиве, или у форми једностраног извештаја (листе), у коме су износи двеју страна, структурирани према одређеним правилима, поређани један испод другог, односно прво се уписују позиције активе, а испод тога позиције пасиве.

Биланс стања као двострани преглед или начин приказивања је због веће информативне моћи погоднији за потребе анализе финансијских извештаја у односу на форму једностраног извештаја. Констатација произилази како због прегледности тако и јасноће истицања главних билансних релација, нарочито по хоризонтали. Испитивање главних билансних релација, на којој почива анализа финансијске структуре је главни разлог чешћег приказивања биланса стања у форми двостраног извештаја него у форми једностраног.¹⁰²

Структура активе и пасиве, односно *редослед позиција у билансу стања* зависи од одређених критеријума. Имајући у виду да је биланс стања у основи извештај о финансијском положају предузећа у одређеном тренутку времена (на билансни дан), у чему су солвентност (дугорочна ликвидност, односно финансијска сигурност) и текућа ликвидност (краткорочна финансијска сигурност) главни феномени чијем осветљавању служи биланс стања, доминирајући критеријум у редоследу уношења позиција у биланс односи се на ликвидност.¹⁰³ Према томе, које ће се позиције истог функционалног скупа у активи прво унети (приказати) у биланс (на пример, прво све позиције сталне или дугорочне имовине, а затим позиције текуће или краткорочне имовине) зависи од критеријума ликвидности.

Примена критеријума ликвидности значи да се у активи све позиције имовине распоређују према степену њихове ликвидности, односно претварања неновчаних облика имовине у новчане. На страни извора финансирања (капитала и обавеза, пасиве) то значи сврставање позиција према степену њихове доспелости. Позиције пасиве које ће бити брже исплаћене имају већи степен доспелости, и обрнуто.

¹⁰² Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 237-238.

¹⁰³ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, стр.104-105.

Критеријум ликвидности у разврставању билансних позиција остварује се путем два правила (модела) за успостављање редоследа. То су:

- правило растуће ликвидности у активи, коме одговара правило растуће доспелости у пасиви, и
- правило опадајуће ликвидности у активи, коме одговара правило опадајуће доспелости у пасиви.¹⁰⁴

Према критеријуму растуће ликвидности билансне позиције у активи прво се исказују као облици дугорочне имовине, а затим као облици краткорочне имовине. Критеријум растуће ликвидности другим речима се назива и критеријумом сигурности обзиром да се прво уноси најсигурнија имовина.¹⁰⁵

У табели 1-3 приказана је форма биланса стања која је препоручена у складу са МРС 1.

Табела 1-3 Форма биланса стања која је препоручена у Међународним стандардима финансијског извештавања, IAS 1

	2009.	2008.
АКТИВА		
Стална имовина		
Некретнине, постројења и опрема	X	X
Гудвил	X	X
Остала нематеријална средства	X	X
Инвестиције у придружене ентитете	X	X
Финансијска средства расположива за продају	X	X
Обртна имовина		
Залихе	X	X
Потраживања од купаца	X	X
Остала текућа средства	X	X
Готовина и еквиваленти готовине	X	X
Укупна имовина	X	X
КАПИТАЛ И ОБАВЕЗЕ		
Капитал који припада власницима матичног ентитета		
Акцијски капитал	X	X
Нераспоређена добит	X	X
Остале компоненте капитала	X	X
Учешћа без права контроле (мањински капитал)	X	X
Укупни капитал	X	X

¹⁰⁴ Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 191-192.

¹⁰⁵ Наведено према Kothari, J., Barone, E. (2012), оп. цит., стр. 56.

Дугорочне обавезе		
Дугорочни кредити	X	X
Одложене пореске обавезе	X	X
Дугорочна резервисања	X	X
Укупне дугорочне обавезе		
Краткорочне обавезе		
Обавезе према добављачима и остале обавезе	X	X
Краткорочни кредити	X	X
Текући део дугорочних кредита	X	X
Текуће обавезе за порезе	X	X
Краткорочне обавезе	X	X
Укупне краткорочне обавезе	X	X
Укупне обавезе	X	X
Укупни капитал и обавезе	X	X

Извор: *Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 1 – Презентација финансијских извештаја*, оп. цит., стр. 76- 77.

Из илустрације биланса стања произилази да имовину и обавезе треба приказивати према моделу растуће ликвидности (прво се исказује дугорочна имовина и дугорочне обавезе а затим краткорочна имовина и обавезе). Критеријум растуће ликвидности другим речима се назива и критеријумом сигурности обзиром да се прво уноси најсигурнија имовина. Табела 1-3 управо илуструје структуру биланса стања према критеријуму растуће ликвидности.

Посматрано у контексту трговине, основни циљ предузећа у малопродаји је да активу користи на начин који обезбеђује најбоље могуће пословне резултате. Постоје три основна начина за мерење ових резултата: стопа нето профита, обрт активе и финансијски *leverage*. О њима ће бити више речи у посебним деловима овог рада који се односе на инструменте финансијске анализе и њихову примену за мерење перформанси пословања трговинских предузећа у Републици Србији.

Из биланса стања, када је реч о предузећима малопродаје, посебно се може уочити да се у оквиру активе као посебан елемент појављује – *гудвил и остала нематеријална актива*. То је данас пракса готово код свих предузећа у области малопродаје. Разлог се налази у томе што је *нематеријална актива* (гудвил, бренд, односи са купцима, истраживање и развој, и др.) значајна детерминанта вредности ентитета малопродаје. Она је допринела томе да је све већа разлика између тржишне и књиговодствене вредности њихових акција у корист тржишне вредности.

Имајући у виду да финансијску снагу предузећа не одређује само показатељ ликвидности већ и сви остали, међу којима нарочито показатељи рентабилности,

сигурности и независности, груписање билансних позиција има за циљ истицање свих карактеристичних група, које служе као основа за постављање билансних релација у складу са правилима финансирања.

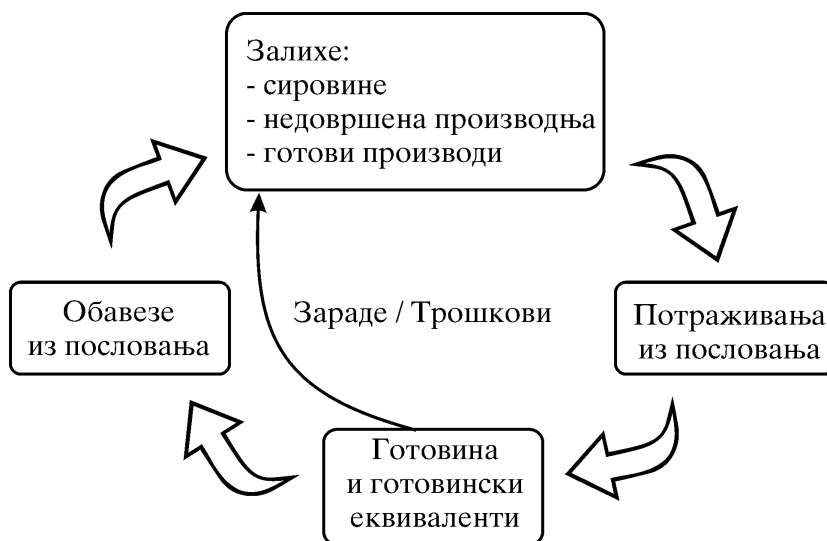
3.3. Информациони значај биланса успеха за анализу перформанси пословања

У претходним разматрањима дата је илустрација биланса стања, у којем се извештава о финансијском стању предузећа у одређеном тренутку. У овом делу рада указује се на биланс успеха, у којем се резимирају резултати пословања у одређеном периоду. Реч је о извештају о току пословања, за разлику од биланса стања, који представља извештај о тренутном стању пословања. Дакле, та два извештаја представљају два начина на основу којих се може дати илустрација предузећа:

- у смислу тока пословања у одређеном временском периоду, и
- у смислу позиције или стања предузећа у одређеном тренутку времена.

Токови у предузећу су непрекидни. Њихова суштинска природа, у већини предузећа, илуструје се поједностављеним дијаграмом на слици 1-4.

Слика 1-4 Пословни циклус



Извор: Kothari, J. and Barone, E. (2012), *Finansijsko računvodstvo - međunarodni pristup*, prevod, Data Status, Beograd, стр. 70.

Сврха биланса успеха јесте да се у њему прикаже износ профита (добитка) који је остварен или износ губитка који је направљен у предузећу у току периода који је обухваћен билансом успеха. Проф. Вуњак,¹⁰⁶ даје јасну илустрацију дефиниције и садржине Биланса успеха. „Биланс успеха (рачун губитка и добитка) представља двострани преглед расхода и прихода који су настали у одређеном обрачунском периоду. Сучељавањем прихода и расхода дефинише се финансијски резултат предузећа.“ У наведеном контексту се даље наводи: „Разлика између укупних прихода и укупних расхода (приходи већи од расхода) представља бруто добит пословне године дотичног предузећа. Разлика између укупних расхода и укупних прихода (расходи већи од прихода), представља губитак пословне године дотичног предузећа“. Наведене основне компоненте биланса успеха могу се изразити следећим релацијама:

Приходи – Расходи = Финансијски резултат

Приходи > Расходи = Добитак

Расходи > Приходи = Губитак

Према томе, као што је наведено, основне компоненте биланса успеха су приходи и расходи као и њихова разлика (добитак или губитак) која представља пословни резултат предузећа.¹⁰⁷ Финансијски резултат се утврђује на крају обрачунског периода. Уколико је приход већи од расхода тада добијамо, као што је претходно наведено, добитак. Добитак је циљ предузећа, мера његовог успеха, подлога и оквир поделе на учеснике. Наиме, из оствареног добитка (односно бруто добити) по одбитку пореза који припада држави, добија се остварена нето добит која остаје предузећу за даљу расподелу (резерве, дивиденда и задржана добит).

„Основне компоненте биланса успеха у малопродајним компанијама су: нето продаја, трошкови продатих роба, бруто профит (маржа), оперативни трошкови, порез и нето профит после пореза.“ Бруто профит или маржа представљају разлику између нето продаје и трошкова продатих роба. „Она се састоји из оперативних трошкова и нето профита. На основу односа између оперативних трошкова и нето профита сагледава се ефикасност пословања малопродавца. Нето профит после пореза представља зарађен профит после

¹⁰⁶ Вуњак, М. Н. (2010), *Финансијски менаџмент – пословне финансије*, „Пролетер“ Бечеј, Економски факултет, Суботица, стр. 65.

¹⁰⁷ Ross, A. S., Westerfield, W.R., Jaffe, J. (2002), *Corporate Finance*, McGraw-Hill Companies, New York, str.25.

одбитка свих трошкова и пореза.¹⁰⁸ Према томе, трговинска маржа представља најважнији показатељ положаја предузећа у области трговине.

У чисто рачунском погледу финансијски резултат представља разлику између прихода и расхода. Међутим рачунска величина у поменутом смислу има и економско значење. IASB-ови Оквир за састављање и презентацију финансијских извештаја, елементе биланса успеха приходе и расходе, посматра са аспекта њиховог утицаја на повећање или смањење економске користи. Са тог аспекта дефинишу се на следећи начин:¹⁰⁹

- Приходи су „повећања економске користи током обрачунског периода, у облику прилива или повећања средстава (имовине) или смањења обавеза, која имају за резултат пораст капитала, који не представља пораст по основу доприноса учесника у капиталу“,
- Расходи су „смањење економских користи током обрачунског периода у облику одлива или умањивања имовине или настанак обавеза које имају за резултат смањење капитала, које не представља смањење по основу расподела учесницима у капиталу“.

Приходи. Приходи и расходи су кључне компоненте за мерење профита. Та мерила се примењују и за прилив и за смањење економских користи (имовине) током датог периода који настаје из редовних активности. Конкретније, приходи су бруто увећања сопственог капитала која настају из увећавања активе која је добијена у замену за пружање роба и услуга купцима. Они настају као резултат повећања имовине или смањења обавеза. До повећања имовине или смањења обавеза долази се у току обављања редовних активности предузећа.

Пословни приходи предузећа настају као резултат продаје робе и производа или пружања услуга на тржишту. На пример, продаја робе од стране предузећа који се бави трговином представља редовну услужну активност. Наведени пословни приходи се појављују најчешће, свакодневно и у структури прихода чине вредносно најзначајнији његов део. Вредност пословног прихода једнака је продајној вредности реализованих производа, робе или услуга (фактурној вредности) без ПДВ-а.

¹⁰⁸ Лукић, Р. (2011), *Евалуација пословних перформанси у малопродаји*, Економски факултет, Београду, стр. 13-14.

¹⁰⁹ *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), Оквир за састављање и презентацију финансијских извештаја, оп. цит., параграф 70.

Прецизније наведено, када је реч о предузећима која се баве малопродајом, као основна компонента биланса успеха у оквиру пословних прихода јавља се нето продаја. Она је у једном мањем делу модификовани елемент укупног прихода, прилагођен делатности трговине. Добија се када се од укупног прихода који малопродавац заради за продате робе и услуге (за готово и/или на кредит) одбијају одређени повраћаји купцима, снижења робе и дати дисконти запосленима.

Финансијски приходи такође су основ редовних прихода. Они настају као резултат уступања вишка новчаних средстава на коришћење банкама (камата), или улагања у друге пословне активности на основу којих се стиче право на одређену накнаду (дивиденда, учешће у расподели нето добити и др.), која у том случају представљају финансијски приход предузећа. Они су, дакле, позитивни елементи финансијског резултата.

Остали приходи обухватају неубичајене ставке и ставке периода које у текућем периоду представљају приходе па самим тим и повећавају резултат редовног пословања. На пример, приходи од престанка раније створених обавеза у вези са куповином материјала, робе, услуга, добијеним кредитом и слично. Ови приходи настају услед чињенице да више не постоји обавеза плаћања неке раније створене обавезе. Осталим приходима обухваћени су и вишкови утврђени инвентаром (када је стварно стање имовине утврђено инвентаром –пописом, веће од књиговодствене вредности), наплаћена претходно отписана потраживања, и слично. Обухватање наведених и других ставки осталих прихода је битно због тога што корисницима финансијских извештаја омогућава да процене утицај различитих активности на резултат пословања предузећа.

Расходи. У односу на приходе, расходи су смањења супстанце или сопственог капитала која настају док се роба и услуге пружају купцима. Настају као резултат смањења имовине или повећања обавезе. Према томе, приходи настају као резултат повећања имовине или смањења обавеза, а расходи као последица смањења имовине и повећања обавеза. С тог аспекта, расходи представљају негативну компоненту финансијског резултата.

Расходи се, као и у случају прихода, деле на пословне расходе, финансијске расходе и остале расходе. Пословни расходи настају у току обављања пословних активности предузећа у оквиру своје основне делатности. Они се односе на трошкове садржане у продатим производима или пруженим услугама као и

другим трошковима периода, набавну вредност продате робе, зараду, амортизацију и др. Структура пословних расхода зависи од делатности којом се предузеће бави и од метода обрачуна трошкова. Са тог аспекта, структура пословних расхода код предузећа која се баве трговином или пружањем услуга је у многоме различита у односу, на пример, на предузећа која се баве производњом производа. Пословни расходи код трговине, односно у области малопродаје односе се на износ који предузеће (малопродавац) плати за набавку робе продате купцима у току одређеног временског периода. Они су засновани на набавним ценама и трошковима транспорта, минус сви дисконти (као што су количински, готовински, и промоциони). Од укупних трошкова малопродаје највише трошкова се односи на њих.

Финансијски расходи настају, пре свега, као резултат коришћења туђих новчаних средстава. Као најчешћи расходи појављују се камате на позајмљена новчана средства, смањење вредности финансијских пласмана и др.

Остали расходи најчешће настају отуђењем сталне имовине, или се односе на новчане казне, разне врсте штета и др. Расходи настају и као резултат негативне курсне разлике, а односе се на позајмљивања предузећа у другој валути.

У контексту тако схваћених прихода и расхода финансијски резултат представља прираст сопственог (власничког) капитала проистекао из пословних и пратећих активности предузећа у току периода, или смањење власничког капитала по истом основу (познати под називима добитак или губитак). Наиме, када се те две ставке (приходи и расходи) удруже, оне дефинишу фундаментално значење профита, који једноставно може да се дефинише као вишак прихода у односу на расходе, што се може видети из следеће проширене рачуноводствене једначине:¹¹⁰

$$\text{актива} = \text{обавезе} + \text{сопствени капитал}$$



¹¹⁰ Kothari, J., Barone, E. (2012), оп. цит., стр. 71.

Приходи, расходи и нето резултат и даље суштински припадају власничком капиталу предузећа. Према томе, биланс успеха представља издвојени и осамостаљени део биланса стања (позиције Капитал), чији је задатак да обрачуна све расходе и приходе у посматраном обрачунском периоду и да искаже остварени периодични резултат. Периодични резултат се затим интегрише у биланс стања као нераспоређени или акумулирани добитак у оквиру збирне позиције Капитал, или као губитак у активи биланса стања, уколико се губитак не исказује у пасиви као посебна одбитна ставка у оквиру збирне позиције Капитал. „Биланс успеха је производ закључка пословних књига, из њих потиче, али им, за разлику од биланса стања, у наредној години ни на који начин не служи; он је своју књиговодствено-билансну улогу окончао „изручењем“ нето резултата билансу стања у циљу његовог комплетирања.“¹¹¹

Признавање прихода и расхода. У чисто рачунском погледу, пословни резултат представља разлику прихода и расхода. Уобичајено је да се на основу те разлике оцењује да ли предузеће послује профитабилно или не. Међутим, у посматрању успешности пословања предузећа није довољно посматрати само апсолутни износ добитка (или губитка). Неопходно је, такође, у анализу укључити и материјални садржај елемената на основу којих је такав добитак остварен, што нужно уводи у разматрање проблем процене и признавања прихода и расхода. Имајући у виду условљеност и повезаност прихода и расхода са билансом стања, веома је битно да процене позиција у билансима на бази одређених критеријума треба подједнако вредновати. На пример, уколико су позиције имовине процењене по нижој вредности, то ће утицати да расходи буду већи, што уз исте приходе даје мањи финансијски резултат и обрнуто. На основу тога произилази и да реалност финансијског резултата зависи од реалности процене позиција биланса стања.¹¹²

Поред тога, за разумевање и анализу успешности пословања на бази прихода и расхода потешно је такође, уважити основне претпоставке на основу којих се признају приходи и расходи као обрачунске категорије. Међународни рачуноводствени стандарди/Међународни стандарди финансијског извештавања, када је реч о признавању и мерењу прихода и расхода, посебно истичу следеће услове који треба да буду испуњени:¹¹³

¹¹¹ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр.107.

¹¹² Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager., L.(2008), оп. цит., стр. 75

¹¹³ *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), Оквир за састављање и презентацију финансијских извештаја, оп. цит., параграфи 92-98.

- претпоставка настанка догађаја,
- претпоставка поузданог одмеравања, и
- начело сучељавања прихода и расхода.

Према претпоставци настанка догађаја, приходи и расходи се признају када су настали, а не када је новац стварно примљен или исплаћен. То значи да се приходи признају и евидентирају у пословним књигама када су стварно настали, тј. када је роба продата или извршена услуга. При томе, потребно је да постоји извесност или одређена сигурност у наплати потраживања. Када је реч о расходима, они се признају и кад су могући (начело опрезности).

Према претпоставци поузданог одмеравања неопходно је да се одмери вредност по којој ће се приход или расход признати. Према IAS 18 – *Приходи*, приход треба да се одмерава по фер вредности примљених или потраживаних накнада.¹¹⁴

Као резултат сучељавања прихода и расхода обрачунског периода утврђује се финансијски резултат, који може бити позитиван (добитак) или негативан (губитак). Начело сучељавања прихода и расхода је једно од најважнијих начела финансијског извештавања, које указује да је настанак расхода нужна претпоставка настанка прихода.

Расходи се признају у билансу успеха на основу директне везе између насталих трошкова и зараде од одређених ставки прихода. Овај процес, који се често назива упаривањем трошкова са приходима, обухвата истовремено или комбиновано признавање прихода и расхода који директно проистичу из истих трансакција или других догађаја.

Сучељавање прихода и расхода може бити директно и индиректно. Уобичајени пример директног сучељавања је признавање трошкова продатих производа (или набавне вредности продате робе) у исто време када и приход од продаје. Индиректно сучељавање постоји када међусобна повезаност прихода и расхода није тако уочљива и непосредна, али постоји у ширем смислу. Уобичајени пример је признавање расхода амортизације. Признавање расхода не мора увек бити условљено истовременим признавањем прихода. Наиме, када неки издатак не производи будуће економске користи, расход се признаје одмах у билансу успеха.

¹¹⁴ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 18 – Приходи, књига 12, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Рачуноводство, параграф 9.

Облик исказивања биланса успеха. Облик исказивања биланса успеха може бити прописан Законом, као што је код нас случај, или предложен од стране струковне организације. Уколико је реч о доприносу струковне организације у дефинисању билансне шеме, засигурно се очекује већа исказна моћ финансијских извештаја за потребе анализе перформанси пословања. Неопходно је водити рачуна о облику (форми) и начину приказивања успеха, односно:

- формалном изгледу биланса успеха, и
- структури прихода и расхода.

Биланс успеха се може приказати (као и у случају биланса стања), у облику двостраног и једностраног прегледа. Успостављање директне везе између књиговодства и биланса погодује приказивање биланса успеха у форми двостраног прегледа, чија је структура условљена структуром класе прихода и расхода у контном плану и произилази директно из закључка свих рачуна (конта) прихода и расхода у главној књизи, преко посебног рачуна у класи закључка, који је, у ствари биланс успеха.

Облик двостраног рачуна одговара начелу јасности, јер омогућава прегледно приказивање свих конститутивних елемената резултата и јасно истицање већих група прихода и расхода, као што су:

- приходи и расходи из редовних активности,
- финансијски приходи и расходи,
- приходи и расходи из осталих активности.

У наведеном контексту истиче проф. Ранковић, постиже се „исказна моћ биланса успеха и олакшава поимање његове садржине и обрачуног резултата од стране бројних корисника билансних информација. Међутим, форма двостраног прегледа не одговара потреби сегментирања резултата, нарочито не потреби постепеног покрића појединих слојева расхода и јасног раздвајања пословног, финансијског и непословног (ванредног) резултата, којој сврси много више одговара форма листе,¹¹⁵ односно слојевити облик рачуна. Према томе, једнострано облику рачуна (форма листе) омогућује сегментирање прихода и расхода, односно исказивање резултата према врстама активности. Тако се, на пример, добитак може исказати као: добитак из редовног пословања, добитак од финансирања, и добитак из осталих активности.

¹¹⁵ Ранковић, М. Ј. (2004), стр. 241.

Форма приказивања биланса успеха, чврсто је повезана са начином приказивања или коришћења механизма билансирања успеха. При томе, рачуноводствена литература и пракса разликују следеће методе:¹¹⁶

- билансну методу,
- метода укупних трошкова, и
- метода трошкова продатих производа.

За утврђивање тачног резултата, према билансној методи потребно је од разлике између крајње активе и пасиве одузети сва улагања капитала и додати сва повлачења капитала у току посматраног обрачунског периода. Код билансне методе у поступку мерења успешности врши се упоређивање почетног и крајњег биланса и тако утврђује резултат. Основни недостатак код билансне методе утврђивања резултата је у томе што пружа податак само о укупном нето резултату, а не и податке о појединачним расходима и приходима који су до њега довели.

Форме извештаја се такође разликују у методи обрачуна трошкова, односно утврђивању пословних расхода. Наиме, смернице МРС 1, указују на могућност груписања, односно рашчлањавања расхода:¹¹⁷

- у складу са њиховом природом, односно на основу примене методе укупних трошкова, и
- у складу са њиховом функционалном припадношћу у оквиру предузећа, односно на основу метода продатих учинака.

Према методи укупних трошкова, успех предузећа се утврђује из односа свих трошкова обрачунског периода и свих прихода од продаје. За утврђивање пословног резултата према овој методи велики значај имају подаци о променама вредности почетних залиха недовршене производње и готових производа. Пословни расходи се утврђују тако да се износ укупно насталих трошкова коригује за промену вредности залиха недовршене производње и готових производа, тј. за онај део трошкова који остаје у залихама и евидентиран је као имовинска позиција. Управо се на тој релацији заснива шема биланса успеха коју користе наша предузећа. Таква структура биланса успеха (рачуна добитака и губитака) ослања се на шему рачуна добитака и губитака садржану у чл. 23. IV

¹¹⁶ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 457-469.

¹¹⁷ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграф 99.

Директиве Европске уније, а новом Директивом 34, регулисана је чланом 13, који се односи на презентацију биланса успеха.¹¹⁸

Расчлањавање расхода према њиховој природи подразумева да се расходи као што су: амортизација, набавка материјала, трошкови транспорта и трошкови рекламе не алоцирају на различите функције у оквиру предузећа, због чега је овај метод прикладан за примену у мањим предузећима.

Шема биланса успеха расчлањена према природи расхода могла би да има следећу структуру:

Табела 1-4 Биланс успеха према природи расхода

I.	Приходи од продаје
II.	Расходи од продаје
	а) Промена вредности залиха
	б) Трошкови пословања
	1. Трошкови сировина и потрошног материјала
	2. Трошкови услуга
	3. Трошкови запослених
	4. Трошкови амортизације
	5. Остали трошкови
III.	Финансијски приходи
IV.	Финансијски расходи
V.	Укупно приходи (I + III)
VI.	Укупно расходи (II + IV)
VII.	Добитак из пословних активности
VIII.	Остали приходи
IX.	Остали расходи
X.	Добитак из осталих активности
XI.	Бруто добитак
XII.	Порез на добитак
XIII.	Нето добитак

Извор: Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), *IAS 1 – Презентација финансијских извештаја*, оп. цит., параграф 102.

¹¹⁸ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 13.

Према методи трошкова продатих производа финансијски резултат се утврђује као разлика међусобно супростављених прихода од продаје производа и цене коштања продатих производа. Утврђивањем цене коштања за сваки производ дата је могућност да се за сваки од њих, понаособ утврди и финансијски резултат (добитак или губитак), у зависности од тога да ли је њихова продајна вредност већа или мања од трошкова. Реализацији производа супростављају се њихови трошкови – њихова цена коштања. Имајући у виду могуће варијанте утврђивања периодичног резултата по методи трошкова продатих производа,¹¹⁹ по нашем мишљењу наводи проф. Дмитровић Шапоња,¹²⁰ „најподобнија варијанта метода трошкова продатих производа је она која почива на вредновању трошкова продатих производа по укупним трошковима производње (варијабилним и фиксним трошковима), и то не само са гледишта реалности утврђивања резултата, већ такође и са гледишта реалног процењивања залиха готових производа у билансу стања. Изузетан аналитички значај има и варијанта заснована на вредновању трошкова продатих производа у висини њихових укупних варијабилних трошкова. Наиме, та варијанта обезбеђује податке о укупно оствареном доприносу појединих производа и група производа покрићу свих фиксних трошкова, као и њиховом доприносу укупном нето резултату предузећа“

Информација о доприносу покрића (марже контрибуције) је веома важна у оцени успешности пословања. Она показује способност предузећа да оствари довољан приход за покриће осталих (фиксних) трошкова. Свакако, тежиште се ставља на поделу трошкова према степену запослености (фиксни и варијабилни трошкови производње) и на утврђивање доприноса покрића за преостале фиксне трошкове.

При рашчлањавању трошкова, у складу са њиховом функцијом, трошкови се обухватају као део трошкова продаје, транспорта, административних активности и слично. Оваквим начином приказивања трошкова обезбеђује се више релевантних информација за кориснике финансијских извештаја, али он

¹¹⁹ а) Утврђивање периодичног пословног резултата на бази варијабилних трошкова продатих производа;
б) Утврђивање периодичног пословног резултата на бази производних трошкова продатих производа;
в) Утврђивање периодичног пословног резултата на бази укупних трошкова продатих производа.

¹²⁰ Шапоња Дмитровић, Љ. (1994), *Периодични резултат предузећа: обрачун и анализа*, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, Економски факултет у Суботици, Универзитета у Новом Саду, стр. 50.

истовремено захтева одговарајућа процењивања лица које саставља биланс успеха, као и добро организован погонски обрачун, који обезбеђује податке о расходима класификованим по функционалним подручјима.

Шема биланса успеха рашчлањена према функцији расхода могла би да има следећу структуру:

Табела 1-5 Биланс успеха према функцији расхода

I.	Приходи од продаје
II.	Трошкови продатих производа
III.	Допринос покрића (I-II)
IV.	Остали тошкови пословања
	1. Трошкови продаје
	2. Општи административни трошкови
V.	Добитак из пословних активности (III-IV)
VI.	Финансијски приходи
VII.	Финансијски расходи
VIII.	Добитак из финансирања
IX.	Остали приходи
X.	Остали расходи
XI.	Добитак из осталих активности
XII.	Бруто добитак (V+VIII+XI)
XIII.	Порез на добитак
XIV.	Нето добитак

Извор: Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), *IAS 1 – Презентација финансијских извештаја*, оп. цит., параграф 103.

Може се констатовати да две уобичајене форме приказивања биланса успеха почињу приказом прихода од продаје за целу годину. Затим се трошкови и расходи поделе по функцијама (трошкови продаје, дистрибуције, административни трошкови) или се класификују према својој природи или

типу (материјални трошкови, трошкови зарада итд.). Најчешће се среће подела трошкова према функцијама.¹²¹

„Са гледишта исказне моћи и аналитичке подобности најмање је целисходна билансна метода утврђивања периодичног резултата. Њена исказна моћ веома је мала, и она као таква не може да обезбеди **податке** за сагледавање извора успешног или неуспешног пословања.“¹²²

Форме приказивања биланса успеха наведене у претходним шемама (табеле 1-4, и 1-5) су неупоредиво исказније и аналитички подобније. Разлике у приказаним облицима биланса успеха углавном се појављују у позицији пословни расходи, чија је структура у зависности од избора методе обрачуна трошкова. Оба метода пружају сазнања о оним трошковима који би могли да се, директно или индиректно, мењају са променама нивоа продаје или производње предузећа.

Избор између метода функције расхода и метода природе расхода зависи од историјских фактора делатности предузећа, као и природе његовог пословања. Са аспекта природе пословања трговинских предузећа, специфичности асортимана роба који је предмет пословања трговинских предузећа, и основних функција делатности трговинског предузећа, највећу аналитичку вредност за пословно управљање обезбеђује биланс успеха према природи расхода. Добро конципирана шема биланса успеха заснована на варијанти методе укупних трошкова у могућности је, да обезбеди низ информација значајних за сагледавање степена успешности пословања трговинског предузећа у протеклом обрачунском периоду. Ова метода може пружити посебне податке о приходима у вези са продајом појединих роба, односно група асортимана роба. Исто тако, информације о природи расхода су корисне за предвиђање будућих токова готовине. При томе, увек се полази од фактурисане реализације као позитивне компоненте оствареног периодичног резултата. На тај начин, фактурисана реализација верно одражава приход остварен на продаји роба у посматраном обрачунском периоду.

Вредновање, односно процена позиција финансијских извештаја, и сходно томе, и биланса успеха је основно питање рачуноводствених политика и једно од најосетљивијих питања и проблема рачуноводства. Посебно зато што

¹²¹ Видети, биланс успеха - илустрација класификације трошкова по функцијама (IAS 1), Kothari, J., Barone, E. (2012), стр. 75-76.

¹²² Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 468.

рачуноводствене регулативе, као и у случају разврставања расхода, допуштају примену различитих метода и поступака вредновања позиција финансијских извештаја. Према Оквиру за састављање и презентацију финансијских извештаја, постоји више основа за процену (мерење) позиција финансијских извештаја. То су:¹²³

- а) историјски трошак;
- б) текући трошак;
- ц) остварива вредност (вредност измирења); и
- д) садашња вредност.

Историјски трошак, односно трошак набавке, најчешће је коришћена основица процене у трговинским предузећима. У одређеним случајевима комбинује се са другим основама за вредновање позиција. Тако се, на пример, залихе уобичајено процењују по набавној вредности или нето продајној вредности, у зависности од тога која је вредност нижа. Хартије од вредности се могу евидентирати по тржишној вредности, итд.¹²⁴

Примена различитих метода и поступака процене позиција имаће утицаја и на различите вредности основних елемената биланса успеха. Ова чињеница утиче да се „приликом оцене извештаја о успешности пословања предузећа, мора водити рачуна и о томе које су рачуноводствене методе и поступци примењени и какав је њихов утицај на исказивање вредности основних елемената извештаја у посматраном периоду.“ Према томе, метода вредновања, односно процене позиција коју ће менаџмент предузећа одабрати у контексту добијања квалитетних информација, у зависности је од сета дозвољених метода које су прецизиране у законским прописима и/или стандардима. Односни прописи и стандарди су такође, саставни део концепцијског оквира рачуноводства и представљају детаљнију разраду полазних рачуноводствених начела и претпоставки. „Управо ова начела и претпоставке представљају исходни критеријум за процену позиција основних финансијских извештаја.“¹²⁵

¹²³ Међународни стандарди финансијског извештавања(2009), оквир за састављање и презентацију финансијских извештаја, оп. цит., параграф 100.

¹²⁴ По правилу, прво књижење, тј. приликом набавке робе за даљу продају, врши се на основу набавне вредности (трошак набавке). Накнадна процена врши се у складу са захтевима појединих стандарда.

¹²⁵ Žager, K., Mamić Sačur, I., Sever, S., Žager, L.(2008), оп. цит., стр. 62.

Биланс успеха се, према томе, уопште појављује као последица потребе утврђивања финансијског резултата, као и мере економичности, чији је основни задатак да предузећу омогући да сазна свој правац кретања и на тој основи му послужи као компас. Та потреба произилази из чињенице, како наводи Шмаленбах, да функција предузетника (трговца) у националној економији није да буде или постане богат већ да производи добра, да их транспортује, да их чува и да их доведе до потрошача, и то све са једним економским ефектом како се материја не би сама утрошила (уништила). Из тог пословања треба да преостане један вишак вредности као разлика између утрошка (расхода) и приноса (прихода). Да ли, при томе, предузетник тај вишак ставља у свој џеп, у џеп државе или комуне за економисту је то ирелевантно. Али да тај вишак вредности постоји, то је за њега од нарочито великог интереса.¹²⁶

Наведене констатације Шмаленбаха су веома битне, посебно са данашњег аспекта посматрања економије и савременог приступа мерењу перформанси. Доводећи у везу производњу производа са потрошачем и то „са једним економским ефектом да се роба не би утрошила (уништила), Шмалембах управо истиче критичне факторе успеха предузећа груписане у две различите димензије. Једна је финансијска, а друга нефинансијска (сатисфакција потрошача).

На крају, може се закључити да је пословни успех, пре свега, средство контроле управљања предузећем, инструмент полагања рачуна, али и израчунавања учешћа у добитку и упоређења између предузећа, које је такође у функцији максимизирања резултата.

3.4. Информациони значај извештаја о токовима готовине

Извештавање о токовима готовине (новчаним токовима) је данас саставни део праксе редовног финансијског извештавања. Као саставни део сета финансијских извештаја, извештај о токовима готовине је предвиђен Међународним рачуноводственим стандардима (AIS) и Америчким рачуноводственим стандардима (GAAP). Велика предузећа у нашој земљи имају законску обавезу, да у оквиру годишњих финансијских извештаја састављају и подносе и извештај о токовима готовине. Мала и средња предузећа такође, имају обавезу састављања извештаја о

¹²⁶ Schmalenbach, E. (1933), *Dynamische Bilanz*, 6. Auflage, Glockner Verlag, Leipzig, str. 86-87. Наведено према Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 248-249.

токовима готовине, изузев микро правних лица и предузетника чији редовни годишњи финансијски извештај обухвата биланс стања и биланс успеха.

Извештај о токовима готовине је одговарајућим подзаконским актом (Правилником)¹²⁷, донешеним од стране министра надлежног за послове финансија на основу овлашћења из Закона о рачуноводству,¹²⁸ и формализован, односно за њега одређена званична шема и прописана садржина његових позиција. Прописивањем форме извештавања, метода припремања извештаја и начина класификовања новчаних токова по основу пословних активности, инвестиционих активности и активности финансирања предузећа, допринело је већем степену уједначавања извештавања. То је имало за резултат повећање исказне моћи овог данас високо вреднованог извештаја. Реч је о специфичном рачуноводствено - финансијском извештају, проистеклом из потребе динамичке анализе ликвидности предузећа. Као најшири концепт извештавања о токовима средстава, он представља и одговор потребама за једном потпунијом финансијском анализом, односно да сет финансијских извештаја буде употпуњен и извештајем о токовима новчаних средстава.

Као што је наведено, корисници финансијских информација не треба да само познају добитак и трошкове изведене према стандардима разграничења, већ исто тако и новчане позиције и кретање новца предузећа. Познато је да се за новац, као важну економску категорију купују сировине, опрема и остали инпути, подмирују обавезе, а такође се за новац и продају готови производи, роба и др. Стога је за власника предузећа од значаја одакле стиже новац и у које се сврхе троши. Из тих разлога потребно је саставити извештај о новчаним токовима који указује на изворе прибављања готовине из пословања и финансирања и употребу готовине, као и утврђивање разлике, чистог новчаног тока, односно вишка расположивих, односно недостатака новчаних средстава. Он показује колики је износ готовине на одређени датум и који су фактори утицали на промене стања готовине у току одређеног временског периода. Информације о токовима готовине пружају корисницима финансијских извештаја основ за процену способности предузећа да ствара готовину и готовинске еквиваленте и, потреба предузећа да користи ове токове готовине. Међународни стандарди финансијског извештавања, МРС 7 – Извештај о токовима готовине, дефинише захтеве везане за презентацију извештаја о

¹²⁷ Правилник о форми и садржини образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/2013.

¹²⁸ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/2913.

токовима готовине и обелодањивања у вези са њима.¹²⁹ У интеракцији са анализом осталих извештаја, извештај о новчаним токовима даје праву слику о „финансијском здравственом стању“ предузећа.

Конвенционална анализа перформанси пословања, позната ширем кругу корисника, заснива се доминантно на информацијама садржаним у билансима стања и успеха, што указује на често присутно размишљање (посебно менаџмента) у оквирима токова вредности, а не у терминима новчаних токова. Због тога, услед неразумевања односа између добитка и новчаног тока и њихове неуједначености, менаџери и власници у пракси у ситуацијама када постоји добитак, а осећа се недостатак готовине, често постављају рачуновођама питања која се односе на то где је нестао добитак или како је могуће да у профитабилној години нема готовине.¹³⁰

Веома често се догађа да предузећа у билансу успеха исказују успешно пословање, пословање са добитком, а да имају проблема са подмиривањем текућих обавеза, тј. проблем са ликвидношћу. Како наводе Alexander D., и Nobes Ch., „Први извештај, рачун добитка, показује успешну годину и позитивне резултате базиране на стандардима разграничења билансних позиција. Други извештај представља скраћени приказ новчаних токова. Он показује смањење новчаних ресурса пословног субјекта чак и без исплате било какве дивиденде. У било којој години такво је смањење разумно, чак и пожељно, као део процеса стратешког развоја и максимизирања дугорочних повраћаја. Али, наравно, у дугом року не може се допустити наставак таквих годишњих смањења, и аналитичар или потенцијални инвеститор требало би пажљиво контролисати или вршити надзор таквих новчаних ситуација или прилика.“¹³¹

Да би се обезбедила што квалитетнија информациона основа за анализу перформанси пословања у извештају, токови готовине су систематизовани на следећи начин:¹³²

¹²⁹ *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), МРС 7 – Извештај о токовима готовине, књига 11, оп. цит., параграфи 10-17.

¹³⁰ Малинић, Д. (2009), *Cash Flow као инструмент откривања пословно-финансијских ризика*, XL симпозијум : Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, стр. 49.

¹³¹ Alexander, D., Nobes, Ch. (2010), оп. цит., стр. 109.

¹³² *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), МРС 7 – Извештај о токовима готовине, књига 11, оп. цит., параграфи 13-17. Такође видети, Ђукић, Т. (2007), *Извештавање о новчаним токовима предузећа у Републици Србији*, Теме, бр. 2, Економски факултет у Нишу, стр. 305.

- токови готовине из пословних активности,
- токови готовине из инвестиционих активности, и
- токови готовине из активности финансирања.

„Ова класификација је од велике важности за процену односа између ових активности, као и сагледавања из којих активности предузеће генерише највише готовине, и на које активности је највише троши.“¹³³

Приказивањем токова готовине према пословним, инвестиционим и активностима финансирања, предузеће пружа информације својим корисницима о утицају тих активности на његов финансијски положај. Обједињавањем сва три тока готовине, предузеће добија укупан ток готовине за обрачунски период.

У готовини, новац се налази у благајни и рачунима пословних банака. Готовински (новчани) еквиваленти односе се на краткорочна, високоликвидна улагања која се могу конвертовати у новац и која нису под значајним утицајем ризика промена вредности.

Пословне активности су основне, главне активности предузећа које стварају приход, и које, сходно томе, имају и највећи утицај на финансијски резултат пословања. То се, пре свега, односи на новчана примања по основу продаје робе или пружања услуга. Када је реч о новчаним издацима, то се, пре свега, односи на добављаче за испоручену робу или извршене услуге, запослене, порез на добитак, премије осигурања и др.

Токови готовине из инвестиционих активности односе се на улагања која имају за резултат промене на сталној, дугорочној имовини. Реч је о материјалној имовини, нематеријалној имовини, финансијској имовини, као и потраживањима са роком доспећа дужим од једне године. Најчешћи новчани приливи су од продаје некретнина, опреме, примања по основу повраћаја датих кредита, од продаје акција, обвезница других предузећа. Када је реч о новчаним давањима она се најчешће односе на набавку некретнина, опреме и друге материјалне и нематеријалне имовине. Такође, она се могу појавити по основу давања кредита другима, за куповину акција и сл.

Финансијске активности повезане су са финансирањем пословања. Обухватају новчане промене које се односе на структуру обавеза и капитала. Најчешће

¹³³ Porter, A. G., Curtis, L. N. (2007), Financial accounting for decision makers. Mason, USA: Thomson South-Western стр. 577-58. Наведено према, Ђукић, Т., Трајчевски, М. (2012), Финансијско извештавање о новчаним токовима фабрике цементне индустрије у Србији, Теме, бр. 1, стр. 156. Ниш.

трансакције се односе на новчана примања од емисије акција, обвезница, као и других хартија од вредности, као и од примљених кредита. Када је реч о новчаним издацима они се најчешће везују за дивиденде, камате и сл., као и издаци по основу отплате кредита.

Извештај о новчаним токовима класификован је на сегменте који се односе на пословне, инвестиционе и финансијске активности. Извештај може бити састављен коришћењем:¹³⁴

- директне методе, или
- индиректне методе.

Према директном методу, ток готовине из пословних активности утврђује се на основу бруто прилива и одлива готовине по основу наплате потраживања од купаца и плаћање обавеза добављача, пословних обавеза и потраживања (камате, порези), као и осталих прилива и одлива из редовног пословања. Другим речима, код директне методе објављују се укупна примања и укупни издаци новца према основним активностима (пословним, инвестиционим и финансијским).

Код индиректног метода се нето добитак коригује за промене залиха и потраживања и обавеза, односно неготовинске приходе и расходе. Односно, код индиректне методе се пословне активности не исказују као бруто приливи и бруто издаци новца, већ се нето добитак или губитак коригује за учинке трансакција неновчане природе.

МРС 7, код извештаја о токовима готовине из пословних активности, подстиче предузећа да при извештавању користе директан метод. Предност примене у извештавању код директног метода јесте у томе што приказане информације могу бити корисне за процену будућих токова готовине. Примена индиректног метода, приликом састављања извештаја о токовима готовине, не пружа ту могућност.

Данас се значајно мање воде дискусије о форми и структури извештаја, иако оне постоје, посебно у контексту дилема о разврставању неких новчаних токова на пословне, инвестиционе и финансијске активности. Далеко више се расправља о могућој „експлоатацији“ расположивих информација о новчаним токовима за различите сврхе:¹³⁵ процени приносне снаге, изложености предузећа дугорочним и краткорочним

¹³⁴ Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager., L.(2008), оп. цит., стр. 85.

¹³⁵ Малинић, Д. (2009), оп. цит., стр. 48.

финасијским ризицима, инвестиционим могућностима предузећа, могућностима плаћања дивиденди, откупа сопствених акција или повлачења дуга пре рока доспећа.

Извештавање о новчаним токовима омогућава сагледавање перформанси предузећа на потпуно другачији начин у односу на биланс стања и биланс успеха. Извештај о новчаним токовима, пружајући прилично детаљне информације о приливима и одливима унутар пословних, инвестиционих активности и активности финансирања, отвара могућност корисницима информација да дубље проникну у јаке и слабе стране предузећа. На овај начин извештавање о новчаним токовима је у функцији оцене изложености предузећа финансијским ризицима, а продубљенија анализа чини могућим његово стављање у функцију откривања раних упозоравајућих сигнала о финасијском положају. Посебна вредност извештавања о новчаним токовима проистиче из чињенице да се ради о извештају који може да открије ефекте неких рачуноводствених политика и, последично, квалитет рачуноводственог добитка из биланса успеха, што га чини атрактивним за детектовање могућег присуства креативне рачуноводствене праксе коју прати изузетно висок ризик.¹³⁶

Велике материјалне импликације одлука које се доносе на основу информација садржаних у финасијским извештајима, постављају пред финансијске аналитичаре веома озбиљан проблем односно боље рећи изазов у вези са анализом укупних перформанси предузећа. У том процесу веома моћан информациони ресурс представља анализа новчаних токова. Реч је о комплексној анализи која обухвата различита пословна подручја и која осветљава различите управљачке проблеме. У том контексту је посебно изражена потреба за правовременим препознавањем пословно-финансијског ризика предузећа. Она постоји како код интерних корисника (пре свега, менаџмента), тако и код екстерних корисника. Ипак, због присуства информационе асиметрије, препознавање ризика је најважније за инвеститоре који су непосредно изложени опасностима не само по основу губитка приноса, већ и губитка уложеног капитала. Стога, значајне злоупотребе у финансијским извештајима које се првенствено могу односити на прецењивање резултата у билансу успеха и стварање скривених губитака у билансу стања, истакле су посебан значај информација садржаних у извештају о новчаним токовима.

¹³⁶ Малинић, Д. (2009), оп. цит., стр. 48-49.

3.5. Информациони значај извештаја о променама на капиталу

Саставни део комплексног финансијског извештавања предузећа је састављање посебног извештаја о променама на капиталу, који је, пре свега, намењен власницима капитала. Извештај о променама на капиталу представља одговор потребама за једном потпунијом анализом ликвидности. Због тога се сматра другом методом анализе ликвидности у односу на анализу ликвидности на основу cash flow извештаја.

Финансијски догађаји који изражавају ток капитала и утичу на промену нето обртних средстава су:¹³⁷

- „сви догађаји плаћања, тј. примања са карактером прихода и издавања са карактером расхода (разлика је cash flow) из процеса стварања учинка;
- сви догађаји финансирања и инвестирања изван процеса стварања учинка (односи се на дугорочно подручје ликвидности). Ту спадају финансијски догађаји спољњег финансирања и дефинансирања с једне и догађаји инвестирања и дезинвестирања, с друге стране.“

При томе, како се даље наводи, до повећања нето обртних средстава (повећање ликвидности) доводе догађаји у оквиру спољњег финансирања и дезинвестирања, до смањења нето обртних средстава (смањење ликвидности) доводе догађаји инвестирања и дефинансирања.¹³⁸

Сви пословни, односно финансијски догађаји који се налазе у Извештају о променама на капиталу обезбеђују информације о пореклу и употреби средстава текућег периода. Он указује на кључне факторе који су утицали на токове капитала у посматраном временском периоду. Анализом се могу утврдити финансијски догађаји који су условили промене на капиталу, и који су променили нето обртна средства. На основу тога, утврђивањем основних узрока који су довели до промена нето обртних средстава, предузимају се одређене корективне мере за побољшање ликвидности.

¹³⁷ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 473.

¹³⁸ Прецизније дефинисање наведених појмова који су битни за суштинско разумевање финансијских догађаја, а тиме и састављање извештаја о променама на капиталу, видети у цитираном раду. Ибид, оп. цит., стр. 472.

Према Међународним стандардима финансијског извештавања, МРС- 1, у извештају о променама на капиталу посебно се морају исказати следеће позиције:¹³⁹

- укупан збирни резултат за тај период, засебно приказујући укупне износе који се могу приписати власницима матичног ентитета и учешћима без права контроле;
- за сваку компоненту капитала, ефекте ретроспективне примене или ретроспективног преправљања призанте у складу са МРС 8; и
- за сваку компоненту капитала, сравњивање књиговодствене вредности на почетку и на крају периода, засебно обелодањујући промене које су резултат:
 - добитка или губитка;
 - сваке ставке укупног осталог резултата; и
 - трансакције са власницима који делују у својству власника, приказујући засебно улагања власника и расподеле власницима и промене власничких интереса у зависним ентитетима чија последица није губитак контроле.

Такође, предузеће презентује било у свом обрасцу извештаја о променама на капиталу, или у напоменама, износ дивиденди признатих као расподеле власницима током периода, као и са њима повезане износе по акцији.

Може се констатовати, да је већина промена у акционарском капиталу предузећу узрокована добитком и трошковима разних врста. Међутим, на основу наведених позиција „постоји и нешто друго:

- усклађивање почетног биланса узрокованог исправљањем грешака или променом рачуноводствене праксе;
- нови капитал који су унели власници;
- дистрибуција новца (дивиденди) или друге имовине власницима.“¹⁴⁰

Изузев промена које су резултат трансакција са акционарима (улагање капитала и исплате дивиденди), укупна промена капитала представља укупан

¹³⁹ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), МРС 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграфи 106-107.

¹⁴⁰ Alexander, D., Nobes, Ch. (2010), оп. цит., стр. 108.

износ прихода и расхода, укључујући добитке или губитке који су изазвани активношћу предузећа током периода.¹⁴¹

Све се ове промене исказују у извештају о променама на капиталу предузећа, које, као што је наведено тражи МРС 1. Такав извештај је такође обавезан и према GAAP-у САД-а.

МРС 8 – Рачуноводствене политике, промене рачуноводствених процена и грешке, захтева да се све ставке прихода и расхода периода укључе у утврђивање добитка и губитка, уколико други рачуноводствени стандарди не омогућавају или не захтевају другачије. Други стандарди захтевају да се добици или губици, као што су вишкови и мањкови ревалоризације, дефицит и разлике у девизним курсевима, директно признају као промене у капиталу.¹⁴²

У мери у којој промена рачуноводствене процене узрокује промену у средствима и обавезама, или се односи на неку ставку капитала, треба извршити њено признавање кориговањем књиговодствене вредности одговарајуће ставке средстава, обавезе или капитала у периоду промене.¹⁴³

Најзначајнија промена у капиталу, по правилу долази из задржаног добитка. Износ задржаног добитка повећава се са стварањем добитка, а смањује се за износ оствареног губитка као и износ дивиденди што се може видети из релације која следи:¹⁴⁴

$$\begin{aligned} & \text{Задржана добит на почетку периода} \\ & + \text{ нето добит текућег периода} \\ & = \text{Укупан износ средстава за расподелу} \\ & - \text{Дивиденде} \\ & = \text{Задржана добит на крају периода} \end{aligned}$$

Утврђивањем задржаног добитка менаџмент пословног субјекта води политику дивиденди. Примера ради, мањи износ одобрених (и исплаћених) дивиденди значи већи износ добитка који остаје на располагању пословном

¹⁴¹ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), МРС 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграф 109.

¹⁴² Радовановић, Р. (2001), *Финансијско извештавање*, Економски факултет, Београд, стр.68-69.

¹⁴³ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), МРС 8 – Рачуноводствене политике, промене рачуноводствених процена и грешке, књига 11, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, параграф 37.

¹⁴⁴ Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager., L. (2008), оп. цит., стр. 87-88.

субјекту. Самим тим, овај извештај изражава сву битност власничког односа одражавајући интересе улагача, власника и самог пословног субјекта. Уважавајући рачуноводствено начело да је суштина важнија од облика, формални изглед извештаја о променама на капиталу се понекад разликује. У одређеним случајевима се приказује у скраћеној форми, а све остале информације о променама на капиталу приказују се у напоменама уз финансијске извештаје. При томе, је једино важно да све битне информације буду презентирание и доступне заинтересованим корисницима.¹⁴⁵

3.6. Напомене уз финансијске извештаје и рачуноводствене политике

Поред наведених основних финансијских извештаја, сет финансијских извештаја обухвата такође, напомене уз финансијске извештаје и статистички извештај.¹⁴⁶ Напомене уз финансијске извештаје се не прописују као посебан образац, јер садрже описе или детаљније рашчлањавање износа приказаних у претходно поменутих извештајима.

У напоменама уз финансијске извештаје приказане су остале обавезне информације. Напомене уз финансијске извештаје према МРС 1, треба да:¹⁴⁷

- пруже информације о основама за састављање финансијских извештаја и одређеним рачуноводственим политикама које се користе за значајне трансакције и догађаје, у складу са параграфима 117-124.
- објаве, обелодане информације које захтевају МСФИ, а које нису приказане у другим финансијским извештајима;
- пруже додатне информације које нису приказане у финансијским извештајима, али које су релевантне за њихово разумевање, односно потребне да се осигура објективна, истинита презентација.

¹⁴⁵ Ибид, стр. 87-88.

¹⁴⁶ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 2. Правилником о садржини позиција у обрасцу Статистички извештај за привредна друштва, задруте и предузетнике прописан је образац Статистичког извештаја, Службени гласник РС, бр. 118/2013.

¹⁴⁷ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), МРС 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграф 112.

Напомене уз финансијске извештаје треба представити систематски, с тим да свака ставка у билансу стања, билансу успеха и извештају о новчаном току има референцу на повезане информације у напоменама. Уобичајено је почети напомене изјавом о усклађености са одговарајућим скупом рачуноводствених начела. Тада се описује свака одређена коришћена рачуноводствена политика чије је разумевање потребно за правилно схватање финансијских извештаја. Остатак напомене тада даје обавезне детаље објаве, редоследом који одговара појављивању ставке у самим финансијским извештајима. Основна сврха овог извештаја јесте у томе да послужи јаснијем, дубљем и ширем осветљавању финансијског положаја, зарађивачке моћи и промена финансијског положаја предузећа, представљених у поменутиим финансијским извештајима.

Напомене се обично приказују према следећем редоследу, који омогућује корисницима разумевање финансијских извештаја и њихово поређење са финансијским извештајима других ентитета:¹⁴⁸

- изјава о усаглашености са МСФИ (видети параграф 16);
- кратак преглед значајних примењених рачуноводствених политика (видети параграф 117);
- додатне информације о позицијама приказаним у билансу стања, билансу успеха, извештају о променама на капиталу и извештају о токовима готовине, по редоследу по коме су сваки финансијски извештај и свака линијска ставка презентовани; и
- остала обелодањивања, укључујући: потенцијалне обавезе (видети МРС 37) и непризнате уговорне обавезе; и нефинансијска обелодањивања, на пример, циљеви и политике за управљање финансијским ризиком (видети МСФИ 7).

У одлучивању да ли треба обелоданити одређену рачуноводствену политику, одговарајући ниво менаџмента, разматра да ли би то обелодањивање помогло корисницима у разумевању начина на који се трансакције, и остали догађаји одражавају финансијске перформансе презентиране у финансијским извештајима. Сваки ентитет узима у обзир природу свог пословања и политике за које би корисници његових финансијских извештаја очекивали да буду обелодањени за такву врсту ентитета. На пример, од ентитета који је обвезник пореза на добит, би се очекивало да обелодани своје рачуноводствене политике

¹⁴⁸ Ибид, параграф 114.

за порез на добит, укључујући и оне политике које се примењују за одложена пореска средства и обавезе. Када се ентитет бави значајнијим међународним пословањем или трансакцијама у страним валутама, очекивало би се обелодањивање рачуноводствених политика за признавање девизних добитака и губитака.¹⁴⁹

Основна сврха овог извештаја јесте у томе да послужи јаснијем, дубљем и ширем осветљавању финансијског положаја, зарађивачке моћи и промена финансијског положаја предузећа, представљених у поменутиим финансијским извештајима. Како наводи проф. Дмитровић Шапоња¹⁵⁰ „Утицај напомена на квалитет финансијских извештаја је неспоран, јер је основна намена напомена повећање информационе моћи података садржаних у финансијским извештајима на које се те напомене односе. У обрасцима финансијских извештаја немогуће је укључити све корисне финансијске информације, а да се не наруше њихова прегледност и разумљивост, па су обелодањивања у напоменама неопходна да би корисници добили потпуну „слику„ финансијског, имовинског и приносног положаја пословног субјекта.“ У том контексту, као се даље наводи: финансијске и нефинансијске информације садржане у напоменама треба да побољшају како транспарентност финансијских извештаја, тако и да корисницима укажу на намере менаџмента у погледу остваривања резултата будућег пословања и начина управљања ресурсима пословног субјекта.

На крају, можемо констатовати да напомене уз финансијске извештаје садрже релевантне, односно по свом значају битне информације за потпуније разумевање и оцену финансијског положаја, зарађивачке моћи и токова средстава предузећа и за поузданије предвиђање његових будућих стања и остварења. То је од посебног интереса за инвеститоре (акционаре и друге), кредиторе, пословне партнере, владу и владине институције, и друге заинтересоване кориснике. Због тога су напомене уз финансијске извештаје важан инструмент екстерног финансијског извештавања, односно полагања рачуна од стране менаџмента.

¹⁴⁹ *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), МРС 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграфи 118-119.

¹⁵⁰ Дмитровић Шапоња, Љ., Милутиновић, С. (2010), *Могућности унапређења квалитета финансијских извештаја у Србији*, ХЛI симпозијум: Могућности и ограничења развоја рачуноводствене професије у Србији, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, стр. 83-84.

3.7. Статистички анекс

Биланс стања, биланс успеха, извештај о новчаним токовима, извештај о променама на капиталу и напомене уз финансијске извештаје чине сет основних финансијских извештаја према МРС 1. Поред наведених постоје и бројни други извештаји који се за потребе одлучивања достављају заинтересованим корисницима.¹⁵¹ Основни, темељни финансијски извештаји покривају релативно дужи обрачунски период и обично се појављују у периоду од неколико месеци више од крајњег датума обрачунског периода. Ово може утицати на квалитативне карактеристике информација, пре свега, у погледу њихове правовремености за потребе одлучивања. МРС 3 - Периодично финансијско извештавање, као минимум садржаја периодичних финансијских извештаја дефинише укључивање сажетих финансијских извештаја који се односе на биланс стања и успеха, извештај о новчаним токовима, и извештај о променама на капиталу, заједно са одговарајућим напоменама уз те извештаје.¹⁵² Циљ је пружити извештај који ажурира последње годишње финансијске извештаје фокусирањем на оне ставке које су битне за разумевање промена финансијског положаја и резултата предузећа од задњег обрачунског периода (краја године). Политике морају бити у складу са онима које се користе у годишњим извештајима. Мерења за привремене сврхе генерално се врше од почетка године до датума израде привремених финансијских извештаја. Сезонски или циклични приходи или трошкови не смеју се прилагођавати или израчунавати у релативним износима (просечним величинама) током различитих међу периода, већ се требају објавити како су се и догодили.

Нашим законским прописима је предвиђено да поред претходно наведених основних финансијских извештаја (биланса стања и успеха, извештај о осталом резултату, извештај о новчаним токовима, извештај о променама на капиталу, напомене уз финансијске извештаје) сет финансијских извештаја обухвата и статистички анекс, кога је новим правилником о садржини позиција у обрасцу, заменио статистички извештај.¹⁵³ Велика, средња, и мала предузећа у нашој

¹⁵¹ Atrill, P., McLaney, E. (2001), *Accounting and Finance*, Prentice Hall, Pearson Education Limited, England, str. 47.

¹⁵² *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), МРС 34 – Периодично финансијско извештавање, оп. цит., параграф 6.

¹⁵³ Правилником о садржини позиција у обрасцу Статистички извештај за привредна друштва, задруге и предузетнике прописан је образац Статистичког извештаја који је заменио Статистички анекс, Службени гласник РС, бр. 118/2013.

земљи имају законску обавезу да у оквиру годишњих рачуна састављају и подносе статистички извештај.

У правилнику¹⁵⁴ за микро правна лица прописује се начин признавања, вредновања, презентације и обелодањивања позиција у појединачним финансијским извештајима микро и других правних лица, која не примењују МСФИ, односно МСФИ за мала и средња предузећа, у складу са Законом о рачуноводству.¹⁵⁵

Овим правилником, микро правна лица, укључујући и предузетнике (који се сматрају малим правним лицем), формално имају могућност избора између МСФИ за мала и средња предузећа и Правилника који се заснива на општим рачуноводственим начелима,¹⁵⁶ што значи да нису обавезна да примењују МСФИ, немају обавезу састављања комплетног сета финансијских извештаја, већ састављају: биланс стања, билан успеха и статистички извештај. Статистички извештај је одговарајућим подзаконским актом (Правилником), донешеним од стране министра надлежног за послове финансија на основу овлашћења из Закона о рачуноводству, као и остали извештаји формализован, односно за њега одређена званична шема и прописана садржина његових позиција.

Статистички извештај садржи одређене статистичке и статусне податке. То су:¹⁵⁷

- општи подаци о правном лицу односно предузетнику;
- бруто промене нематеријалних улагања и некретнина, постројења, опреме и биолошких средстава;
- структура залиха;
- структура основног капитала;
- структура акцијског капитала;
- потраживања и обавезе;
- други трошкови и расходи;
- други приходи;

¹⁵⁴ Правилник о начину признавања, вредновања, презентације и обелодањивања позиција у појединачним финансијским извештајима микро и других правних лица, Службени гласник РС, бр. 118/2013.

¹⁵⁵ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 20 и 21.

¹⁵⁶ Ибид, чл. 22.

¹⁵⁷ Правилник о садржини позиција у обрасцу Статистички извештај за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/2013.

- остали подаци;
- разграничени негативни нето ефекти уговорене валутне клаузуле и курсних разлика:
- разграничени позитивни нето ефекти уговорене валутне клаузуле и курсних разлика.

Сви поменути подаци, који чине саставни део формализованог извештаја, прилагођени су електронској обради података, што значи да постоји могућност за додатну обраду података од стране екстерних корисника. То упућује на закључак да анекс служи и за потребе контроле и других интереса владе и владиних институција. Формализовани извештај, дат у облику табела, има све карактеристике квантитативног, а не квалитативног документа који додатно за потребе својих корисника појашњава структуру, вредност и обележја позиција о стању и успеху предузећа.

ДЕО 2

НОРМАТИВНА РЕГУЛАТИВА И НАЧЕЛА УРЕДНОГ БИЛАНСИРАЊА КАО ПРЕТПОСТАВКА КВАЛИТЕТА ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

1. НАЧЕЛА УРЕДНОГ БИЛАНСИРАЊА КАО ПРЕТПОСТАВКА КВАЛИТЕТА ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

Претпоставка квалитета финансијског извештавања је перманентно актуелна будући да су финансијски извештаји неопходна информациона основа како интерним, тако и екстерним корисницима за оцену финансијске позиције, пословања, и промена у финансијској позицији предузећа. Имајући то у виду, као и околност да рачуноводствена професија има одлучујући утицај на финансијско извештавање предузећа, утицало је на схватање да приоритетне активности рачуноводствених институција треба да се односе на изградњу и успостављање општеприхваћних рачуноводствених начела којих морају да се придржавају предузећа приликом састављања финансијских извештаја, како би се обезбедило верно полагање рачуна и неопходна упоредивост финансијских извештаја предузећа. Другим речима, потребе интерних и екстерних корисника могу бити задовољене ако се пословне књиге закључују и годишњи рачуни о стању и успеху састављају у складу са правилима. Та правила се називају начелима уредног билансирања, развијена од стране рачуноводствене теорије и праксе за потребе јасног дефинисања рачуноводствених категорија (имовине, обавеза, капитала, расхода и прихода). Начела билансирања усмерена су на обезбеђење формалне и материјалне исправности годишњих финансијских извештаја о стању (биланс стања) и успеху (биланс успеха).

Несумњиво, највећи допринос у примени начела уредног билансирања за потребе финансијског извештавања даје се франко-немачком и англосаксонском схватању начела уредног билансирања. Путеви развоја начела билансирања у англосаксонским земљама разликовали су се од путева развоја начела у континенталној Европи. Под утицајем Директива Европске заједнице, а нарочито под утицајем IV Директиве¹⁵⁸ и VII Директиве,¹⁵⁹ долази до компромисног приближавања теорије, праксе и законодавства англосаксонских

¹⁵⁸ IV Директива 78/660 ЕЕЗ, од 25 јула 1978.

¹⁵⁹ VII Директива 83/349 ЕЕЗ, од 13 јуна 1983.

земаља и земаља континенталне Европе. Поменуте две директиве су садржавале комплетан сет правила за припрему и садржај прописаних финансијских извештаја, једна за појединачне (IV Директива), а друга за консолидоване финансијске извештаје (VII Директива). Англосаксонска рачуноводствена теорија, пракса и законодавство нашли су доста простора у поменутим директивама, а преко њих и у нашем рачуноводственом закону.

Наведене Директиве Европске заједнице су сада верификоване и новом Директивом 34, о годишњим финансијским извештајима, консолидованим финансијским извештајима и повезаним извештајима одређених врста предузећа. Наиме, нова Директива 34, замењује IV и VII Директиву тако да спаја те две директиве.

У новој директиви 34, велика пажња посвећена је правилима састављања и презентирања финансијских извештаја. При томе се уобичајено посебно истичу општи принципи финансијског извештавања.¹⁶⁰ Рачуноводствена правила се односе на обавезе финансијског извештавања и смањење нормативног регулаторног оптерећења, посебно за мала и средња предузећа. Учињена су разна изузећа и ослобађања у погледу врсте, садржаја и форме извештаја као и обавезе ревизије, пре свега, према малим и средњим предузећима. Наводе се такође, изузећа која имају мале и средње групе у делу који се бави консолидованим финансијским извештајима.¹⁶¹ Полази се од тога, да законска рачуноводствена регулатива Европске уније мора направити одговарајућу равнотежу између интереса екстерних корисника финансијских информација и пословних интереса предузећа која не желе да су непотребно оптерећена регулативом финансијског извештавања.

Произилази, када је реч о правилима састављања и презентирања финансијских извештаја, тј. правилима садржаним у дефинисаном оквиру финансијског извештавања, да се највише пажње посвећује начелима билансирања као претпоставци квалитета финансијског извештавања. Начела билансирања одређују концепцију и основне карактеристике рачуноводства. Она су уједно смернице потребне у обради рачуноводствених података и интерпретирању тако произашлих информација. Да би се лакше примењивала, она се уобичајено даље разрађују кроз рачуноводствене стандарде и законске прописе.¹⁶²

¹⁶⁰ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., Поглавље 2, чл. 6.

¹⁶¹ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., Поглавље 6.

¹⁶² Žager, K., Mamić, S., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 112.

Полазећи од претходно наведених констатација, у раду се најпре разматра франко-немачко схватање начела уредног билансирања према новој систематизацији, која произилазе из циљева биланса међу којима се посебно издвајају утврђивање периодичних резултата и информисање корисника. У систематизацији се јасно истичу оквирна (општа) начела билансирања, начела разграничења, и допунска начела билансирања.

Када је реч о англо-саксонском схватању, у стручној литератури се појављују скоро сва начела уредног билансирања која су била предмет расправе у новијој немачкој и француској систематизацији. Када је реч о разлици она је више терминолошке природе него суштинске. У све три земље уобичајено је рангирање начела на постулате (начела првог реда или ранга) и остале принципе (начела другог ранга).

1.1. Основни задаци и условљеност начела билансирања

Израда финансијских извештаја представља продукт рачуноводствене функције, односно завршне фазе рачуноводног процесуирања података. При изради финансијских извештаја истиче се значај реалности обухваћених и приказаних података са циљем обезбеђења информација о финансијском положају, успешности пословања и променама финансијског положаја предузећа за потребе интерних и екстерних корисника. Полазећи од констатације да су интереси корисника различити (са аспекта власника, инвеститора, кредитора и других), путем финансијског извештавања треба задовољити хетерогене потребе корисника билансних информација. Да би финансијски извештаји квалитетно задовољили потребе корисника које се од њих очекују, у теорији и пракси развио се и користи већи број правила тј. начела билансирања. У основи начела билансирања и нису ништа друго до принципијелна правила за израду биланса, односно за приказивање билансних позиција и утврђивање њихове вредности.

Другим речима, потребе интерних и екстерних корисника могу бити задовољене ако се пословне књиге закључују и годишњи рачуни о стању и успеху састављају у складу са правилима која су усклађена са плуралитетом њихових циљева. Та правила се називају начелима уредног билансирања, а усмерена су на обезбеђење формалне и материјалне исправности годишњих извештаја о стању (биланс) и успеху (рачун добитка и губитка), без којих је искључено успешно испуњење њихових задатака. Она нису правне норме, али имају карактер

правних ставова или начела због тога што допуњавају законску регулативу или служе за тумачење специфичних законских прописа. „Будући да законски прописи нису у стању да успешно обухвате сва питања и да реше све проблеме билансирања, а свестан значаја начела уредног билансирања за испуњавање информационих и циљева полагања рачуна, којима годишњи закључак служи, законодавац најчешће упућује на њих и подупире их својим прописима.“¹⁶³

Према томе, начела уредног билансирања сматрају се конвенцијама, оквирним принципијелним правилима (принципима) којих треба да се придржавају предузећа приликом састављања финансијских извештаја, односно презентирања финансијских информација, како би се обезбедило верно, истинито, полагање рачуна и постигла неопходна упоредивост финансијских извештаја. Као резултат знања и праксе, настају међусобном разменом искуства и критичком анализом, а постају општеприхваћени договором или њиховим испољавањем.

Начела билансирања као принципијелна правила која се користе за израду биланса, односно за приказивање билансних позиција и утврђивања њихове вредности – вредновања препознатљива су под називом „политика финансијског извештавања“. „Циљ политике финансијског извештавања је да, користећи у меродавним законским прописима и МРС/МСФИ дата права избора, путем финансијских извештаја, екстерним корисницима презентује слику финансијског, имовинског и приносног положаја предузећа и његовој способности да генерише токове готовине сагласно пословно-политичким циљевима.¹⁶⁴ Допринос у том погледу, дају рачуноводствене политике. У домаћој рачуноводственој пракси, непосредном применом МРС/МСФИ, конкретно МРС 1, уведена је обавеза формулисања и објављивања примењених рачуноводствених политика. Имајући у виду констатацију да се рачуноводственим политикама свесно може утицати на вредност позиција финансијских извештаја, неопходно је приликом утврђивања рачуноводствених политика имати у виду квалитет финансијских извештаја са формалног и материјалног аспекта, што је на крају предмет дискусије у овом делу рада.

¹⁶³ Ранковић, М. Ј. (2006), *Теорија биланса I*, Економски факултет, Београд, стр. 157.

¹⁶⁴ Шкарић Јовановић, К. (2006), *Политика финансијског извештавања – инструмент за реализацију циљева управе предузећа на финансијском тржишту*, Зборник радова „Међународна професионална (рачуноводствена) регулатива као основа калитета финансијског извештавања, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, стр. 145.

На систематизацију начела уредног билансирања утицале су и директиве Европске заједнице, од којих нарочито IV, VII и VIII Директива, усмерене на уједначавање правила за састављање финансијских извештаја. У позадини захтеване кодификације правила налазе се и опште прихваћена начела англосаксонског и франко-немачког утицаја, која су компромисима прилагођена захтевима хармонизације националних законодавстава у погледу састављања финансијских извештаја. Наиме, развој рачуноводствених институција и начела у англосаксонским земљама разликовао се од развоја рачуноводствених институција и начела у континенталној Европи. Под утицајем наведених Директива Европске заједнице дошло је до компромисног приближавања теорије, праксе и законодавства англосаксонских земаља и земаља континенталне Европе. Англосаксонска рачуноводствена теорија, пракса и законодавство нашли су доста простора у поменутих Директивама, што је омогућило значајно приближавање двају праваца развоја рачуноводствених институција и начела. То је са своје стране имало одраза и на наше рачуноводствено законодавство из 1989. године. У најновијој Директиви 34, Европске уније је, исто тако, наглашена кодификација општих начела финансијског извештавања у контексту признавања и мерења позиција садржаних у структури годишњих и консолидованих рачуна.¹⁶⁵

1.2. Франко-немачко схватање начела уредног билансирања

Полазећи од претходно наведених констатација, у раду се разматрају начела уредног билансирања према новој систематизацији, која произилазе из циљева биланса међу којима се посебно издвајају: утврђивање периодичних резултата, информисање корисника, и контрола одржавања капитала. У систематизацији се јасно истичу три групе начела:¹⁶⁶

- оквирна (општа) начела билансирања;
- начела разграничења; и
- допунска начела билансирања.

Оквирна (општа) начела билансирања испољавају се у захтевима:¹⁶⁷ а) тачности, б) потпуности, и в) јасноће информација, за потребе корисника у

¹⁶⁵ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 6.

¹⁶⁶ Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит., стр. 182-211.

¹⁶⁷ Ибид, стр. 182.

процесу одлучивања. У стручној литератури се налази веза између ових начела и америчког начела материјалности или значајности. Начело претпоставља да се код састављања биланса узму у обзир правила и чињенице које би могле да буду од утицаја на одлуке корисника билансних информација. При томе се прави разлика између релативне и апсолутне материјалности или значајности, које су у тесној вези са степеном важности информација за одлучивање. Релативна материјалност се придаје информацијама чији је утицај на одлучивање зависан од других информација, док карактер апсолутне материјалности поседују информације чије значење је тако велико да непосредно детерминишу одлуке.

Начела разграничења обухватају:¹⁶⁸ а) начело појединачног вредновања, б) начело континуитета пословања („going concern“ принцип), в) начело реализације, г) начело разграничења према предмету и одређеном времену, и д) начело импаритета.

Једно од најзначајнијих традиционалних начела билансирања односи се на захтев појединачног обухватања и процењивања предмета имовине, права и обавеза. Као такво укључено је у састав IV Директиве Европске заједнице, као и у југословенски Закон о рачуноводству из 1989. године. *Начело појединачног вредновања* захтева да се сваки пословни догађај појединачно вреднује од момента његове реализације по набавној вредности или цени коштања. Стога је ово начело традиционално познато и као *начело набавне вредности* којим се захтева да се евиденција пословних догађаја заснива **на** набавној вредности, тј. трошковима набавке. Основица за утврђивање набавне вредности (трошкова набавке) представља стварни новчани издатак који је настао или ће настати због плаћања обавезе приликом набавке одређене имовине. Новом Директивом 34 Европске уније, такође је предвиђено да се позиције евидентирани у финансијским извештајима мере у складу са принципом набавне вредности.¹⁶⁹

Начело континуитета пословања које је формулисано у IV Директиви Европске уније, као начело временске неограничености пословања, верификовано је и новом Директивом 34 Европске уније.¹⁷⁰ Полази се од претпоставке да ће предузеће имати континуитет пословања и у будућности и да неће знатно смањити обим пословања. Из овога произилази да је тренутак ликвидације најчешће непознат и, у моменту редовног годишњег закључивања, није предмет

¹⁶⁸ Ибид, стр. 183.

¹⁶⁹ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., Поглавље 2, чл. 6.

¹⁷⁰ Ибид, Поглавље 2, чл. 6.

разматрања. Код састављања биланса успеха и одмеравања елемената успеха (прихода и расхода) полази се од претпоставке да предузеће наставља континуирано да послује. Према начелу континуитета пословања целокупна имовина се разматра као будућа економска корист.

Билансирање компонената имовине по *историјским трошковима* (набавној вредности) повезано је са начелом континуитета пословања, што се може запазити на основу карактеристичних примера из традиционалне рачуноводствене праксе. Имовина предузећа које послује на бази „going concern“ постулата вреднује се у висини издатака који су учињени ради њеног стицања. Овакво вредновање имовине образлаже се тиме што ће та имовина у будућности бити коришћена за остваривање добитка. „Уколико би се због пословања са губитком или због немогућности измирења обавеза континуитет пословања прекинуо тада би имовину предузећа требало вредновати у висини тренутно могућег уновчења на тржишту, односно по ликвидационим ценама.“¹⁷¹

Уколико је реч о процењивању потраживања од купаца, постоји правило да је висина потраживања уско повезана са номиналном вредношћу која је проистекла из пословних трансакција, а не са тренутно остварљивом вредношћу (ликвидациона вредност) потраживања на тржишту. Према томе, билансирање потраживања не полази од вероватне вредности изузев уколико је реч о сумњивим потраживањима. У складу са начелом континуитета пословања полази се од претпоставке да ће готови производи и полупроизводи имати већу вредност од материјала. У супротном, без уважавања наведеног начела, имовина предузећа требала би се посматрати као расход обрачунског периода.

Начело реализације дефинише услове за исказивање успеха - добитка и губитка. Као такво, представља једно од најважнијих начела за разграничавање сукцесивних обрачунских периода и разграничење годишњег рачуна успеха. Имајући у виду да су примања и издавања везана за процесе набавке фактора производње, њихово комбиновање са циљем добијања готових производа или пружања услуга у циљу њихове продаје на тржишту, начело реализације утврђује: 1) како се процењују (обрачунавају) у билансу набављени фактори производње и завршени готови производи, и 2) у коме тренутку процеса реализације се произведени производи или пружене услуге сматрају продатим и по томе основу обрачунавају као приходи. При томе, укупан временски период од почетка набавке фактора производње до продаје произведених

¹⁷¹ Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 13.

производа и осигурања пријема новца представља процес реализације, док се тренутак размене производа и услуга за одређену суму новца или потраживање назива тренутком реализације.¹⁷² Околност да се настајање прихода, а тиме и остваривање добитка, везује искључиво за реализацију, која резултира из уговорних односа, истиче пресудни значај за ближе одређивање начела реализације начин и тренутак (термин) реализације. С тим у вези, у стручној литератури је прихваћено као неспорно мишљење да је у теоријском погледу најранији термин реализације закључење уговора, а најкаснији коначно испуњење уговора уплатом новчаног потраживања и истеком обавеза по основу гаранција и јемства.

Начело разграничења према предмету и одређеном времену, тј. обрачунском периоду повезано је са концептом континуитета пословања, тј. пословања на бази *going concern* постулата. Према датом начелу захтева се финансијско извештавање у одређеним временским интервалима (календарска или пословна година, квартали, месец и сл). Такав временски интервал уобичајено се назива обрачунским периодом. За екстерне кориснике финансијских извештаја уобичајени временски период је годину дана. На основу тога, величине које се односе на протекли пословни период имају карактер прихода и расхода и уносе се у биланс успеха; оне величине, које се односе на будуће обрачунске периоде улазе у састав биланса стања. Евентуална разлика прихода и расхода, као позитивних и негативних елемената успеха, представља део укупног успеха предузећа и, као такав, укључује се (интегрише) у биланс стања као периодични прираст или смањење нето имовине предузећа.

У основи, приходи настају реализацијом роба и услуга, па се, због тога, њихов обрачун регулише наслањањем на начело реализације. Околност да између настајања вредности (приходи) и потрошње вредности (расходи) постоји несумњива веза чини логичним мишљење да је главни проблем периодизирања респективно сучељавање (додељивање) потрошње фактора принципом реализације утврђеним приходима, које се назива разграничење према предмету. Међутим, поред прихода који настају продајом роба и услуга и њима условљеним расходима појављују се приходи и расходи чије је настајање условљено искључиво протицањем времена. Због тога се, како даље наводи проф. Ранковић¹⁷³ „у стручној литератури прави јасна разлика између проблема

¹⁷² Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит., стр. 188.

¹⁷³ Ибид, стр. 195.

1) разграничења према предмету и 2) разграничења према времену и за њихово решење траже адекватна правила.“

Начело импаритета. Тумачење начела реализације и начела разграничења према предмету и оређеном времену, тј. обрчунском периоду, указало је на праву садржину прихода и расхода у билансу успеха појединих обрачунских периода, али и начин процењивања у билансу стања свих улагања у факторе производње или промета који још нису реализовани. Према овим начелима, сви пословни догађаји који почињу и завршавају се у истом обрачунском периоду приказују се у билансу успеха „строго према принципу набавне вредности и принципу реализације“. Уколико, међутим, сви пословни догађаји, започети у једном обрачунском периоду, нису и завршени у истом периоду, биланс успеха преузима све реализоване приходе и њима припадајуће расходе, док ће набавна вредност фактора на залихи бити одложена у активи биланса као потенцијал будућих прихода и добитака. Строго придржавање начела реализације и набавне вредности, који важе за обрачун периодичних резултата како за успешно обављене послове („послови за добитком“) тако и за неуспешно обављене послове („послови са губитком“), спречава обрачунавање и евентуалну расподелу нереализованих добитака.

Неједнако третирање добитака и губитака, према коме се нереализовани добици не исказују, док се нереализовани али извесни губици обавезно исказују у билансу успеха, означава се импаритетским процењивањем, а правило за утврђивање вредности у њему назива се начелом импаритета. Као такав, он је делимично супротан начелу реализације према којем предузеће може приказати само оне резултате који су потврђени кроз реализацију на тржишту. Овим начелом ограничава се забрана исказивања нереализованог добитка, али не и нереализованог губитка.

Утврђивање добитка, које је у функцији заштите повериоца и одржавања капитала предузећа, заснива се на уважавању основних начела реализације и импаритета. Функцију допуне начела реализације и начела импаритета у поступку утврђивања финансијског резултата обављају допунска начела билансирања која се, пре свега, односе на: 1) начело опрезности, и 2) начело конзистентности.

Начело опрезности, које је такође прихваћено новом Директивом 34 Европске уније, је у функцији утврђивања периодичног пословног резултата и имовине, односно њиховог пажљивог одмеравања. Позиције укључене у годишњим

рачунима се признају и мере у складу са принципом опрезности.¹⁷⁴ Поштовањем овог постулата требало би да буде избегнуто прецењивање имовине предузећа и исказивање прецењеног периодичног резултата. Прецењивање имовине, могло би да доведе до погрешних одлука не само код поверилаца већ и код власника, а прецењивањем резултата били би угрожени интереси свих, јер би расподела тог резултата имала за последицу одлив капитала и на тај начин угрозила опстанак предузећа.

Да би се обезбедило опрезно одмеравање имовине предузећа начело опрезности одређује следећа правила:¹⁷⁵

- Актива, делови имовине пословног субјекта, може се процењивати највише по набавној вредности, односно цени коштања. Од ове вредности треба одустати ако су на дан биланса тржишне цене за дате имовинске делове ниже у ком случају имовину треба проценити по нижим тржишним ценама.
- Пасива, односно обавезе морају се проценити најмање у висини набавне вредности, а ако измирење обавезе захтева исплату веће суме новца од износа по коме се обавеза у књигама води онда се процењивање мора извршити по вишој вредности. На овај начин нето имовина предузећа неће бити прецењена.

Према начелу реализације предузеће може приказати само оне резултате који су потврђени кроз реализацију робе или услуга на тржишту. Према томе, добици и губици који нису реализовани не могу се исказати као резултат предузећа. Ово начело је допуњено или боље рећи кориговано начелом импаритета, које доводи до неједнаког третмана добитака и губитака. Према начелу импаритета, као што је наведено, губици морају да буду признати ако су настали без обзира на то што нису тржишно потврђени односно верификовани. У складу са наведеним резултат предузећа обухватиће само реализоване добитке и реализоване губитке, као и настале а нереализоване губитке, што води његовом опрезном одмеравању.

Начело конзистентности, као друго допунско начело, је у функцији утврђивања објективног периодичног резултата. „Ефекат објективности који продукује начело конзистентности, резултат је ограничавајућих услова промене већ изабране методе процењивања, у условима када постоји могућност опције

¹⁷⁴ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., Поглавље 2, чл. 6.

¹⁷⁵ Шкарић Јовановић, К. (2014), оп. цит., стр. 17-18.

између више метода (фифо, лифо, линеарна, дегресивна и функционална метода отписа која се односи на постројења и друго), али и забране нарушавања принципа повезаности билансних вредности.¹⁷⁶ На тај начин се обрачунати периодични резултати ослобађају евентуалних ефеката промене начина процењивања и самосталног понашања са вредностима у билансу.

1.3. Англо-саксонско схватање начела уредног билансирања

У англо-саксонској стручној литератури, у Великој Британији, Канади, а нарочито у литератури САД, која је несумњиво доминантна у овом језичком подручју, појављују се скоро сва начела уредног билансирања која су била предмет расправе у новијој немачкој и француској систематизацији. Када је реч о разлици она је више терминолошке природе него суштинске. У све три земље уобичајено је рангирање начела на постулате (начела првог реда или ранга) и остале принципе (начела другог ранга).

„У САД и Канади, у групу постулата укључују се: 1) постулат ентитета, 2) постулат монетарне стабилности, 3) постулат континуитета пословања, и 4) постулат рачуноводственог (обрачунског) периода.“¹⁷⁷ „Остали принципи обухватају: 1) принцип историјског трошка, 2) принцип реализације, 3) принцип повезивања расхода са приходима, 4) принцип конзерватизма, 5) принцип конзистентности, 6) принцип добре информисаности, и 7) принцип важности.“¹⁷⁸

У Великој Британији, у структури осталих принципа, принцип реализације се налази у контексту принципа конзерватизма, а повезивање расхода и прихода се врши на обрачунској бази (принцип узрочности периода), за разлику од САД и Канаде у којима се инсистира на независности принципа реализације и повезивања расхода и прихода по основу предузетничког циља (Matching principle).

¹⁷⁶ Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит., стр. 210.

¹⁷⁷ Пантелић, М. (1997), *Рачуноводствене институције и начела у англосаксонским земљама*, необјављена магистарска теза, Економски факултет, Београд, стр. 100.

¹⁷⁸ Ибид, стр. 100

У савременој рачуноводственој теорији блиској идејама англо-саксонског рачуноводства у класификацији опште прихваћених начела, која се сматрају конвенцијама, уобичавају се рангирања на:¹⁷⁹

- постулате финансијског рачуноводства, који се још називају „претпоставкама“ које обезбеђују основне услове за рачуноводствено вредновање;
- базне принципе којима се регулише вредновање билансних позиција; и
- модифицирајуће принципе који се понашају као ограничене претходних принципа.

Англо-саксонско рачуноводство принципе билансирања изводи из чињенице да је вредновање билансних позиција основни циљ рачуноводства. Овај циљ настао је као резултат усложњавања пословних трансакција и настанка све комплекснијих билансних позиција, чији се процес вредновања разликује или одступа од традиционалних рачуноводствених принципа. Принципи финансијског рачуноводства укључују следећу групу постулата којих се треба придржавати:¹⁸⁰

- постулат пословног ентитета;
- постулат монетарне стабилности;
- постулат континуитета пословања; и
- постулат обрачунског периода.

Сагласност о постулатима од стране ауторитативних тела је први корак ка успостављању концептуалног оквира рачуноводства. Постулати имају важно место у самом корену рачуноводствене теорије, утичући на теоријске појмове рачуноводства и на установљавање и изградњу рачуноводствених принципа који су у складу са циљевима финансијских извештаја. Уколико су јасно дефинисани основни појмови као што су имовина, обавезе, приходи, расходи, реализација, и њихове особине, и у каквом су односу са осталим теоријским појмовима рачуноводства, онда постоји адекватна основа за вредновање те имовине.

Базни принципи којима се регулише вредновање билансних позиција испољавају се кроз:¹⁸¹

¹⁷⁹ Ибид, стр. 100.

¹⁸⁰ Ибид, стр. 104-117.

¹⁸¹ Ибид, стр. 117-152.

- принцип набавне вредности;
- принцип реализације;
- принцип повезивања расхода са приходима;
- принцип конзистентности;
- принцип добре информисаности.

Када је реч о модифицирајућим принципима у процесу вредновања билансних позиција, који се понашају као ограничења претходних принципа наводе се:¹⁸²

- принцип конзерватизма (рачуноводствена опрезност); и
- принцип важности (материјалности).

Један од најпознатијих и најпризнатијих система рачуноводствених начела развијен је у САД-у која су стекла статус општеприхваћених начела (GAAP).¹⁸³ Начела (принципи) билансирања, као и постулати међусобно су повезани и условљени и као такви не могу се разматрати одвојено. Они су неизбежно повезани у целину и представљају један потпун, конзистентан систем. Стога, корисно је указати на постулат ентитета као прву и темељну претпоставку на којој је изграђен систем финансијског рачуноводства и његову повезаност са осталим постулатима.

Према теорији ентитета, под *пословним ентитетом* подразумева се засебна, заокружена целина чије се активности састоје у набавци добара и услуга, производњи (трансформацији у нове облике) и продаји на тржишту са циљем остваривања добитака. Пословање засновано на принципу добитка је карактеристика по којој се пословни ентитет разликује од осталих економских ентитета.

Постулат ентитета сматра да је сваки ентитет једна рачуноводствена јединица, независни ентитет, који је засебан и одвојен од њених власника (делимично или у целини) и од других ентитета са којима пословно комуницира. Појам независног ентитета може се односити како на појединачна власништва (инокосне пословне ентитете), ортачко друштво (партнерство), корпорације (друштва капитала), тако и на сложене интересе као економске целине састављене од једне матичне групације и већег броја правно засебних

¹⁸² Ибид, стр. 152-165.

¹⁸³ GAAP- *Generally Accepted Accounting Principles*

ентитета које су са матичном групацијом финансијски повезане и са којима она влада.¹⁸⁴

Постулат ентитета, према томе, дефинише област интересовања рачуновођа, ограничава број догађаја и омогућује правилну селекцију информација на оне информације које се односе на дати ентитет, и на остале ирелевантне информације. Када постоји дефинисана област економског интереса, што је суштина постулата ентитета, могуће је дефинисати, сакупити и обелоданити све информације које се односе на дати ентитет и по том основу направити јасну разлику у односу на све остале информације.

Постулат монетарне стабилности захтева да се за обухватање пословних трансакција и састављање финансијских извештаја користи стабилна валута или новчана јединица. При томе, полази се од претпоставке да се куповна моћ монетарне јединице током времена не мења или је то незнатно, дакле остаје стабилна. Наведена претпоставка је неопходна како би се све пословне активности ентитета обухватале по историјским трошковима. Одржавање номиналног (новчаног) капитала значи чување (заштиту) од губитака првобитно уложеног капитала у ентитет.

Међутим, постојање апсолутне стабилности монетарне јединице не може се безрезервно прихватити, имајући у виду актуелно стање у привредама великог броја земаља које карактерише константност инфлаторних тенденција. Уколико у току различитих обрачунских периода за који се саставља финансијски извештај дође до инфлације то значи да економске категорије током тог периода нису вредноване монетарним јединицама исте куповне моћи, тј. вредности. У том случају позиције у финансијским извештајима обухваћене по историјским трошковима биће нереалне (потцењене). Стално опадање куповне моћи монетарне јединице негативно делује на реално приказивање финансијских извештаја, односно на обрачун периодичног резултата, његову расподелу као и финансијску структуру ентитета. Стога, у неутралисању утицаја монетарних поремећаја на финансијске извештаје углавном стоје алтернативна решења која се односе на текуће трошкове („трошкови замене“), или текуће куповне моћи („актуелна вредност“).¹⁸⁵

¹⁸⁴ Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 7-8. За све врсте пословних подухвата у овом раду користимо термин „трговинско предузеће“ или „ентитет“, а то је дефиниција коју користи Одбор за међународне рачуноводствене стандарде (IASB).

¹⁸⁵ Ибид, стр. 60.

Фундаментално начело рачуноводства, уско повезано са начелом континуитета пословања, јесте да се актива обично иницијално књижи у рачуноводствене књиге по цени плаћеној за њену набавку (тј. према трошковима). Када се ради о сталној имовини, начело трошкова се проширује на рачуноводство које се води након набавке сталне имовине.¹⁸⁶ Трошак наставља да буде основа за све касније рачуноводствене операције које се тичу те имовине. То није случај са већином обртне имовине. Након набавке, имовина се обрачунава по њеној фер вредности.¹⁸⁷

Постоје и други разлози, поред монетарних поремећаја, због којих стварна вредност активе може да се промени током времена. То може утицати да рачуноводствена мерила сталне имовине не морају нужно да одражавају вредност тих средстава, осим у тренутку када су набављена. У том контексту годишњи финансијски извештај неког предузећа може бити делимично заснован на конвенцији трошкова.¹⁸⁸ Тренутне вредности могу бити процењене делимично анализом књиговодствених информација, а делимично употребом некњиговодствених информација.

Кључна промена у пакету нових МСФИ, садржана је у новом МСФИ 13 – Упутство за процењивање методом фер вредности.¹⁸⁹ Новим стандардом се прецизније дефинише шта се подразумева под методом правичне или фер вредности, нови методолошки приступ у примени методе фер вредности, као и захтевана објашњења која се обавезно обелодањују уз финансијски извештај. Међутим, методолошки приступ у примени концепта фер вредности не може довољно јасно и прецизно да одражава сложеност фактора који утичу на размену између заинтересованих страна у тржишној трансакцији. Због тога, Међународни стандарди финансијског извештавања су до сада недовољно прецизно прописивали избор ове методе и њену примену у процењивању вредности имовине предузећа. Експлицитна примена фер вредности не представља најбоље методолошко решење,

¹⁸⁶ Ибид, стр. 61.

¹⁸⁷ Фер вредност је новчани износ за који средство може да буде размењено између заинтересованих страна у текућој тржишној трансакцији, а не путем присилне или ликвидационе вредности.

¹⁸⁸ Конвенција трошкова заснива се на неутралности (не на основу тога што је та конвенција објективна, већ на основу тога што обично има више елемената објективности него алтернативни концепт вредновања). Више о томе видети, Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 30 – 31.

¹⁸⁹ Превод Концептуалног оквора за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ, МСФИ 13 – Упутство за процењивање методом фер вредности, Службени гласник РС, бр. 35 од 27. априла 2014.

посебно ако се има у виду да преовладава субјективни приступ процене у односу на објективну анализу.

Постулат континуитета пословања предпоставља да ће ентитет континуирано пословати више година и да се не предвиђа у блиској будућности прекид његовог пословања. Пословне активности ентитета заснивају се управо на примени континуитета пословања. Уосталом, и циљ његовог оснивања је пословање у неограничено дугом временском периоду у коме ће стварати вредност за своје купце и као резултат тога остварити одређени профит. У саопштењима професионалних рачуноводствених институција опште је прихваћена претпоставка о континуитету пословања из које произилази извођење основних принципа (начела) која тангирају материјалну садржину годишњих финансијских извештаја (биланса стања и биланса успеха). Из претпоставке континуитета пословања произилази неопходност периодичности извештавања.

Постулат обрачунског периода логично следи претпоставку континуитета пословања или временске неограничености пословања. Према наведеном постулату захтева се финансијско извештавање у одређеним временским интервалима. У рачуноводственој теорији, пракси и законодавству, уопште прихваћени период за редовно извештавање је једна година, што је у складу и са потребама екстерних корисника финансијских извештаја. Већина великих предузећа у англосаксонским земљама саставља годишње извештаје на крају пословне или календарске године. Предузећа се опредељују за циклус („природне“) пословне године када су њихове делатности сезонске, па су и финансијски извештаји смисленији ако период извештавања укључује целу сезону. То се посебно, на пример у САД, односи на трговачке компаније, компаније у области аутомобилске индустрије и индустрије пољопривредних машина, у области дуванске индустрије и др.

Редовно финансијско извештавање се може вршити и у краћим временским интервалима од једне године. Квартални финансијски извештаји за потребе екстерних корисника, најчешће се врши на захтев берзанских органа и владиних регулаторних организација. Најауторитативније тело у САД, Комисија за хартије од вредности и берзу (SEC), захтева од предузећа под њеним утицајем састављање и презентирање кварталних финансијских извештаја Комисији и осталим екстерним корисницима.

Начела (принципи) билансирања могу се једноставно дефинисати као темељна усвојена правила која се употребљавају приликом састављања и презентирања финансијских извештаја. Начела (принципи) билансирања, заједно са наведеним постулатима међусобно су повезани и условљени. Као такви, они представљају један потпун, конзистентан систем, који не трпи нелогичности и противуречности.

Једно од традиционалних рачуноводствених, општеприхваћених начела односи се на *принцип набавне вредности*. Принцип набавне вредности је тесно повезан са постулатом монетарне стабилности и принципом реализације. Основица за утврђивање набавне вредности представља стварни новчани издатак који је настао или ће настати због плаћања обавезе при набавци одређене имовине. Будући да се евидентирање набављене имовине врши по стварном трошку (иницијалној набавној вредности), основу за процењивање компонената имовине и утврђивање периодичног резултата чине историјски трошкови који су основа за све касније обрачуне.

Предност примене начела набавне вредности произилази из претпостављене особине објективности. Она произилази из чињенице да историјски трошкови настају из стварних трансакција размене у којима је изражено обострано вредновање купца и продавца у тренутку размене. Исто тако, стварно обављене купопродајне трансакције засноване су на чињеницама, будући да се подаци могу проверити и документовати. Ово, са своје стране, говори и о другој предности примене наведеног начела која се односи на релативно лако утврђивање трошкова набавке јер се ради о стварном износу за који постоји одређена књиговодствена документација. Насупрот томе, главни недостатак у примени овог начела је у томе што често не приказује реалну вредност. На то утиче и непоуздана валидност постулата монетарне стабилности.

У англо-саксонској литератури *принцип реализације* се сматра једним од најважнијих начела за разграничавање сукцесивних обрачунских периода. У неким интерпретацијама се начело реализације третира као саставни део начела прихода који утврђује: 1) природу и компоненте прихода; 2) вредновање прихода и 3) време (тренутак) реализације прихода.¹⁹⁰

Сходно начелу реализације, тј. стицања прихода, већина производних и трговачких предузећа признаје приход у моменту продаје, што је опште

¹⁹⁰ Belkaoui, R. A. (1992), *Accounting Theory*, Academic Press, New York, str. 237.

правило, јер су обично у том тренутку оба критерија за признавање прихода испуњени. Код признавања прихода битна су следећа два критеријума:¹⁹¹

- да је роба испоручена купцу, односно да је услуга извршена, и да је фактурисање извршено;
- да не постоји велика неизвесност односно ризик у вези са наплатом потраживања.

То другим речима значи, да се приход не може признати ако догађај није настао, тј. ако производи или роба нису испоручени или ако услуга није извршена, и ако постоји ризик тј. неизвесност наплате. Висина прихода који се признаје у време продаје када је догађај настао, утврђује се на основу цене размене која је једнака примљеној или примљивој готовини или готовинских еквивалената. Околност да су висина и време настанка прихода објективно одредиви, и да тренутак продаје представља завршетак процеса зарађивања јер је роба испоручена купцу, истиче оправданост данас преовлађујућег мишљења у стручној литератури о тренутку продаје као термину реализације прихода.

Уз начела набавне вредности и стицања прихода уобичајено је везано и *начело повезивања расхода са приходима* („Matching“ принцип), који заједно представљају примарна начела за реализацију циља биланса који се односи на утврђивање тачног периодичног резултата. Matching принцип представља захтев додељивања расхода обрачунском периоду у коме су настали њима проузроковани приходи. Према дефиницији Matching концепта Истраживачког одбора за концепте и стандарде при ААА, „Matching“ је процес признавања трошкова на основу узрочно-последичног односа са признатим приходима.¹⁹²

Као такав, он одговара европском принципу разграничења према предмету и времену, са напоменом да се у Сједињеним Државама „Matching“ принцип, често схвата у ужем смислу. То значи да се под овим принципом подразумева захтев међусобног сучељавања прихода и расхода, обрачунатих по ценама истог обрачунског периода, што је условљено схватањем важности за исправно периодизирање резултата, искључивање утицаја историјских цена (у условима раста цена).¹⁹³

¹⁹¹ Пантелић, М. (1997), оп. цит., стр. 126.

¹⁹² AAA Committee Report (1965), *The Matching Concept*, *The Accounting Review*, AAA, April, str. 369.

¹⁹³ Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит., стр. 213.

Признавање трошкова у контексту њиховог објективирања као расхода обрачунског периода захтева:¹⁹⁴

- утврђивање њихове повезаности са приходом, и
- признавање у истом обрачунском периоду у коме су настали њима проузроковани приходи.

У складу са основним разлогом настанка трошкова који се везује за производњу добара или продају роба и пружање услуга, потрошња фактора се прво везује у обрачунском периоду за произведена добра, односно у трговини за набављену робу, да би се затим у моменту продаје добара, услуга и трговачке робе (када у складу са принципом реализације настају приходи), један део потрошње фактора који се односи на продата добра и услуге (расходи) повезао са њима проузрокованим приходом обрачунског периода. Из схватања „Matching“ концепта у ужем смислу проистекла је и препорука за употребу Лифо методе код обрачунавања потрошње и стања залиха.

Међународна рачуноводствена регулатива (МРС/МСФИ) не препоручује обрачун вредности залиха према Лифо методи. Лифо метод полази од претпоставке да се најкасније прибављене ставке залиха продају прве из чега произилази да се ставке које су преостале на залихама признају као да су најстарије. Ово, није поуздани приказ стварних токова залиха.¹⁹⁵ МРС 2 – Залихе, дозвољава примену Фифо метода („први улаз – први излаз“) или метода просечног пондерисаног трошка за залихе које су међусобно заменљиве.¹⁹⁶ Најприкладнија метода за вредновање залиха у трговинским предузећима је она по којој се залихе вреднују по просечној цени.

Два претпоследња принципа – конзистентности и добре информисаности, одговарају по садржини европским, а пре свега немачким принципима сталности и јасности. Када је реч о *принципу добре информисаности* у рачуноводству постоји општи консензус да обелодањивање информација треба да буде „потпуно“, „поштено“ и „адекватно“. Потпуно обелодањивање захтева да финансијски извештаји буду тако осмишљени и припремљени, да систематски приказују економске догађаје који су утицали на предузеће у одређеном обрачунском периоду, и да садрже довољно информација које могу

¹⁹⁴ Пантелић, М. (1997), оп. цит., стр. 132.

¹⁹⁵ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 2 - Залихе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, параграф ВС 10.

¹⁹⁶ Ибид, параграф ВС 21.

бити од значајнијег утицаја на садашње и будуће одлуке инвеститора и осталих корисника билансних информација.

У Великој Британији концепт „верне и јасне слике“ финансијске позиције и успеха пословног ентитета, изражава општи циљ финансијских извештаја који је ојачан њеном законском регулативом. Његова садржина није прописана законом, већ се интерпретира у зависности од промена у информационим потребама корисника билансних информација. На првом месту се истичу потребе инвеститора, а затим кредитора и осталих корисника, и полази се од претпоставке да информације које су корисне за инвеститоре, задовољавају потребе и осталих корисника. Околност да су инвеститори, пре свега, заинтересовани за развој предузећа у будућности, условљава потребу и за презентирањем информација које се односе на прогнозе. Према једном становишту, менаџмент предузећа треба да обелодањује само историјске и текуће информације на бази којих ће инвеститори предвиђати будуће догађаје.

Напомене уз финансијске извештаје и други допунски извештаји представљају нераздвојну целину годишњих рачуна и имају кључну улогу у обелодањивању информација које се не могу адекватно презентирати у базним финансијским извештајима (билансу стања и билансу успеха), а да се при томе не умањује јасност тих извештаја. Напомене доприносе тумачењу и проширењу информација из основних финансијских извештаја са додатним подацима, објашњењима, дубљим рашчлањавањем појединих позиција биланса стања и биланса успеха, чиме се повећава њихова исказна моћ и олакшава корисницима да оцене имовину, финансијску позицију и резултате пословног ентитета.

Према томе, добра информисаност у контексту англосаксонског принципа подразумева да у финансијским извештајима буду утврђене и презентиране све значајније информације које могу бити од значајнијег утицаја на садашње и будуће одлуке инвеститора и других корисника. Супротно, изостављање одређених информација могло би довести кориснике информација до погрешног расуђивања и доношења погрешних одлука. Обелодањивање важних информација је нужно како би се обезбедило истинито, верно полагање рачуна. Међутим, са друге стране, финансијске извештаје не треба оптерећивати неважним или масом непотребних детаља који умањују њихову корисност и доводе до замагљивања важних информација.

Принцип конзистентности повезује се са динамичким схватањем циља биланса који са начелима: набавне вредности, начелом реализације и начелом

сучељавања прихода и расхода, треба да допринесе реализацији примарног циља биланса – утврђивање тачног периодичног резултата. Према мишљењу Одбора за рачуноводствене принципе – АРВ,¹⁹⁷ који припада Америчком институту овлашћених јавних рачуновођа (АИСПА), принцип конзистентности се истиче као један од најважнијих основних општепрхваћених принципа рачуноводства (ГААР).¹⁹⁸

Обзиром да је за потребе управљања предузећем неопходна упоредивост периодичних резултата, неопходно је обезбедити примену принципа конзистентности који захтева једнакост закључних биланса током више сукцесивних периода. Државе чланице Европске уније према Директиви 34, могу прописати одговарајуће форме презентирања биланса стања и биланса успеха сходно анексима датим у Директиви. При томе, структура биланса стања и биланса успеха, посебно у погледу усвојене форме њиховог презентирања, не може се мењати из године у годину.¹⁹⁹ Државе чланице Европске уније треба да захтевају коришћење једне форме презентирања биланса стања и биланса успеха, при чему треба понудити могућност избора у зависности од гране делатности којој предузеће припада.²⁰⁰ Одступање од овог принципа дозвољава се само у изузетним случајевима. Свако такво одступање треба да се истакне у анексу, уз релевантна образложења.

Поред наведеног услова формалног континуитета, принцип конзистентности подразумева доследну примену одабраних рачуноводствених политика као предуслов упоредивости финансијских извештаја током више обрачунских периода. Према Директиви 34, рачуноводствене политике и методе мерења треба користити доследно из једне финансијске године у другу.²⁰¹ Принцип конзистентности налаже да, иако постоји слобода избора између групе или појединих метода, предузећа треба да одаберу оне методе које ће конзистентно користити у низу сукцесивних периода. Доследност помаже инвеститорима и осталим корисницима билансних информација у доношењу одлука, јер осигурава временску упоредивост информација.

¹⁹⁷ АРВ – Accounting Principles Board

¹⁹⁸ The American Institute of Certified Public Accountants - AICPA (1971), *Opinions of the Accounting Principles Board*, No. 20., Accounting Changes, New York, str. 10.

¹⁹⁹ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., Поглавље 2, члан 10 и члан 13.

²⁰⁰ Ибид, Уводна саопштења, тачка 2.

²⁰¹ Ибид, поглавље 2, члан 6.

2. НОРМАТИВНА РЕГУЛАТИВА

Стиче се утисак да је потреба за квалитетним финансијским извештавањем постала актуелнија и снажнија са настанком глобалне економске и финансијске кризе која је допринела „пропадању“ већег броја високопрофитабилних предузећа и финансијских институција на светском тржишту почетком овог века. Ти неуспеси су поново у први план истакли кључни значај рачуноводствене регулативе на националном нивоу. Први сегмент обухвата професионалну рачуноводствену регулативу, односно рачуноводствене стандарде на међународном нивоу. То се, пре свега, односи на Међународне рачуноводствене стандарде и Међународне стандарде финансијског извештавања. Исто тако, велики утицај на дефинисање професионалне регулативе има и Директива 34, Европске уније.

Други сегмент се односи на законску рачуноводствену регулативу (на националном нивоу), која може у већој или мањој мери да одреди укупност регулативног оквира. Трећи сегмент уређености нормативне рачуноводствене регулативе обухвата интерну рачуноводствену регулативу (на нивоу предузећа).

Уређеност нормативне рачуноводствене регулативе зависи од усаглашености између појединих сегмената рачуноводствене регулативе. Недостаци рачуноводствене регулативе могу се посматрати са два различита аспекта.²⁰² Један аспект подразумева постојање недовољне или потпуне неусаглашености између појединих сегмената рачуноводствене регулативе на националном нивоу. Интерна регулатива мора бити усклађена са законском и професионалном, док законска регулатива мора бити усаглашена са професионалном регулативом. Било какво одступање од наведеног указало би на постојање озбиљног недостатка такве регулативе. Други аспект полази од тога да слобода избора у оквиру професионалне регулативе представља извор различитости (а, самим тим и неупоредивости) финансијских извештаја пословних субјеката, и стога, погодна „тло“ за развој „креативног рачуноводства“, као и за настанак различитих злоупотреба у финансијским извештајима.²⁰³

Поменути ставови указују да неусаглашеност између појединих сегмената рачуноводствене регулативе на националном нивоу представља озбиљно ограничење рачуноводствене регулативе. Када је реч о квалитету финансијског

²⁰² Димитровић - Шапоња, Љ., Милутиновић, С. (2010), Могућности унапређења квалитета финансијског извештавања у Србији, 41 симпозијум: Могућности и ограничења развоја рачуноводствене професије у Србији, Златибор, Мај, стр. 85

²⁰³ Ибид, стр. 85.

извештавања, далеко веће последице по квалитет имаће неусаглашеност између законске и професионалне регулативе, што аутоматски доводи до неусаглашености интерне са професионалном и законском регулативом.

Међународни рачуноводствени стандарди представљају примарну основу на којој се базира веома изражен процес светске хармонизације финансијског извештавања. „Хармонизација финансијског извештавања захтева од рачуноводства да обезбеди ефикасније сагледавање финансијског положаја великих компанија (и осталих пословних субјеката) у циљу веће заштите капитала и смањења ризика у инвестирању. На глобалном нивоу утврђена су одређена рачуноводствена првила у циљу остваривања упоредивих финансијских извештаја. Општа усклађеност финансијских извештаја је управо захтев хармонизације у условима глобализације.“²⁰⁴

Координирајућа организација за рачуноводствену струку широм света је Међународни савез рачуновођа (IFAC)²⁰⁵, чији је задатак да у свету развија и јача координирану рачуноводствену струку у вези са хармонизацијом стандарда. Када је реч о активностима у дефинисању професионалне регулативе ту треба навести и утицај познатих рачуноводствених институција у свету, односно њихових одбора на усклађивању Међународних стандарда финансијског извештавања (IFRS) и Општеприхваћених рачуноводствених принципа (US GAAP).²⁰⁶ То доприноси да се у свету примењују иста рачуноводствена правила садржана у професионалној регулативи.

Интерну рачуноводствену регулативу доносе предузећа у складу са законском и професионалном регулативом. Она има посебан значај у успостављању одговарајуће организационе уређености између менаџмента и рачуноводства. Реч је о рачуноводственим политикама, као и другим правилницима и одлукама којима се детаљније уређује целокупна организација рачуноводственог информационог система. Интерном рачуноводственом регулативом успостављају се организациона уређеност и функционисање рачуноводственог информационог система и односи између рачуноводственог информационог система и његових сегмената са корисницима његових

²⁰⁴ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 23.

²⁰⁵ IFAC – International Federation of Accountants

²⁰⁶ Barth, E. M., Landsman, R. W., Lang, M., Williams, C.(2012), Are IFRS and US GAAP-based accounting amounts comparable?, Journal of Accounting and Economics, Volume 54, 68-93, Elsevier B.V.

извештаја и информација.²⁰⁷ У том смислу, рачуноводство, по принципу повратне спреге, успоставља доминантне корисничке односе са менаџментом предузећа и другим екстерним корисницима информација, па је неопходно у рачуноводствено – организационом смислу што квалитетније нормативно уредити ове односе.

2.1. Потребе и значај нормативног регулационог рачуноводства

Организација рачуноводствене функције предузећа је битно условљена важећом нормативном регулативом. Подручје рачуноводствене регулативе обухвата у основи све сегменте рачуноводства предузећа, а посебна пажња је усмерена на рачуноводствену процедуру и финансијско извештавање. Укупност односа и повезаност између рачуноводственог информационог система, посебно финансијског рачуноводства, менаџмента и екстерних корисника информација (пре свега, инвеститора и кредитора), има своје оквирно упориште у законској, професионалној и интерној рачуноводственој регулативи. При изради финансијских извештаја истиче се значај нормативног регулационог са циљем обезбеђења потпуних и верних информација о економско-финансијском положају, успешности пословања предузећа за потребе екстерног и интерног извештавања.

Финансијско извештавање може се нормативно регулисати на више начина укључујући:²⁰⁸

- законску регулативу, као што је Закон о трговачким друштвима (Companies Act) и Трговачки кодекси (Commercial Codes);
- остала правила која издају поједина министарства владе (као што је случај са министарством финансија) или одбори који су под њиховом контролом;
- правила берзи и нормативну регулативу владе која се односи на берзе;
- рачуноводствене смернице и стандарде које издају одбори рачуноводствене струке;

²⁰⁷ Малинић, С. (2005), *Управљачко рачуноводство – изазов за рачуновође и менаџере*, XXXVI симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, мај, стр. 47.

²⁰⁸ Alexander, D., Nobes, Ch. (2010), оп. цит., стр. 48.

- рачуноводствене смернице или стандарде које издају независна тела привтног сектора која делују у јавном интересу.

Када је реч о нормативном регулисању финансијског извештавања важно је одвојити стварање правила од њиховог стављања на снагу. На пример, у Сједињеним Државама већина рачуноводствених правила се може наћи у рачуноводственим стандардима, али стављање на снагу, за одређене компаније, долази од регулатора берзе.

Један од разлога због чега се нормативна регулатива рачуноводства третира на различите начине у различитим земљама јесте тај што се природа правног система међународно разликује. У привредно развијеним земљама света могу се идентификовати два главна система: „римско кодифицирано право“ и „обичајно право“.

Већина земаља у континенталној Западној Европи има систем права који је базиран на римском праву. Реч „кодифицирано“ може се повезати са таквим системом. На пример, трговачки кодекси детаљно постављају правила за рачуноводство и финансијско извештавање. Утицај се остварује и на природу регулације и на врсту детаљних правила која се могу наћи у земљи. На пример, у Немачкој се рачуноводство компанија у великој мери сматра граном трговачког (компанијског) права. Међутим, са увођењем Међународних стандарда финансијског извештавања за консолидоване финансијске извештаје компанија које се котирају на берзи унутар Европске Уније, веза између финансијског извештавања, пре свега на консолидованом нивоу, и националних правних система постаје слабија.

За разлику од наведеног кодифицираног система, многе друге земље користе приступ енглеског правног система, који се ослања на „обичајно право“. Обичајно право мање је апстрактно од кодифицираног права. Правило обичајног права жели радије пружити одговор на одређени случај него формирати опште правило за будућност. На тој основи судови изграђују велики број случајева из праксе засновани на праву како би надопунили своје статуте. У земљама обичајног права рачуновође су важније у постављању и интерпретацији рачуноводствених правила. То значи да се рачуноводствена правила могу мењати лакше и чешће у земљама обичајног права, него у

земљама римског права, где је рачуноводство обично под контролом владе и правног система.²⁰⁹

Водећи аутори из међународног рачуноводства, на бази извршених истраживања у последњих 25 година 20. века, када је као резултат растуће глобализације пословног света изражена потреба за хармонизацијом рачуноводства, дошли су до резултата који указују да постоји већи број узрока међународних разлика у финансијском извештавању. Међу њима, у литератури се најчешће наводе следећи: 1) правни систем, 2) извори финансирања, 3) однос финансијског и пореског извештавања, 4) утицај домаће рачуноводствене професије, 5) ниво инфлације, 6) микроекономска теорија, 7) пословни развој, и 8) историјске случајности (аксидани).²¹⁰ Наведене разлике доводе у питање могућност поређења финансијских извештаја ентитета из разних земаља. Проблем компатибилности се посебно испољава приликом анализе страних финансијских извештаја за потребе доношења инвестиционих и кредитних одлука. Стога, при анализи таквих финансијских извештаја њихови корисници морају пажљиво идентификовати узроке уочених разлика, тј. морају утврдити да ли оне потичу из разлика у рачуноводственим мерењима, основним факторима окружења (пре свега, друштвеним, политичким, правним, економским) или су условљене реалним разликама атрибута које се мере.

Доношење економских одлука предузећа на различитим тржиштима роба, услуга и капитала, као и многих других, није могуће без поузданих, транспарентних и упоредивих рачуноводствених информација, изражених преко одређених финансијских извештаја. Према Одбору за рачуноводствене стандарде (ASB)²¹¹ у Великој Британији, „сврха финансијских извештаја је да пруже информације о финансијским резултатима пословања и финансијском положају ентитета, које ће бити корисне ширем кругу корисника да би могли да процене квалитет управљања који показује менаџмент ентитета и да би могли да доносе економске одлуке. Сврха подношења финансијских извештаја обично се може задовољити усмеравањем пажње искључиво на потребе постојећих и потенцијалних инвеститора. Таквим инвеститорима потребне су информације које ће им бити од користи да процене поменуте способности ентитета да ствара приход. Међутим, иако финансијски извештаји не садрже све

²⁰⁹ Ибид, стр. 49-50.

²¹⁰ Alexander, D., Britton A., Jorissen, A. (2005), *International Financial Reporting and Analysis*, Second Edition, Thomson, стр. 22.

²¹¹ ASB – *Accounting Standards Board*

информације које су корисницима потребне, они ипак обезбеђују оквир помоћу којег корисници информација могу да упоређују конкретне информације до којих долазе из других извора.²¹² Нормативно регулисање рачуноводства представља основну претпоставку квалитета финансијских извештаја и повећања њихове исказне моћи у складу са потребама интерних и екстерних корисника. У томе се огледа и значај нормативног регулисања рачуноводства.

Општи процес глобализације светског тржишта и велики утицај међународних финансијских организација, нарочито ММФ и Светске банке, условили су потребу за стандардизацијом и хармонизацијом финансијских извештаја учесника укључених у међународну економију и трговину, како би били исти или слични, на истим или сличним основама припремљени и презентовани. Све ово произилази из чињенице да рачуноводствене информације представљају „средишњи део тржишних информација“, кључни елемент функционисања како националног, тако и међународног финансијског тржишта, основу упоредивости учесника на јединственом тржишту хартија од вредности, а изузетан значај имају за поштено, верно пословање и на тој основи успостављање укупног пословног поверења.

У том процесу пресудну улогу има Међународна федерација рачуновођа (IFAC)²¹³ која је у контексту квалитета и интереса корисника, путем стандарда, утврдила одређена рачуноводствена правила, начела и принципе и тиме у великој мери хармонизовала рачуноводство, односно систем припреме и презентовања финансијских извештаја. Ово је довело у многим земљама до дерегулације рачуноводственог система. „Финансијска заједница широм света је признала потребу за једним сетом рачуноводствених стандарда, са додатном транспарентношћу и упоредивошћу.“²¹⁴

Потреба за нормативним регулисањем рачуноводства једне земље управо произилази из глобализације пословног окружења, која доводи даље до изражене потребе за хармонизацијом рачуноводства. У нашој земљи потребу за стандардизацијом и хармонизацијом рачуноводства је међу првима прихватио

²¹² ASB (1999), *Statement of principles for Financial Reporting*. Наведено према Boarone, E., Kothari, J. (2012), str. 21.

²¹³ IFAC – *International Federation of Accountants*

²¹⁴ Fletcher, G. (2002), *International Accounting Standards – Past, Present and Future*, AFP Exchange, July/August, str. 14. Наведено према, Стефановић, Р. (2003), *Међународни стандарди финансијског извештавања: суштина и иницијална примена*, Банкарство, Београд, бр. 11/12, стр. 3-8.

Савез рачуновођа и ревизора Србије, и оквирно пре 20 година је отпочео сарадњу са професионалним организацијама развијене тржишне економије, укључујући се у глобални процес чији је носилац IFAC. Савез је био носилац активности доношења националних рачуноводствених стандарда, превођења, усклађивања, објављивања и имплементације међународне професионалне регулативе, али, исто тако, и носилац активности прихватања стандардизације као неминовног резултата процеса глобализације. Савез је као пуноправни члан IFAC-а крајем децембра 1998. године донео одлуку и прогласио непосредну примену Међународних рачуноводствених стандарда, уз очекујућу подршку законске регулативе.

Према томе, у зависности од тога ко уређује и прописује рачуноводствену регулативу, она се као што је претходно наведено, може поделити на:²¹⁵ професионалну регулативу коју доносе и промовишу професионалне организације; законску регулативу, коју прописује држава, односно овлашћене државне институције; и интерну рачуноводствену регулативу коју доносе предузећа (интерна акта) у складу са законском и професионалном регулативом.

2.2. Професионална регулатива

Под професионалном регулативом подразумевају се Оквир за припремање и приказивање финансијских извештаја; Међународни рачуноводствени стандарди - MPC (IAS), односно Међународни стандарди финансијског извештавања - МСФИ (IFRS), тумачења која су саставни део стандарда, Међународни стандарди ревизије - MCP (ISA)²¹⁶ и Кодекс етике за професионалне рачуновође.²¹⁷ Професионалну регулативу доносе и промовишу професионалне организације. У том контексту треба навести активности IASB-а, који је основан у априлу 2001. године као део Фондације Комитета за

²¹⁵ Крстић, Ј., Стојилковић, М. (1995), Прилагођавање Закона о рачуноводству потребама привреде у транзицији, 26 Симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије привреде у транзицији, Златибор. Наведено према, Ђукић, Т. (2007), оп. цит., стр. 302.

²¹⁶ ISA – *International Standards of Auditing*

²¹⁷ Закон о рачуноводству и ревизији, Службени гласник РС, бр. 46/2006, бр. 111/2009, и бр. 9/2011. Новим законом о рачуноводству није предвиђен IFAC- кодекс етике за професионалне рачуновође. Остављање тог кодекса у Закону о ревизији (Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 2.) губи свој смисао ако не постоји и у Закону о рачуноводству (Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 2.). IFAC- кодекс етике за професионалне рачуновође је етички кодекс за све чланице.

Међународне рачуноводствене стандарде (IASCF).²¹⁸ Претходник IASB-а је био Одбор Комитета за Међународне рачуноводствене стандарде (IASC).²¹⁹ Креирање и одобравање Међународних стандарда финансијског извештавања (МСФИ) односно Међународних рачуноводствених стандарда и релевантних докумената, као што су Оквир за припрему и презентацију финансијских извештаја, нацрти за излагање, и други документи за дискусију, у надлежности су IASB.

У погледу својих активности у дефинисању професионалне регулативе треба навести, такође, АICPA, САД, његов Одбор за рачуноводствене принципе (APB)²²⁰, као и Одбор за стандарде финансијског рачуноводства (FASB).²²¹ Директиве ЕЗ су, такође, посебно значајне имајући у виду њихов велики прилив у дефинисању међународних рачуноводствених стандарда.

Међународни рачуноводствени стандарди/Међународни стандарди финансијског извештавања (MPC/МСФИ) представљају компромис рачуноводствених решења различитих држава. Они могу бити прихваћени као главни извор рачуноводствене регулативе у некој земљи или се на основу њих могу доносити сопствени, национални рачуноводствени стандарди. Савремене тенденције националних рачуноводствених регулатива, показују да поред MPC/МСФИ, америчка општеприхваћена рачуноводствена начела и Директива 34 Европске уније, такође представљају кључне сегменте професионалне регулативе. Већина земаља које имају своју националну рачуноводствену регулативу, своја рачуноводствена правила управо у најзначајнијим питањима усклађују са овим регулативама.

Међутим, и поред тога, чињеница је да се национални рачуноводствени стандарди разликују у неким сегментима у појединим земљама. Другим речима, немају сва предузећа обавезу примене међународне рачуноводствене регулативе. Тако, на пример, само предузећа чије се хартије од вредности котирају на америчкој берзи, морају своје финансијске извештаје састављати по US GAAP. Са друге стране, обавезност примене MPC/МСФИ различито се тумачи и у земљама

²¹⁸ IASCF - *International Accounting Standards Committee Foundation*

²¹⁹ IASC – *International Accounting Standards Committee*, основан је 1973. године од стране професионалних асоцијација рачуновођа Аустралије, Канаде, Француске, Немачке, Јапана, Мексика, Холандије, Велике Британије, Ирске и Сједињених Америчких Држава.

²²⁰ APB – *Accounting Principles Board*

²²¹ FASB - *The Financial Accounting Standards Board*

ЕУ, док у нашој земљи обавеза примене зависи од величине предузећа.²²² Односно, одређена је обавеза примене МРС/МСФИ посебно за велика предузећа, и посебно обавеза примене МРС/МСФИ за средња и мала предузећа. Микро субјекти и предузетници немају ову обавезу.²²³

Претходне рачуноводствене директиве (IV и VII Директива ЕЕЗ), за мала и средња предузећа, а нарочито за микро субјекте често су представљале велико регулаторно оптерећење. У том контексту извршена је одговарајућа ревизија рачуноводствених директива, и у новој Директиви 34 ЕУ, учињена су значајна поједностављења структуре финансијских извештаја за средња и мала предузећа. Посебна пажња у погледу смањења регулаторног оптерећења усмерена је према микро субјектима.²²⁴

Усклађивање законске регулативе са професионалном регулативом, тј. Директивом 34 ЕУ и Међународним стандардима финансијског ивештавања, посебно се истиче на путу ка унапређењу квалитета финансијског извештавања. На тој основи, национална рачуноводствена регулатива која тежи и учествује у процесу стандардизације постаје активни учесник савременог, глобалног система финансијског извештавања.

Упоредивост финансијских извештаја као један од начина комуникације између предузећа је у сталном порасту, имајући у виду значај који из тога произилази за њихове кориснике. Квалитетни финансијски извештаји представљају кључни фактор смањења ризика, јер продукују информације за потребе пословно – финансијског одлучивања како интерних корисника (менаџмента), тако и екстерних корисника (инвеститора, кредитора, и др). Инвеститори на светском тржишту посебно су заинтересовани да се информације којима се користе у доношењу стратегијских одлука темеље на стандардима који су препознатљиви у њиховој земљи и компатибилни са осталим земљама.

У домаћој и иностраној рачуноводственој литератури постоје многе расправе које се односе на хармонизацију рачуноводства. У вези с тим, не поставља се питање да ли је уопште међународна хармонизација рачуноводства потребна, већ на који начин се може постићи. Да ли финансијске извештаје треба унифицирати или само хармонизовати? Да ли је потребно да сва предузећа, без

²²² Дмилковић - Шапоња, Љ., Милутиновић, С. (2010), оп. цит., стр. 87.

²²³ *Закону о рачуноводству*, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 20, чл. 21, и чл. 22.

²²⁴ Ибид, поглавље 7, члан 31.

обзира на величину и грану делатности, примењују исте рачуноводствене стандарде? Да ли је потребно да и мање развијене земље примењују исте стандарде као и високо развијене земље?²²⁵ У наставку излагања која се односе на професионалну регулативу, као кључном сегменту нормативне рачуноводствене регулативе, учињен је покушај да се илуструју одговори на постављена питања.

2.2.1. Међународни стандарди финансијског извештавања

Међународни рачуноводствени стандарди представљају примарну основу на којој се базира веома изражен процес светске хармонизације финансијског извештавања, чији је главни циљ повећање упоредивости и транспарентности финансијских извештаја предузећа различитих земаља. Суочени са потребом хармонизације, лидери мишљења о финансијском извештавању веома дуго се баве проблемом проналажења и обликовања најкориснијег језика за комуницирање финансијских информација између предузећа. Најповољније решење, по њима, нађено је у установљавању јединственог сета висококвалитетних међународних рачуноводствених стандарда.

У мају 2002. године, IASB је публиковао финални Предговор Међународним стандардима финансијског извештавања, са следећим основним циљевима:²²⁶

- да развија сет висококвалитетних, разумљивих и применљивих глобалних рачуноводствених стандарда који ће за резултат имати висококвалитетне, транспарентне и упоредиве информације у финансијским извештајима, са намером да се учесницима на светским тржиштима капитала и другим корисницима помогне у доношењу економских одлука;
- да промовише употребу и обавезну примену ових стандарда;
- да са националним доносиоцима стандарда активно учествује на проналажењу решења у приближавању (конвергенцији) националних рачуноводствених стандарда и IFRS.

²²⁵ Choi, F.D.S., Meek, G.K. (2005), оп. цит., стр. 276.

²²⁶ Deloitte IAS PLUS, *Preface to International Financial Reporting Standards*, <http://www.iasplus.com/standard/preface.htm>, Наведено према, Стефановић, Р. (2003), Међународни стандарди финансијског извештавања: суштина и иницијална примена, Банкарство, бр. 11/12, Београд, стр. 4.

У контексту наведених циљева, од посебне је важности одлука коју су донели IASB и FASB у Сједињеним Америчким Државама, несумњиво најутицајнији професионални регулатори у области финансијског извештавања данас. Овом одлуком се обликује њихова међусобна сарадња ради већег степена усаглашености између америчких Општеприхваћених рачуноводствених принципа (US GAAP) и Међународних стандарда финансијског извештавања (IFRS-a) који су раније били познати под називом Међународни рачуноводствени стандарди (IAS).

У вези с тим, поставља се питање које су предности таквог усаглашавања? Успешан исход таквог усаглашавања значајно би побољшао ефикасност глобалних тржишта капитала: трошкови би се смањивали, побољшала би се упоредивост извештаја и било би побољшано корпоративно управљање. Наиме, финансијски извештаји су најосновнији начин на који компанија извештава екстерне заинтересоване стране о резултатима свог пословања и финансијском стању. Ако предузеће намерава да инвестира у страну земљу или да прикупи средства на међународном тржишту капитала, мора да направи финансијске извештаје које ће пословни партнери или инвеститори тог предузећа моћи да разумеју. Уколико се такви финансијски извештаји буду састављали или објављивали искључиво у складу са националним рачуноводственим стандардима, потенцијалним инвеститорима ће бити тешко да их разумеју, тумаче и упоређују са другим приликама за инвестирање које такође разматрају. Извештавање искључиво на основу националних рачуноводствених принципа може да утиче на активности прикупљања капитала једног предузећа. Међутим, тај проблем може да се избегне ако предузеће обезбеди рачуноводствене информације у складу са скупом рачуноводствених стандарда који је прихватила већина земаља.

Потреба за постојањем скупа висококвалитетних међународних стандарда није више ограничена на концептуални ниво. Сада има и практичну димензију. Ти стандарди ће уједначити рачуноводствене праксе широм света, поједноставити берзанско пословање ван националних граница и задовољавати потребе националних и међународних тржишта. Уколико постоји тежња да тржиште функционише несметано и да се капитал ефикасно алоцира, инвеститорима су неопходне транспарентне и поуздане финансијске информације које прецизно осликавају економске резултате предузећа. Мора постојати начин на који ће инвеститори моћи да упоређују компаније да би доносили рационалне одлуке о

инвестирању, а потреба за тим нарочито расте у свету који убрзано постаје све више глобализован.

У таквим условима најприхватљивије решење се налази у примени глобалних, међународних рачуноводствених стандарда. Према свом пореклу и намени, карактер глобалних стандарда имају IAS и IFRS. Истовремено коришћење двају различитих назива IAS/IFRS, за означавање идентично усмерених рачуноводствених стандарда објашњава се различитим доносиоцима стандарда. У том контексту, док се IAS односе на стандарде објављене од претходног IASC, докле се IFRS односе на нове стандарде публиковане од садашњег IASB-а. У том контексту, појам Међународни стандарди финансијског извештавања (МСФИ) има шире и уже значење. У ужем смислу, МСФИ представљају нову серију IASB-ових издатих објављивања, различиту од серије MPC-а коју је издао IASB-ов претходник IASC. У ширем смислу, МСФИ обухватају целокупна IASB-ова објављивања, укључујући и стандарде и тумачења стандарда које је одобрио IASB, као и оне стандарде и тумачења стандарда које је издао IASC.²²⁷ Иначе, MPC и МСФИ представљају заправо синониме.

Превод Концептуалног оквира за финансијско извештавање и основних текстова Међународних рачуноводствених стандарда, односно Међународних стандарда финансијског извештавања, објављен 27. априла 2014. године, садржи:²²⁸

Међународне рачуноводствене стандарде (MPC)

- MPC 1 – Презентација финансијских извештаја;
- MPC 2 – Залихе;
- MPC 7 – Извештај о токовима готовине;
- MPC 8 – Рачуноводствене политике, промене рачуноводствених процена и грешке;
- MPC 10 – Догађаји после извештајног периода;
- MPC 11 – Уговори о изградњи;
- MPC 12 – Порез на добитак;
- MPC 16 – Некретнине, постројења и опрема;

²²⁷ www.iasplus.com, 18.04.2006., The term „IFRSs“

²²⁸ Превод Концептуалног оквира за финансијско извештавање и основних текстова MPC, односно МСФИ, Службени гласник РС, бр. 35/2014.

- МРС 17 – Лизинг;
- МРС 18 – Приходи;
- МРС 19 – Примања запослених;
- МРС 20 – Рачуноводствено обухватање државних давања и обелодањивање државне помоћи;
- МРС 21 – Ефекти промена девизних курса;
- МРС 23 – Трошкови позајмљивања;
- МРС 24 – Обелодањивања повезаних страна;
- МРС 26 – Рачуноводство и извештавање планова пензијских примања;
- МРС 27 – Појединачни финансијски извештаји;
- МРС 28 – Инвестиције у придружене ентитете и заједничке подухвате;
- МРС 29 – Финансијско извештавање у хиперинфлаторним привредама;
- МРС 32 – Финансијски инструменти: презентација;
- МРС 33 – Зарада по акцији;
- МРС 34 – Периодично финансијско извештавање;
- МРС 36 – Умањење вредности имовине;
- МРС 37 – Резервисања, потенцијалне обавезе и потенцијална имовина;
- МРС 38 – Нематеријална имовина;
- МРС 39 – Финансијски инструменти: признавање и одмеравање;
- МРС 40 – Инвестиционе некретнине;
- МРС 41 – Пољопривреда;

Међународне стандарде финансијског извештавања (МСФИ)

- МСФИ 1 – Прва примена Међународних стандарда финансијског извештавања;
- МСФИ 2 – Плаћање акцијама;
- МСФИ 3 – Пословне комбинације;
- МСФИ 4 – Уговори о осигурању;

- МСФИ 5 – Стална имовина која се држи за продају и престанак пословања;
- МСФИ 6 – Истраживање и процењивање минералних ресурса;
- МСФИ 7 – Финансијски инструменти: обелодањивања;
- МСФИ 8 – Сегменти пословања;
- МСФИ 9 – Финансијски инструменти;
- МСФИ 10 – Консолидовани финансијски извештаји
- МСФИ 11 - Заједнички аранжмани;
- МСФИ 12 - Обелодањивање интереса у другим ентитетима;
- МСФИ 13 - Мерење Фер вредности;

Имајући у виду да финансијско извештавање не представља само себи циљ, већ да је директно повезано са условима привређивања, произилази да је са актуелном глобалном финансијском и економском кризом и измењеним условима привређивања на светском тржишту дошло до измене одређених МРС/МСФИ, као и доношење нових МСФИ. Наиме, у циљу ефикаснијег превазилажења последица настале глобалне финансијско - економске кризе, Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), објавио је нове веома важне МСФИ. Нови Међународни стандарди финансијског извештавања треба да пруже кључни допринос исправнијем и прецизнијем састављању финансијских извештаја у наредном периоду, ради стварања предуслова за доношење поузданијих финансијско – пословних одлука у будућности. На основу претходне илустрације сета МРС/МСФИ, произилази да је реч о следећем новом сету Међународних стандарда финансијског извештавања:

- МСФИ 9 – Финансијски инструменти;
- МСФИ 10 - Консолидовани финансијски извештаји;
- МСФИ 11 - Заједнички аранжмани;
- МСФИ 12 - Обелодањивање интереса у другим ентитетима; и
- МСФИ 13 - Мерење Фер вредности.

Када је реч , о Међународним рачуноводственим стандардима, на основу поменуте илустрације потпуног сета МРС, произилази да је Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), објавио следеће нове стандарде:

- МРС 27 – Појединачни финансијски извештаји;
- МРС 28 – Инвестиције у придружене ентитете и заједничке подухвате.

У извршеним променама, посебну пажњу заслужују нови стандарди МСФИ 10 - Консолидовани финансијски извештаји, и нови стандард МРС – 27 Појединачни финансијски извештаји. Наведена два стандарда замењују досадашњи МРС 27 – Консолидовани и појединачни финансијски извештаји. „Досадашњи стандард и објашњења онемогућавали су корисницима консолидованих финансијских извештаја потпуни увид у њихове комплетне финансијске трансакције, комплетне финансијске обавезе и укупну финансијску позицију, што је отежавало потпунију процену будућег инвестиционог ризика код таквог ентитета.“²²⁹ У новом МСФИ 10, остаје обавеза утврђивања јединствених рауноводствених политика за све трансакције и пословне догађаје. Овај захтев је веома битан за исправно састављање консолидованих финансијских извештаја, са аспекта њихових корисника, пре свега, инвеститора.

У МРС/МСФИ се указује на “Позивање на нови МСФИ 9 – Финансијски инструменти“. У контексту примене поменутих нових МРС 27 и МРС 28, присутно је позивање на примену новог МСФИ 9. Позивање на нови МСФИ 9, се наводи и после илустрације МСФИ 12 - Обелодањивање интереса у другим ентитетима.²³⁰ У вези са применом наведених стандарда се наводи: „Ентитет који примени овај МСФИ, али још не примењује МСФИ 9, свако позивање у овом МСФИ на МСФИ 9 сматраће се позивањем на МРС 39.“²³¹ Другим речима, МРС 39 – Финансијски инструменти: признавање и одмеравање, се замењује тамо где се примењује МСФИ 9 – Финансијски инструменти.²³²

Кључна промена у пакету нових Међународних стандарда финансијског извештавања, која је објављена јуна 2011. године, садржана је у новом МСФИ 13 – Мерење фер вредности. „Међународни одбор IASB објавио је овај нови стандард као значајан корак ка хармонизацији МРС/МСФИ са US FASB стандардима финансијског рачуноводства.“²³³

²²⁹ Драгојевић, Д., Миљевић, Т., Милојевић, М. (2012), Нови кључни IFRS Међународни стандарди финансијског извештавања, Socioeconomica – The Scientific Journal for Theory and Practice of Socioeconomic Development, Vol. 1, N^o2, оп. цит., стр. 203.

²³⁰ Превод Концептуалног оквора за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ, Службени гласник РС, бр. 35/2014, прилог ЦЗ.

²³¹ Ибид, оп. цит., прилог ЦЗ.

²³² www.iasplus.com/en/standards (датум приступа, 12. 02. 2014.). Видети такође, „Позивање на МСФИ 9“ објављено Одлуком о изменама и допунама Одлуке о објављивању Међународних стандарда финансијског извештавања коју је донео Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде. Народне Новине, Загреб, бр. 45, од 16. 04. 2013.

²³³ Драгојевић, Д., Миљевић, Т., Милојевић, М. (2012), оп. цит. стр. 206.

Као и у случају Међународних рачуноводствених стандарда, и код Међународних стандарда финансијског извештавања је присутно да следе, у погледу своје утемељености, приступ заснован на фундаменталним начелима, односно постулатима и принципима, који је карактеристичан за рачуноводствене стандарде у Великој Британији. Засновани на њој, Међународни стандарди финансијског извештавања, у суштини, установљавају постулате и принципе за рачуноводствено третирање пословних трансакција и догађаја. Реч је о принципима који, уз нужно професионално расуђивање о томе како да се примењују у специфичним околностима, примарно детерминишу садржину финансијских извештаја предузећа.

2.2.2. Национални рачуноводствени стандарди

Међународни рачуноводствени стандарди/Међународни стандарди финансијског извештавања (IAS/IFRS) представљају компромис рачуноводствених решења различитих држава. Они могу бити прихваћени као главни извор рачуноводствене регулативе у некој земљи или се на основу њих могу доносити сопствени, национални рачуноводствени стандарди. Према томе, прихватањем основне регулативе IFRS (који сада укључују и IAS), кроз националне стандарде, финансијски извештаји састављени у датој земљи могу бити упоредиви са финансијским извештајима у осталим земљама, што представља основни предуслов пословне комуникације и глобализације привредних активности.

Основни фактори окружења, пре свега, друштвени, политички, правни и економски, чине окружење под чијим утицајем се обликује рачуноводство једне земље – национални рачуноводствени систем. У рачуноводственој литератури се истиче да управо „фактори који условљавају развој рачуноводства на националном нивоу такође доприносе рачуноводственим различитостима на међународном нивоу.“²³⁴ То потврђује и општеприхваћена констатација Adhikari-a i Tondkar-a: „Стандарди и праксе рачуноводственог извештавања и

²³⁴ Saudagaran, M. Sh. (2004), *International Accounting: A User Perspective*, Second Edition, Thomson, str. 3. Наведено према, Стефановић, Р., Божићевић, Ј. (2006), Разумевање међународних разлика у финансијском извештавању, Монографија: Корпоративно управљање у транзицији, Економски факултет, Крагујевац, стр. 42.

објављивања не развијају се у вакуму, већ одражавају специфично окружење у коме се развијају.²³⁵

Међународни рачуноводствени стандарди могу се применити на различите начине:

Тренутно стање примене МРС/МСФИ-а је следеће:²³⁶

- У земљама где не постоје национални рачуноводствени стандарди, односно стандарди финансијског извештавања, или у земљама које су престале да их примењују, МРС/МСФИ се користе као сопствени национални стандарди.
- МРС/МСФИ се користе као међународни benchmark у многим индустријским земљама и земљама растућег тржишта које развијају сопствене стандарде.
- МРС/МСФИ прихватају бројне берзе и регулатори који дозвољавају страним или домаћим предузећима да предају финансијске извештаје састављене према МРС/МСФИ-има.
- МРС/МСФИ-е су признале Европска комисија и многа друга међународна тела.

Одређени број земаља, у које спада и наша земља, прихватила је МРС/МСФИ као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа. Овакав приступ наведеној концепцији може имати својих предности, али и недостатака, посебно у делу финансијског извештавања које се односи на мала и средња предузећа. Нашим Законом о рачуноводству, за признавање, вредновање, презентацију и обелодањивање позиција у финансијским извештајима, средња и мала предузећа примењују посебне Међународне стандарде финансијског извештавања.²³⁷ Сматрамо да овакав приступ у нашој нормативној рачуноводственој регулативи представља велико регулаторно оптерећење за мала и средња предузећа, и да није усклађен са потребама и

²³⁵ Haskins, E. M., Ferris, R. K., Selling, I. Th. (2000), *International Financial Reporting and Analysis: A Contextual Emphasis*, Second Edition, McGraw-Hill, International Editions, p. 3. Наведено према, Стефановић, Р. Богићевић, Ј. (2006), оп. цит., стр. 40.

²³⁶ Klikovac, A. (2008), *Financijsko izvještavanje u Europskoj Uniji*, Mate, Zagreb, стр. 83, 89.

²³⁷ Закон о рачуноводству (2013), оп. цит., чл. 2, и чл. 21. У чл. 6. овог закона дати су критерији за разврставање на микро, мала, средња и велика правна лица, у зависности од просечног броја запослених, годишњег прихода и вредности имовине утврђене на дан састављања финансијских извештаја у пословној години.

интересима малих и средњих предузећа. У том случају, примена МСФИ може бити обавезна за средња предузећа чије се хартије од вредности котирају на берзи. За остала средња и мала предузећа примена МСФИ била би допуштена, али не прописана као обавезна. Детаљанији приступ у вези са поменутиим проблемом, илуструје се у делу излагања које се односи на Модел финансијског извештавања у Србији.

Модел финансијског извештавања Велике Британије. Одбор за рачуноводствене стандарде у Великој Британији (ASB) сагледао је да рачуноводствени захтеви који се односе на велика предузећа нису прикладни и за мања предузећа, због чега је у децембру 1997. године издао Стандарде финансијског извештавања за мања предузећа (FRSSE).²³⁸

Засигурно, једна од најпознатијих регулатива за мала и средња предузећа је наведени Енглески стандард финансијског извештавања за мања предузећа. Ови стандарди садрже релевантне рачуноводствене захтеве из других рачуноводствених стандарда и UITF-ових²³⁹ погледа, који су поједностављени и модификовани како би били прикладни за коришћење код мањих предузећа. Предузећа која усвоје FRSSE нису обавезна да примењују и друге стандарде и UITF-ове прегледе, који су обавезни за велика предузећа. У 2006. години издат је Нацрт за објављивање који предлаже промеме FRSSE, које се односе на попис поједностављења која се налазе у тим стандардима у односу на Извештај стандардне рачуноводствене праксе (SSAP)²⁴⁰ и FRS. Према FRSSE-у, предузећа су обавезна да састављају биланс стања, биланс успеха, као и напомене уз финансијске извештаје. Изглед финансијских извештаја је прописан.²⁴¹ То значајно поједностављује и смањује обим рачуноводствених стандарда које би мања предузећа требало да примењују. Међутим, уколико мања предузећа не изаберу примену FRSSE-а, они се могу одлучити за друге стандарде, UITF-ове прегледе или Међународне рачуноводствене стандарде.

Може се констатовати, да у последњих неколико година долази до све веће конвергенције између Међународних стандарда и британских националних стандарда, и тај тренд ће се највероватније наставити. Међутим, увођењем

²³⁸ FRSSE – *Financial Reporting Standard for Smaller Entities*. Стандард је донешен од стране ASB 1997. године.

²³⁹ UITF – *Urgent Issue Task Force*, ASB-ова радна група за важне теме.

²⁴⁰ SSAP – *Statements of Standard Accounting Practice*

²⁴¹ www.frc.org.uk, Accounting Standards Board (2005), *Financial Reporting Standards for Smaller Entities*.

Међународних стандарда за мала и средња предузећа поставља се питање како ће се област даље развијати. Тренутно, Велика Британија не размишља да уводи стандарде за мала и средња предузећа.

Шведски модел финансијског извештавања. Шведски одбор за рачуноводствене стандарде (BFN)²⁴² у Шведској покренуо је пројекат прилагођавања националних (RR)²⁴³ стандарда потребама малих и средњих предузећа и предузећа која не тргују на берзи. Измењени су бројни стандарди, поједностављени су захтеви за објављивање, али су направљене и неке разлике у признавању и мерењу, тако да ти стандарди одступају од RR стандарда и МСФИ-а.

Према концепту BFN-а, предузећа се могу груписати у четири скупа од којих сваки скуп примењује другачији сет рачуноводствених стандарда. Предузећима је дозвољено да примењују комплетан сет стандарда из једне категорије. Међутим, при томе није дозвољено да се примењују стандарди или начела из другог скупа. Предузеће може изабрати да користи напреднији сет стандарда од оног који је обавезан да користи, али онда мора користити цели сет стандарда. Предузећа која тргују на берзи и друга предузећа са високим степеном међународног интереса обавезни су да примењују у потпуности МСФИ.

BFN сматра да би IASB требао израдити поједностављене рачуноводствене стандарде који би били намењени релативно већим предузећима која активно учествују на глобалним тржиштима, али не тргују на берзи. Та категорија релативно већих предузећа која не тргује акцијама на берзи разликује се од категорије предузећа која тргују на берзи, јер она нису усредсређена на финансијска тржишта капитала. „BFN сматра да би мања предузећа која имају потребу за глобалним тржиштем, требало да имају могућност коришћења сета глобалних стандарда, али ти стандарди требају бити формиран тако да углавном задовољавају потребе релативно великих субјеката. Исто тако, BFN сматра да би свака земља требала одлучити која предузећа требају примењивати МСФИ-е, а која стандарде за мала и средња предузећа.“²⁴⁴

Словенски модел финансијског извештавања. Словенија је још 1993. године развила и усвојила сопствене, националне рачуноводствене стандарде. Током претходних

²⁴² BFN – Bokforingsnamnden

²⁴³ RR – Redovisningsradet, Рачуноводствени стандарди које издаје шведско Веће за финансијско извештавање.

²⁴⁴ Klikovac, A. (2008), оп. цит., стр. 128-132.

година до данас, стандарди су сходно информационим захтевима корисника допуњавани новим одредбама или потпуно новим стандардима. Словенски Закон о трговачким друштвима обавезује на примену МСФИ једино предузећа која су обавезне да састављају консолидоване извештаје, банке и осигуравајућа друштва, док остала предузећа могу бирати између МСФИ и рачуноводствених стандарда Словеније (SRS)²⁴⁵ који представљају поједностављену верзију МСФИ, организовану на нешто другачији начин и усклађену са Четвртом директивом Европске уније.²⁴⁶

Хрватски модел финансијског извештавања. Скоро, сва истраживања спроведена у последње време, упућују на потребу разликовања МСФИ и стандарда која ће користити мала и средња предузећа. У том контексту је и Законом о рачуноводству од јануара 2008. године уведена примена националних, хрватских стандарда финансијског извештавања (HSFI).²⁴⁷ Сходно наведеним стандардима, мала и средња предузећа су обавезна примењивати МСФИ само ако се њихове хартије од вредности котирају на берзи или се спремају за увођење на берзу Хрватске. У супротном, мала и средња предузећа нису обавезна да примењују МСФИ. То уствари значи да мала и средња предузећа примењују Хрватске рачуноводствене стандарде. МСФИ треба да примењују велика предузећа чије се акције или хартије од вредности котирају или спремају за котирање на организованом тржишту хартија од вредности (берзама). Хрватски стандарди финансијског извештавања заснивају се на домаћој рачуноводственој теорији и пракси, одредницама Међународног стандарда финансијског извештавања, као и на директивама Европске уније.

Канадски модел финансијског извештавања. Канадска рачуноводствена професија организована је на јединствен федерални начин, на коју су у почетку утицале шкотске вредности у оквиру закона базираних на преседанима у Великој Британији, земљи у којој се рачуноводствена професија права институционализовала. Касније, канадска рачуноводствена професија се ближе идентификовала са америчним ставовима рачуноводствене професије. Међутим, и поред наведених утицаја, рачуноводствена професија је у Канади задржала снажан осећај независности и самосталности.

²⁴⁵ SRS – Рачуноводствени стандарди Словеније

²⁴⁶ Žager, K., Sačar, M.I., Žager, L. (2008), оп. цит. стр. 116-117.

²⁴⁷ HSFI – Хрватски стандарди финансијског извештавања

Канадски институт овлашћених рачуновођа (CICA)²⁴⁸ објавио је поједностављене стандарде који се односе на она предузећа која се не сматрају јавним. У наведеном приступу који се примењује у Канади, у појединим рачуноводственим стандардима указује се на изузеће од обавезе примењивања за мала и средња предузећа. Слична је ситуација и у неким другим земљама.

Модел финансијског извештавања Србије. Наша земља прихватила је МРС/МСФИ као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа, изузев микро и других предузетника који примењују подзаконски акт који доноси министар надлежан за послове финансија, а који се заснива на општим рачуноводственим начелима. Велика предузећа, као и предузећа која имају обавезу састављања консолидованих финансијских извештаја, имају обавезу да примењују МРС/МСФИ. Средња и мала предузећа примењују МРС/МСФИ за мала и средња предузећа.²⁴⁹ На овај начин, наша земља је желела да се укључи у процес глобализације, тј. светске хармонизације финансијског извештавања. Да ли је то урадила на прави начин, кад је реч о предузећима (њиховој величини и структури) одговор треба да пружи, основни фактори окружења, пре свега, друштвени, политички, правни и економски, под чијим утицајем се обликује рачуноводство једне земље – национални рачуноводствени систем.

Постоје мишљења²⁵⁰ да процес смањивања разлика у праксама финансијског извештавања компанија из различитих земаља треба да резултира у јединственом сету МСФИ, чија ће „практична примена од стране свих компанија широм света омогућити повећање упоредивости и транспарентности њихових финансијских извештаја.“ Овакви и слични ставови, погодују напред наведеном приступу „да у земљама где не постоје национални рачуноводствени стандарди, односно стандарди финансијског извештавања, или у земљама које су престале да их примењују, МРС/МСФИ се користе као сопствени национални стандарди“. Наведена констатација одсликава случај наше земље која је прихватила МРС/МСФИ као кључни оквир рачуноводствене регулативе.

Полазећи од наведених констатација, перспективе унапређења квалитета финансијског извештавања, зависе и од уважавања основних фактора (чиниоца)

²⁴⁸ CICA – *the Canadian Institute of Chartered Accountants*

²⁴⁹ *Закон о рачуноводству*, Службени гласник РС, бр. 62/2013, чл. 2. У чл. 6. овог закона дати су критерији за разврставање на микро, мала, средња и велика правна лица, у зависноти од просечног броја запослених, годишњег прихода и вредности имовине утврђене на дан састављања финансијских извештаја у послоној години.

²⁵⁰ Стефановић, Р., Богићевић, Ј. (2006), оп. цит., стр. 58.

који утичу на финансијско извештавање сваке земље, посебно уколико се она налази или тежи одређеној унији земаља, као што је случај са нашом земљом. Међутим, и у овом случају, разлике које утичу на финансијско извештавање не можемо до те мере минимизирати да оне резултирају у „јединственом сету Међународних стандарда финансијског извештавања“ и да ће њихова „практична примена бити од стране свих компанија у свету“. Исто тако, разлике у структури величине предузећа, делатности којом се баве, да ли се хартије од вредности предузећа котирају на берзи или не, и друге специфичности, треба да одреде обавезност примене МРС/МСФИ.

Примена МРС/МСФИ може бити обавезна за велика предузећа и предузећа која се котирају на берзи. Исто тако, примена МРС/МСФИ за мала и средња предузећа често представља велико регулаторно оптерећење. Са тог аспекта, треба извршити одговарајућу ревизију МРС/МСФИ и учинити значајно приближавање регулативног оквира интересима малих и средњих предузећа. У том случају, примена МРС/МСФИ може бити обавезна за средња предузећа чије се хартије од вредности котирају на берзи. За остала предузећа била би допуштена, али не прописна примена МСФИ. Тиме би била остављена могућност да се за мала и средња предузећа креирају посебни национални стандарди. Посебна пажња, када је реч о нормативној рачуноводственој регулативи треба да буде усмерена на микро субјекте, обзиром на њихов значај и допринос привредном развоју наше земље и повећању запослености.

У наведеном контексту, наша земља треба да има своју националну рачуноводствену регулативу, своја рачуноводствена правила која треба, обзиром да тежимо Европској унији, у најзначајнијим питањима ускладити, пре свега, са Директивом 34 ЕУ. Директивом 34, одређен је облик и садржај финансијских извештаја, постављена правила за састављање консолидованих финансијских извештаја и регулисана друга питања којима настоји да МСФИ прилагоди интересима Европске уније и националним интересима њених чланица.²⁵¹ Овај наш став представља одговор на претходно постављено питање које се односи на случај наше земље која је прихватила МРС/МСФИ као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа, изузев микро субјеката и предузетника.

У суочавању са новим моделом финансијског извештавања у нас, базираним на МРС/МСФИ, пажњу наших предузећа, пре свега њихових рачуновођа,

²⁵¹ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 10, чл. 13, и Поглавље 6.

највише је привлачио МСФИ 1.²⁵² Ово је проистекло из чињенице што МСФИ 1 установљава поступке које предузећа морају следити приликом иницијалне примене МСФИ-а као основе за припремање својих финансијских извештаја. У практичној реализацији тих поступака субјекти се срећу са изазовом комбиновања ретроспективне примене и одређених изузетака, што иницијалну примену МСФИ чини веома сложеном.

Може се на крају констатовати, да и поред тога што постоје различита решења у погледу имплементације МРС/МСФИ (од потпуног прихватања МРС/МСФИ-а за сва предузећа до примене искључиво сопствених стандарда), генерално посматрано, МРС/МСФИ по правилу примењују она предузећа чијим се хартијама од вредности јавно тргује, док остала предузећа примењују националне стандарде. Формална структура и систематизација рачуноводствених стандарда зависи од специфичности потреба за праћењем економских токова на одређеним нивоима (националном нивоу, нивоу грана и асоцијација произвођача, на нивоу предузећа). Стога се и појављују разлике у броју и садржају рачуноводствених стандарда појединих земаља.

У савременим условима пословања како на домаћем, тако посебно на међународном тржишту, засигурно постоји значајан утицај међународних стандарда на националне стандарде појединих држава. Међутим, исто тако, појединачни национални стандарди, као што су, примера ради, амерички, имају знатан утицај на међународне стандарде.

У том контексту америчка Комисија за хартије од вредности и берзу (SEC)²⁵³ захтева од иностраних предузећа чије се акције котирају на берзи да периодично презентирају финансијске извештаје. При томе, захтеви за извештавањем који се постављају пред инострана предузећа у основи су исти као и они којих се придржавају домаћа предузећа. Инострана предузећа могу презентирати секундарне финансијске извештаје састављене на бази US GAAP. У том контексту, SEC захтева од канадских предузећа која прибављају капитал на тржишту капитала у САД, да у својим финансијским извештајима објављују свако одступање од „општеприхваћених рачуноводствених принципа“ у САД, и да прикажу финансијски ефекат тог одступања на имовински положај, финансијску структуру и успех предузећа.

²⁵² *Међународни стандарди финансијског извештавања* (2009), IFRS 1 – Прва примена Међународних стандарда финансијског извештавања, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд.

²⁵³ SEC – *The Securities and Exchange Commission*

На основу изнетих модела финансијског извештавања може се уочити одређена тенденција наведених земаља која се односи на хармонизацију рачуноводства. То се, пре свега, односи на велика предузећа која се котирају на берзи. Међутим, исто тако, могу се извући одређене констатације које саме по себи постављају нека питања. Поставља се питање, да ли финансијске извештаје треба унифицирати или хармонизовати? Да ли је потребно да сва предузећа, без обзира на величину и грану делатности, примењују исте МРС/МСФИ? Да ли је потребно да и мање развијене земље примењују исте стандарде као и високо развијене. Проблеми ка хармонизацији постају утолико тежи ако се поставе питања различите структуре финансијских институција и традиције финансирања у појединим земљама.

„У многим континенталним земљама, као што су Немачка, Француска или Италија, главни извор финансирања предузећа је у облику кредита. У тим земљама постоји активнији банкарски сектор и анализа финансијских извештаја је усмерена у првом реду на заштиту интереса банака.“²⁵⁴ Уз то, постоје земље англосаксонског подручја, као што је случај са САД и Великом Британијом, у којима је тржиште вредносних папира веома развијено, па самим тим оно представља важан чинилац у одређивању правила финансијског извештавања.

Ово су само неки од примера, не и једини, који указују да се националне регулативе појединих земаља разликују. Све то, уз претходно наведена питања указује да се процес светске хармонизације финансијског извештавања, на глобалном нивоу, по питању предузећа која се не котирају на берзи, а посебно са аспекта фактора окружења појединих земаља, структуре предузећа према њиховој величини и делатности тешко може остварити. Али засигурно, као што се наводи на почетку наредних излагања која се односе на Директиве ЕУ, у неким деловима света „језик рачуноводства ће се променити“ .

2.2.3. Директиве ЕУ

Кључну улогу у процесу хармонизације финансијског извештавања на међународном нивоу има Европска унија, која има велики утицај на Међународни одбор за рачуноводствене стандарде (IASB). Својим утицајем настоји да МСФИ прилагоди сопственим интересима и интересима земаља чланица Европске уније. Први покушај Европе да хармонизује финансијско

²⁵⁴ Klikovac, A. (2008), оп. цит., стр. 37.

извештавање на међународном нивоу било је увођење Четврте²⁵⁵ и Седме²⁵⁶ директиве ЕЕЗ. У јуну 2013. године усвојена је нова Директива 34 Европске уније, о годишњим финансијским извештајима. Нова Директива 34 Европске уније, замењује Четврту и Седму директиву тако да спаја те две директиве, уз одређене измене и допуне.²⁵⁷

Регулаторна тела Европске уније која уређују рачуноводство и ревизију су:

- Европски парламент;
- Веће ЕУ;
- Европска комисија;
- Европска саветодавна група за финансијско извештавање (EFRAG),²⁵⁸
- Рачуноводствени регулативни одбор (ARC).²⁵⁹

Европска комисија је главно тело које доноси одлуке и даје предлог новог закона, а Парламент и Веће га усвајају.

Европску саветодавну групу за финансијско извештавање (EFRAG) основале су 2001. године бројни субјекти који представљају европску рачуноводствену професију, састављаче и кориснике финансијских извештаја, као и регулаторна тела за доношење стандарда. Циљеви EFRAG-а су да:²⁶⁰

- буду саветодавно тело Европској комисији у вези питања која се односе на коришћење МРС/МСФИ у Европи,
- учествују у IASB-овом процесу доношења стандарда, и
- координира ставове унутар ЕУ у вези питања која се односе на МРС/МСФИ.

Рачуноводствени регулаторни одбор (ARC) састоји се од представника земаља чланица и њиме председава Европска комисија. Функција тог одбора (који је основан у јулу 2002. године), је да даје своје ставове у вези предлога Европске комисије да се усвоји неки МРС/МСФИ.

²⁵⁵ IV Директива 78/660 ЕЕЗ, од 25. јула 1978.

²⁵⁶ VII Директива 83/349 ЕЕЗ, од 13. јуна 1983.

²⁵⁷ Директива 34 ЕУ (2013). оп. цит.,

²⁵⁸ EFRAG – *European Financial Reporting Advisory Group*

²⁵⁹ ARC – *Accounting Regulatory Committee*

²⁶⁰ www.iasplus.com/efrag/efrag.htm, 30.4.2006, EFRAG

Четврта и Седма директива имале су велики утицај на финансијско извештавање ЕУ, имајући у виду да доводе рачуноводство у свим земљама чланицама на одговарајући ниво униформисаности. У том контексту је хармонизован изглед биланса стања и биланса успеха и наведен минимум информација које морају бити садржане у напоменама уз финансијске извештаје, што се посебно односи на објављивање утицаја пореских прописа на објављени (обелодањени) резултат. Директиве су имале јак утицај на развој рачуноводства у многим земљама, пре свега, у оним које су се налазиле у границама ЕУ, али исто тако, и у земљама које нису припадале ЕУ.

Четврта директива која је донета 1978. године, представља најобухватнији сет рачуноводствених правила унутар оквира ЕУ. Четврта директива се односи како, на приватна предузећа тако, и на јавне институције, независно од њихове величине. Захтеви Четврте директиве обухватају сва важна правила за састављање финансијских извештаја, захтеве објављивања (обелодањивања), као и правила вредновања. Четврта директива захтева и ревизију финансијских извештаја. Основни циљ Четврте директиве је да се обезбеди да предузећа исказују упоредиве релевантне информације у финансијским извештајима. Финансијски извештаји који се у Четвртој директиви наводе као обавезни су биланс стања, биланс успеха и напомене. Наведена три извештаја представљају јединствену целину. При томе, земље чланице могу захтевати или допустити састављање неких додатних извештаја уз наведени сет. Четвртом директивом дозвољене су две различите форме биланса стања и четири форме биланса успеха.

Директива посебан значај даје правилима признавања. Главна методологија се заснива на принципу историјског трошка, односно на цени коштања (трошковима производње) или набавној вредности. Међутим, Директива дозвољава националним законодавствима да користе алтернативне методе вредновања.²⁶¹ Захтев Четврте директиве односио се и на истинито и фер приказивање позиција у финансијским извештајима. Иако је термин „истинито и фер презентирања“ преузет из Закона о трговачким друштвима Велике Британије, нигде није експлицитно, изричито објашњено шта тај термин значи. „Тај концепт засигурно не значи да се имовина треба исказивати по садашњој вредности, већ се то генерално односи на исказивање по историјским трошковима (за разлику од појма фер презентирања који се користи у САД-у).“ Свакако, таквим исказивањем треба искључити све скривене резерве и

²⁶¹ Alexander, D., Archer, S. (2003), *Miller European Accounting Guide*, Aspen Publishers, New York, str. 116. Наведено према Klikovac, A. (2008). str. 74.

направити јасну разлику између отписа имовине који се ради за пореске сврхе и отписа који се раде са сврхом финансијског извештавања. У овом другом случају, за отпис треба да постоји економска оправданост у смислу губитака или истека вредности.²⁶² Према томе, појам истинитог и фер презентирања указује да економски садржај треба да буде доминантан у односу на законску форму.

Седма директива донета је 1983. године, а односи се на консолидоване финансијске извештаје. Према Директиви консолидовани финансијски извештаји, састоје се од консолидованог биланса стања, биланса успеха и напомене уз финансијске извештаје. Директива захтева консолидацију за групу предузећа изнад одређене величине, и на тој основи потребну ревизију. Земљама чланица дата је одређена слобода за прилагођавање Седме директиве њиховим индивидуалним законима. Земље чланице могу укључити и неке друге извештаје поред наведеног сета. Веома је битно да консолидовани извештаји исказују истинит и фер приказ имовине, обавеза, финансијског положаја и добитка или губитка пословног субјекта, који су укључени у консолидацију као целине.²⁶³ Повезаност Седме директиве и Међународних рачуноводствених стандарда налази се у МРС 24 – Обелодањивање повезаних страна, МРС 27 – Консолидовани и појединачни финансијски извештаји, и МРС 28 – Инвестиције у придружене ентитете. Упоредиви и транспарентни корпоративни извештаји и рачуни који превазилазе националне границе представљају платформу за продубљена и ликвиднија финансијска тржишта и јачање поверења инвеститора, а тиме и глобалне финансијске стабилности.

Наведене две директиве ЕЕЗ су обухватале, као што је већ наведено, комплетан сет правила за припрему и садржај прописаних финансијских извештаја, једна за појединачне (Четврта директива), а друга за консолидоване финансијске извештаје (Седма директива). На пленарној седници Европског парламента, 12. 06. 2013. године, већином гласова је усвојена нова Директива 34, о годишњим финансијским извештајима, консолидованим финансијским извештајима и повезаним извештајима одређених типова предузећа.²⁶⁴ Директива је објављена у службеном гласнику ЕУ, од 29. 06. 2013. године, а ступа на сангу двадесетог дана од дана објаве.²⁶⁵ Земљама чланицама је дат рок од две

²⁶² Ибид, стр. 113-115.

²⁶³ <http://eut-lex.europa.eu>, 3.07.2000., Seventh Council Directive of 13 June 1983 (83/349/ЕЕС). Član16.

²⁶⁴ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., Уводне напомене.

²⁶⁵ Ибид, оп. цит.,

године од тада (тј. до 20. 07. 2015. године), да своје прописе ускладе са захтевима ове Директиве.

Под утицајем Директиве 34 Европске уније и њених конкретних предлога за обликовање билансних шема, све земље чланице, у току наведеног периода од две године, обавезне су да усагласе своје националне прописе са одредбама Директиве 34, чиме се добија јединствени систем полагања рачуна, без битних разлика како у погледу форме тако и у погледу садржине, ревизије и објављивања годишњих финансијских извештаја.

Државе чланице ЕУ могу прописати једну или обе форме биланса стања наведене у Директиви 34, Анекс III и IV.²⁶⁶ Ако држава чланица прописује обе билансне форме – хоризонталну шему биланса стања, дату као двострани преглед или вертикалну шему биланса стања, у форми листе, оставља се могућност предузећима да изаберу коју ће форму биланса стања применити. У табели 2-1, дата је форма хоризонталног изгледа биланса стања.

Табела 2-1 Хоризонтална форма биланса стања

АКТИВА	ПАСИВА
А НЕУПЛАЋ. УПИСАНИ КАПИТАЛ	А КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЕ
Б СТАЛНА ИМОВИНА	І Уписани капитал
І Нематеријална имовина	ІІ Резерве из капитала (емисионе и ревалоризационе резерве)
1. Трошкови развоја	ІІІ Резерве из добитка
2. Концесије, патенти, лиценце, зашт. знакови и друга слична права	1. Законске резерве
3. Goodwill	2. Резерве за сопствене акције
4. Дати аванс	3. Статутарне резерве
ІІ Материјална имовина	4. Остале резерве из добитка, укључујући резерве фер вредности
1. Земљиште и објекти	ІV Пренос добитка / Пренос губитка
2. Техничка постројења и машине.	V Годишњи добитак / Годишњи губитак
3. Остала постројења, погонски алати и инвентар	Б ПОКРИЋА
4. Аванси и инвестиције у току	1. Покрића за пензије и сличне обавезе
ІІІ Финансијска имовина	2. Покрића за порезе
1. Удели у повезана предузећа	3. Остала покрића
2. Зајмови повезаним предузећима	В ОБАВЕЗЕ
3. Учешћа	1. Обавезе по зајмовима
4. Зајмови предузећима са којима постоји однос учешћа	2. Обавезе према кредитним институцијама
5. Дугорочне хартије од вредности	3. Примљени аванси за поруџбине
6. Остали зајмови	4. Обавезе према добављачима
	5. Обавезе по основу акцепта вучених

²⁶⁶ Ибид, оп. цит., чл. 10.

<p>В ОБРТНА ИМОВИНА</p> <p>I Залихе</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основна сировина, помоћни и погонски материјал 2. Недовршени производи и услуге 3. Готови производи и роба за даљу продају 4. Исплаћене аконтације <p>II Потраживања</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Потраживања од купаца 2. Потраживања од повезаних предузећа 3. Потраживања од предузећа са којим постоји однос учешћа 4. Остала потраживања имовине <p>III Хартије од вредности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Улози у повезаним предузећима 2. Сопствена учешћа (акције) 3. Остале хартије од вредности <p>IV Новац у банци и благајни</p> <p>Г ПЛАЋЕНИ ТРОШКОВИ БУДУЋЕГ ПЕРИОДА И НЕДОСПЕЛА НАПЛАТА ПРИХОДА</p>	<p>меница и трасира. сопств. меница</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Обавезе према повезаним предузећима 7. Обавезе према предузећима са којима постоји однос учешћа 8. Остале обавезе, укључујући обавезе из пореза и социјалне сигурности <p>Г ОДЛОЖЕНО ПЛАЋАЊЕ ТРОШКОВА И НЕДОСПЕЛА НАПЛ. ПРИХОДА</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Извор: *Директива 34 ЕУ (2013)*, Official Journal of the European Union, L 182/19, чл. 10, Анекс III.

Из презентиране билансне шеме произилази да се уписани а неуплаћени капитал налази на почетку активе као самостална позиција, што упућује на схватање да се ради о билансној позицији са корективним својством према одговарајућој позицији у пасиви. Поред поменутих корективне позиције, актива садржи три битна дела, и то: сталну имовину, обртну имовину и позиције разграничења. Када је реч о обртној имовини, у позицији потраживања, треба поред укупног износа, одвојено за сваку ставку дати износе који доспевају на наплату у року од једне године и оне износе који доспевају за наплату дуже од једне године.²⁶⁷

У пасиви биланса стања дата је варијанта приказивања укупно уписаног капитала, са позицијом уписаног, а неуплаћеног капитала у активи. Потреба да се прикаже укупно уписани капитал потврђује напомена у билансној шеми код позиције уписани капитал, којом се тражи да се, и у случају коришћења алтернативе за приказивање само уплаћеног капитала, у пасиву унесу издвојено укупно уписани и уплаћени капитал, што претпоставља приказивање

²⁶⁷ Ибид, оп. цит., Анекс III.

неуплаћеног капитала као одбитне позиције. Пасива такђе садржи: капитал, покрића за трошкове и ризике, обавезе (дугове), и позиције разграничења. Када је реч о функционалном скупу обавеза потребно је да се у оквиру сваке позиције посебно искажу износи који доспевају за враћање у року од једне године и они чији је рок за враћање дужи од једне године.

Члан 10, Анекс IV, Директиве Европске уније²⁶⁸, такође, указује на вертикалну шему биланса стања, као могућност предузећима да изаберу коју ће форму биланса стања применити. У табели 2-2, дата је илустрација вертикалне шеме биланса стања према одговарајућем редоследу позиција.

Табела 2-2 Вертикалана фомра биланса стања

А НЕУПЛАЋЕНИ УПИСАНИ КАПИТАЛ
Б СТАЛНА ИМОВИНА
I Нематеријална имовина
1. Трошкови развоја
2. Концесије, патенти, лиценце, заштитни знакови и друга слична права
3. Goodwill
4. Дати аванс
II Материјална имовина
1. Земљиште и објекти
2. Техничка постројења и машине
3. Остала постројења, погонски алати и инвентар
4. Аванси и инвестиције у току
III Финансијска имовина
1. Удели у повезана предузећа
2. Зајмови повезаним предузећима
3. Учешћа
4. Зајмови предузећима са којима постоји однос учешћа
5. Дугорочне хартије од вредности
6. Остали зајмови
В ОБРТНА ИМОВИНА
I Залихе
1. Основна сировина, помоћни и погонски материјал
2. Недовршени производи и услуге
3. Готови производи и роба за даљу продају
4. Исплаћене аконтације
II Потраживања
1. Потраживања од купаца
2. Потраживања од повезаних предузећа
3. Потраживања од предузећа са којим постоји однос учешћа
4. Остала потраживања имовине

²⁶⁸ Ибид, оп. цит., чл. 10. Анекс IV.

III Хартије од вредности
1. Улози у повезаним предузећима
2. Сопствена учешћа (акције)
3. Остале хартије од вредности
IV Новац у банци и благајни
Г ПЛАЋЕНИ ТРОШКОВИ БУДУЋЕГ ПЕРИОДА И НЕДОСПЕЛА НАПЛАТА ПРИХОДА
Д Обавезе: износи који доспевају за плаћање у року до једне године
1. Обавезе по зајмовима
2. Обавезе према кредитним институцијама
3. Примљени аванси за поруџбине
4. Обавезе према добављачима
5. Обавезе по основу акцепта вучених меница и трасираних сопствених меница
6. Обавезе према повезаним предузећима
7. Обавезе према предузећима са којима постоји однос учешћа
8. Остале обавезе, укључујући обавезе из пореза и социјалне сигурности
Ђ НЕТО ОБРТНА ИМОВИНА / ОБАВЕЗЕ
Е БРУТО ИМОВИНА УМАЊЕНА ЗА ТЕКУЋЕ ОБАВЕЗЕ
I Обавезе: износи који доспевају за плаћање у року дужем од једне године
1. Обавезе по зајмовима
2. Обавезе према кредитним институцијама
3. Примљени аванси за поруџбине
4. Обавезе према добављачима
5. Обавезе по основу акцепта вучених меница и трасираних сопствених меница
6. Обавезе према повезаним предузећима
7. Обавезе према предузећима са којима постоји однос учешћа
8. Остале обавезе, укључујући обавезе из пореза и социјалне сигурности
Ж ПОКРИЋА
1. Покрића за пензије и сличне обавезе
2. Покрића за порезе
3. Остала покрића
З ПЛАЋЕНИ ТРОШКОВИ БУДУЋЕ ПЕРИОДА И НЕДОСПЕЛА НАПЛАТА ПРИХОДА
И КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЕ
I Уписани капитал
II Резерве из капитала (емисионе и ревалоризационе резерве)
III Резерве из добитка
1. Законске резерве
2. Резерве за сопствене акције
3. Статутарне резерве
4. Остале резерве из добитка, укључујући резерве фер вредности
IV Пренос добитка / Пренос губитка
V Годишњи добитак / Годишњи губитак

Извор: *Директива 34 ЕУ (2013)*, Official Journal of the European Union, L 182/19, чл. 10, Анекс IV.

Приказане шеме биланса стања карактерише детаљно дата структура позиција функционалних скупова и билансних група позиција. На пример, у оквиру облика дуготрајне имовине који се односи на немтеријалну имовину, детаљно су специфициране позиције које чине њену структуру. У том контексту се наводе трошкови развоја, goodwill, концесије, лиценце, заштитни знакови, и др. Посебно се даје детаљна структура позиција у оквиру финансијске имовине (учешће код повезаних предузетника, зајмови повезаним предузетницима, улагања која се сматрају дугорочном имовином, остали кредити и др.).

Када је реч о краткотрајној имовини, прво се уносе облици краткотрајне имовине (залихе, потраживања и др.), а затим детаљно дају позиције појединих облика краткотрајне имовине. Иста констатација се односи и на билансне позиције функционалних скупова и билансних група позиција у пасиви. Све то указује на велике аналитичке могућности презентираних форми биланса стања за потребе оцене перформанси пословања.

Када је реч о функционалној групи позиција обавеза, у напоменама је дато, да се у оквиру сваке позиције посебно исказује износи са роком доспећа до једне године и роком доспећа преко једне године.²⁶⁹

Код функционалне групе која се односи на обртну имовину, у позицији потраживања, треба одвојено за сваку ставку дати износе који доспевају на наплату у року дуже од једне године.²⁷⁰

Код позиције Нето обртна имовина, узимају се у обзир износи који се односе на плаћене трошкове будућег периода и недоспела наплата прихода, када се приказују под Г, и плаћени трошкови будућег периода и недоспела наплата прихода када су приказани под З.²⁷¹

Када је реч о функционалном скупу капитал и резерве, дата је позиција уписани капитал. Уколико национални закон државе чланице прописује алтернативу за приказивање уплаћеног капитала, у том случају ставке износа позиције укупно уписани капитал и уплаћени капитал морају се приказати одвојено у пасиви²⁷², што претпоставља приказивање неуплаћеног капитала као одбитне позиције.

²⁶⁹ Ибид, оп. цит., Анекс V.

²⁷⁰ Ибид, оп. цит.,

²⁷¹ Ибид, оп. цит.,

²⁷² Ибид, оп. цит.,

Из презентираних билансних шема може се запазити да се губитак приказује као одбитна позиција капитала. То значи да се годишњи губитак појављује у активи само у случају када прелази висину сопственог капитала предузећа. Такође, из билансних шема може се запазити да се у пасиви приказује позиција уписани капитал као посебна функционална група, што захтева уношење износа уписаног, неплаћеног капитала у активи, у позицији датој као посебан функционални скуп.

Исто тако, из илустрације билансних шема може се запазити одсуство груписања обавеза у оквиру основних функционалних скупова према критеријуму рочности. Уместо експлицитног истицања група дугорочних, средњорочних и краткорочних обавеза, у новим билансним шемама Директиве 34, све позиције обавеза се налазе у истој групи, али класификоване, односно поређане према критеријуму порекла. У таквом редоследу се налазе подгрупе које се односе на финансијске зајмове, обавезе по основу примењених аванса за поруџбине, обавезе из посовања и остале обавезе.

Из презентиране вертикалне шема биланса стања може се јасно уочити да збир позиција које одражавају страну активе прате обавезе са роком доспећа до једне године, израчунавање нето обртне имовине, утврђивање разлике укупне имовине и текућих обавеза, и на крају, приказивање обавеза са роком доспећа преко једне године (укупно и појединачно) и сопственог капитала.

Презентиране билансне шеме у погледу форме (приказане у хоризонталном и вертикалном облику) и према структури активе и пасиве, сачињене су тако да могу одговарати свим предузећима, независно од њихове правне форме и величине. Један од наведених модела билансних шема могу користити велика, средња и мала предузећа. Када је реч о малим и средњим предузећима дата су одређена поједностављења. Мала предузећа састављају своје билансе према истој билансној шеми, с тим што у њему исказују само позиције обележене словима и римским бројевима. Дубље рашчлањавање, означено арапским бројевима, не односи се на ова предузећа.²⁷³

У пракси су у оптицају обе форме биланса стања. Ни једна од презентираних билансних форми, као хоризонтални, двострани преглед или вертикална билансна форма не тангира садржину биланса која је одређена структуром активе и пасиве. Разлике у структури биланса нису толико изражене. Са тог аспекта, не може се значајно одмеравати предност или

²⁷³ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 14.

недостатак презентираних билансних шема. Оно што их, међутим, разликује је начин презентирања, са позицијама и редоследом наведеним у билансним шемама. Хоризонтална шема биланса стања, дата као двострани преглед, има практичну предност ако се прикаже на јединственом, интегралном прегледу, у ком случају пружа могућност једноставнијег визуелног увида у главне билансне релације, које упућују на закључак о финансијској структури предузећа. Пажња је усмерена на истицање података садржаних у билансним шемама у складу са захтевима финансијске анализе.

Према Директиви 34, биланс успеха може да буде приказан, као биланс стања, у форми двостраног прегледа или у вертикалној форми (форми листе). Држава чланица може прописати једну или обе форме биланса успеха презентиране у Анексу V и VI.²⁷⁴ Ако држава чланица прописује обе форме биланса, предузећима се дозвољава право слободног избора, коју ће прописану форму биланса успеха користити.²⁷⁵

Хоризонтална шему биланса успеха, дата као двострани преглед одговара више логици закључивању књига и традиционалном захтеву успостављања директне везе између рачуноводства, с једне и биланса успеха и рачуна успеха, са друге стране. У том контексту, биланс успеха може да прикаже само укупан резултат, као разлику укупних прихода и расхода, односно разлику за њихово изравнање.²⁷⁶ Вертикална форма или форма листе се сматра прикладнијом за приказивање биланса успеха због тога што омоућћава сегментирање прихода и расхода, односно приказивање резултата према врстама активности, што у великој мери доприноси њеној бољој исказности.

У нставку излагања се приказују обе форме биланса успеха које се наводе у Директиви 34, и које се разликују по методи утврђивања расхода. Једана форма биланса успеха дата је према методи природе расхода, а друга форма биланса према методи функције расхода. У табели 2-3, дата је илустрација форме биланса успеха према методи природе расхода.

²⁷⁴ Ибид, оп. цит., чл. 13.

²⁷⁵ Ибид, оп. цит.,

²⁷⁶ Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит, стр. 436.

Табела 2-3 Биланс успеха према методи природе расхода

1. Приходи од продаје
2. Повећање или смањење стања залиха готових производа и недовршене производње
3. Приходи од активирања учинака
4. Остали пословни приходи
5. Трошкови материјала и набавке
 - а. Набавна вредност робе и услуга
 - б. Трошкови материјала
6. Трошкови запослених
 - а. Трошкови зарада, дневница и остали лични расходи
 - б. Трошкови социјалног осигурања, са посебном назнаком трошкова који се односе на пензије
7. Исправка вредности
 - а. Нематеријалне и материјалне сталне имовине
 - б. Средства обртне имовине, уколико она премашују уобичајене корекције у акционарским друштвима
8. Остали пословни расходи
9. Приходи од учешћа, са посебном назнаком на приходе који потичу из повезаних предузећа
10. Приходи од хартија од вредности и зајмова који су део сталне имовине, са посебном назнаком да потичу из повез. предузећа
11. Остали приходи од камата и слични приходи, са посебном назнаком који потичу из повезаних предузећа
12. Исправка вредности финансијских улагања и хартија од вредности обртне имовине
13. Камате и слични расходи, са посебном назнаком на расходе који потичу из повезаних предузећа
14. Порез на добитак или губитак
15. Добитак или губитак после опорезивања
16. Остали порези који нису претходно приказани
17. Добитак или губитак периода

Извор: *Директива 34 ЕУ (2013)*, Official Journal of the European Union, L 182/19, чл.10, Анекс V.

Из илустрације презентиране шеме произилази јасна прегледност билансних позиција. Поред тога, поменута билансна шема обезбеђује степенасто покриће расхода, као и раздвајање пословног резултата пословања

(позиције означене редним бројевима од 1 до 8), од финансијског резултата пословања (позиције од 9 до 13). Све то у великој мери доприноси бољој исказности биланса успеха. Годишњи добитак или губитак одговара, као и у билансу успеха по методи укупних трошкова, збиру резултата из пословања и финансијског резултата, умањеног за порез на добитак и остале порезе. Изузетак чине остали приходи и остали расходи, који се у презентираној шеми експлицитно не наводе.

У табели 2-4, дат је приказ форме биланса успеха према методи функције расхода.

Табела 2-4 Биланс успеха према методи функције расхода

1. Приходи од продаје
2. Трошкови продатих производа (укључујући исправке вредности)
3. Бруто добитак или губитак
4. Трошкови дистрибуције – продаје (укључујући исправке вредности)
5. Општи административни трошкови (укључујући исправке вредности)
6. Остали пословни приходи
7. Приходи од учешћа, са посебном назнаком на приходе који потичу из повезаних предузећа
8. Приходи од хартија од вредности и зајмова који су део сталне имовине, са посебном назнаком да потичу из повез. предузећа
9. Остали приходи од камата и слични приходи, са посебном назнаком који потичу из повезаних предузћа
10. Исправка вредности финансијских улагања и хартија од вредности обртне имовине
11. Камате и слични расходи, са посебном назнаком на расходе који потичу из повезаних предузећа
12. Порез на добитак или губитак
13. Добитак или губитак после опорезивања
14. Остали порези који нису претходно приказани
15. Добитак или губитак периода

Извор: *Директива 34 ЕУ (2013)*, Official Journal of the European Union, L 182/19, чл. 10. Анекс VI.

Биланс успеха према наведеној методи, односно према мејтоди функције расхода, по правилу се даје у вертикалној фомри, односно форми листе, ма да

није искључена и хоризонтална форма, као двострани преглед билансних позиција.

Опште правило за овај биланс успеха је, као и за претходни, јасно истицање основних група прихода и расхода, из којих произилазе одговарајући резултати: пословни и финансијски резултат. Позиције резултата пословања у поменутом билансу исказују се редним бројевима од 1 до 6. Финансијски резултат илуструју позиције дате у билансу бројевима који следе од 7 до 11. Годишњи добитак или губитак одговара, као и у претходном билансу успеха према природи расхода, збиру резултата из пословања и финансијског резултата, умањеног за порез на добитак и остале порезе. Овако структурирана шема биланса успеха обезбеђује исказну моћ биланса, између осталог и зато што омогућава утврђивање бруто добитка, што представља важну информацију у оцени успешности пословања предузећа.

Наведени облик билансних шема могу да користе сва предузећа. Државе чланице могу дозволити малим и средњим предузећима да припреме скраћени обрачун прихода и расхода, водећи рачуна о одређеним ограничењима. Када је реч о билансу успеха према природи трошкова (Анекс V), позиције 1 до 5 треба прилагодити једној позицији под називом „Бруто добитак“. Исто тако, када је реч о билансу успеха према функцији трошкова (Анексу VI), позиције 1, 2, 3, и 6 треба, такође, прилагодити позицији „Бруто добит“.²⁷⁷

Посебан део Директиве 34 ЕУ, односи се на велика предузећа која се котирају на берзи и консолидоване финансијске извештаје.²⁷⁸ Примена МРС/МСФИ се прописује за предузећа која се котирају на берзи. Већина чланица ЕУ допушта (не прописује) примену МРС/МСФИ приликом састављања консолидованих финансијских извештаја за предузећа која се не котирају на берзи. Директива захтева, консолидацију за групу предузећа изнад одређене величине, и на тој основи потребну ревизију.

Директива 34, даје посебан значај правилима признавања. Главна методологија евиденције и мерења пословних догађаја се заснива на принципу историјског трошка, односно на цени коштања (трошковима производње) или набавној вредности, како би се обезбедила поузданост информација у финансијским извештајима. Међутим, Директива дозвољава националним законодавствима да

²⁷⁷ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 14.

²⁷⁸ Ибид, Поглавље 6: Консолидовани финансијски извештаји.

користе алтернативне методе вредновања, као што је случај са методом фер вредности.²⁷⁹

Основни циљ примене Директиве 34 ЕУ, је да се на бази претходно наведених констатација и другог нормативног обухвата који је дат у новој Директиви, повећа упоредивост и транспарентност финансијских информација, за шта је потребно да државе чланице Европске уније обезбеде заједнички оквир за признавање билансних позиција, њихово мерење и презентацију финансијских извештаја. Упоредивост финансијских извештаја као један од начина комуникације између предузећа држава чланица је у сталном порасту, имајући у виду значај који из тога произилази за њихове кориснике.

2.3. Законска регулатива

Првобитан разлог прописивања законске обавезе вођења пословних књига, њиховог закључивања, састављања биланса (стања и успеха) и инвентара јесте принцип заштите поверилаца, што потврђује и текст из области трговачког права у Француској, „Уредбе о трговини“ (Code de Commerce) из 1673. године. После непуна три века ова законска обавеза се по први пут прописује у нашем законодавству у Трговачком закону Краљевине Југославије из 1973. године, који је састављен по угледу на Трговачке књиге немачког „Трговачког закона“ (Handelsgesetzbuch – HGB) из 1897. године.²⁸⁰ Наведени историјски аспекти прописа су од важности за законско регулисање области финансијског извештавања.

Држава је засигурно, један од најважнијих учесника од чијег ангажовања непосредно зависи дефинисање, а самим тим, и упоредивост и квалитет финансијског извештавања. Држава, односно њене институције имају двојаку улогу у систему финансијског извештавања. Први, основни задатак државе је да доношењем одговарајућих законских прописа јасно дефинише:²⁸¹

- субјекте који имају обавезу вођења пословних књига и састављања финансијских извештаја;

²⁷⁹ Директива 34 ЕУ, оп. цит., Уводна саопштења, тачка 18 и 19.

²⁸⁰ Вукелић, Г. (2010), Професионална рачуноводствена регулатива и финансијско извештавање, ХЛI симпозијум: Могућности и ограничења развоја рачуноводствене професије у Србији, Савез рач уновоћа и ревизора Србије, Златибор, стр. 53.

²⁸¹ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13.

- начине формирања и кретања књиговодствених докумената;
- закључивање пословних књига и рокове за чување књиговодствених докумената, пословних књига и финансијских извештаја;
- сет финансијских извештаја;
- форму и садржину финансијских извештаја;
- обавезу ревизије финансијских извештаја; и
- објављивање финансијских извештаја.

Други задатак државе је да доследно води рачуна да се на основу донетих прописа изгради поуздан и ефикасан систем финансијског извештавања, који ће обезбедити квалитетне финансијске извештаје и да непосредно ради на одржању таквог система. То се може учинити на више начина. Један од њих односи се на предузимање непосредних активности државе у области финансијског извештавања. Други начин се односи на посредне активности државе које се односе на истицање важности финансијског извештавања и стварање повољне средине, окружења за квалитетно извештавање. У том контексту је важна подршка и другим учесницима у систему финансијског извештавања, професионалним организацијама, пре свега, и контроли поштовања стандарда квалитета у финансијском извештавању.²⁸²

У послератном периоду обавеза вођења пословних књига, њихово закључивање и састављање биланса и инвентара, пренета је на Закон о књиговодству и Закон о утврђивању и распоређивању укупног прихода и дохотка. Поменути закони су важили до 23. фебруара 1989. године, када су замењени Законом о предузећима из 1988. године и Законом о рачуноводству из 1989. године.²⁸³ Закон о рачуноводству који је усвојен 1989. године,²⁸⁴ има кључне предности у односу на дотадашњи нормативни основ и у складу са њим развијену праксу финансијског извештавања.

Најзначајније новине које је донео Закон о рачуноводству из 1989. године, извршене су:²⁸⁵

- у основним одредбама;

²⁸² Шкарић, К., Дендић, Д. (2005), *Финансијско извештавање – достигнућа и искушења*, XXXVI симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање и перспективе, Златибор, 28-29.

²⁸³ Вукелић, Г. (2010), оп. цит., стр. 53.

²⁸⁴ *Закон о рачуноводству*, Службени лист СФРЈ, бр. 12/89, 35/89, и 3/90.

²⁸⁵ Шкарић, К., Дендић, Д. (2005), оп. цит., стр. 24 – 25.

- периодичном и годишњем обрачуна и пословним извештајима;
- процењивању позиција финансијских извештаја; и
- подручју ревизије финансијских извештаја.

Основне одредбе поменутог закона показују увођење рационалности у подручје финансијског извештавања тако што се елиминише до тада постојећа обавеза вођења двоструког књиговодства за пословне јединице и предузећа у иностранству и уводе разлике у начину вођења књига и састављању финансијских извештаја за предузећа различитих величина. Следећи опредељење за конституисање рационалног система финансијског извештавања, Закон је, за разлику од дотадашње праксе састављања три периодична и завршног рачуна прописао обавезу састављања полугодишњег и годишњег обрачуна.

У основним одредбама посебно је значајна она којом се по први пут у нашу рачуноводствену праксу уводи обавеза ревизије финансијских извештаја великих и средњих предузећа, као и консолидованих финансијских извештаја. Поверавање ревизије организацијама које су имале овлашћења од стране Савезне владе може се сматрати првим кораком ка формирању ревизије као независне професије.

Наведене кључне и остале новине које су у законску регулативу уведене поменутиим Законом о рачуноводству, биле су усмерене на изградњу обрачунског система у складу са потпуно новим основама система финансијског извештавања који је примерен тржишно развијеној економији и усаглашен у великој мери са финансијским извештавањем у Европској заједници. Многе одредбе овог закона су биле једнаке или врло сличне одредбама Четврте и Седме директиве Европске заједнице. Најважније одредбе наведеног Закона о рачуноводству из 1989. године, које су преузете из Четврте директиве се односе на:²⁸⁶

- саставне делове сета финансијских извештаја (биланс стања, биланс успеха, као и анекс);
- општа начела процењивања; и
- правила процењивања позиција биланса стања и успеха.

У састав годишњег обрачуна овим Законом се по први пут, сходно поменутој Четвртој директиви, уводи поред биланса стања, биланса успеха, и додатни извештај – Анекс биланса стања и биланса успеха, како би се корисницима финансијских извештаја пружиле додатне информације релевантне за

²⁸⁶ Вукелић, Г. (2010), оп. цит., стр. 55.

доношење пословних одлука, а које нису презентоване у основним финансијским извештајима. Када је реч о процењивању позиција финансијских извештаја, овим Законом су прописана општа начела процењивања, уместо раније присутног детаљног прописивања начина за процењивање сваке поједине позиције.

Закон о рачуноводству који је донет 1996. године представља даљи корак у стварању претпоставки за побољшање квалитета финансијског извештавања. Закон је допринео даљој хармонизацији финансијског извештавања са финансијским извештавањем које се заснива на директивама Европске заједнице и на Међународним рачуноводственим стандардима. Хармонизација финансијског извештавања по овом закону требало је да остави довољно могућности за националну професионалну регулативу, пре свега, Југословенске рачуноводствене стандарде.²⁸⁷ Полазећи од одредаба Четврте и Седме директиве и од Међународних рачуноводствених стандарда, многе одредбе претходног закона су употпуњене. То се односи, примера ради, на прописивање обавеза састављања, поред биланса стања и биланса успеха, и биланса токова готовине, као и допуна обавезе матичног предузећа да поред консолидованог биланса стања и биланса успеха састави и презентује и допунски извештај анекс. Доходак, нестаје као облик резултата и редовних финансијских извештаја предузећа, а садржина биланса стања, биланса успеха и биланса о токовима готовине у свему је прилагођена захтевима који се у погледу форме и садржине ових извештаја били постављени у одредбама Директива Европске заједнице и Међународним рачуноводственим стандардима.²⁸⁸

Закон о рачуноводству је више пута мењан и допуњаван али све до 2002. године, без обзира на промене и допуне, све поменуте одредбе су биле на снази. Усвајање Закона о рачуноводству и ревизији 2002. године,²⁸⁹ условило је елиминисање одредебе о правилу процењивања позиција биланса стања и биланса успеха и прихватање МРС/МСФИ за процењивање позиција финансијских извештаја. Бројне измене у овом Закону утицале су на његово потпуније усклађивање са МРС/МСФИ. У поменутом Закону је наведено да су „правна лица и предузетници дужни да вођење пословних књига, састављање и презентацију финансијских извештаја врше у складу са рачуноводственим

²⁸⁷ Стевановић, Н., Илић, Г. (1996), *Закон о рачуноводству са коментаром*, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Предговор.

²⁸⁸ Шкарић, К., Дендић, Д. (2005), оп. цит., стр. 26.

²⁸⁹ *Закон о рачуноводству и ревизији*, Службени лист СРЈ, бр. 71, од 27. децембра 2002. године.

начелима дефинисаним у оквиру МРС. За признавање, процењивање и презентацију финансијских извештаја примењују се МРС.²⁹⁰

Усвајањем Закона о рачуноводству и ревизији 2002. године, настављени су напори који се односе на хармонизацију финансијског извештавања. Међутим, многа питања која су била уређена претходним законом, нису уређена новим Законом или нису урађена на адекватан начин. Међу најважније слабости важећег Закона спадају:²⁹¹

- захтев да се Међународни рачуноводствени стандарди морају примењивати у свим предузећима, без обзира на њихову величину;
- нејасна подела надлежности државе и професионалних организација у процесу финансијског извештавања;
- непостојање тачно одређеног механизма којим би се обезбедило квалитетно превођење Међународних рачуноводствених стандарда, као нормативне основе за састављање финансијских извештаја;
- рок који је дат за почетак примене Међународних рачуноводствених стандарда није био прикладан.

У тренутку усвајања Закона о рачуноводству и ревизији, крајем 2002. године, није постојао ваљан превод МРС, при чему је Закон на њихову примену обавезивао банке већ од 1. јануара 2003., а друга предузећа од почетка наредне 2004. године. Превод МРС објављен је у „Службеном гласнику“ годину дана касније, што значи у 2003., нормативни основ финансијског извештавања за банке и финансијске институције није био потпун, а за остале пословне субјекте је касно утврђен. И данас, није извесно када ће се ова слабост, која је значајна, због великог броја промењених МРС и донетих нових МСФИ бити отклоњена. Ако се овоме дода да су у Закону из 2002. године, готово сва подзаконска акта, као што су Правилник о контном оквиру, Правилник о садржини билансних позиција, Правилник о садржини рачуна и др., доношена са значајним кашњењем, онда се сам по себи намеће закључак да основни задатак - стварање адекватне законске регулативе није испуњен.²⁹²

²⁹⁰ Ибид, чл. 19.

²⁹¹ Шкарић, К., Дендић, Д. (2005), оп. цит., стр. 31.

²⁹² Ибид, стр. 31-32.

Усвајањем Закона о рачуноводству и ревизији 2006. године и 2009. године,²⁹³ настављени су напори у циљу организације рачуноводствене професије и постизања потпуне хармонизације са међународном рачуноводственом регулативом. Овим законима су успостављене институције које се односе на Комору овлашћених ревизора²⁹⁴ и Националну комисију за рачуноводство.²⁹⁵ Одредбе ових Закона које се односе на примену Међународних рачуноводствених стандарда треба да омогуће састављање компатибилних финансијских извештаја. Финансијски извештаји који садрже релевантне, поуздане и јасне информације и који су уз то упоредиви са финансијским извештајима других предузећа, сматрају се важним инструментом заштите интереса инвеститора и поверилаца.

Полазећи од уверења да се квалитет финансијских извештаја, посебно са аспекта његових корисника, може обезбедити тако што ће се одустати од националних рачуноводствених стандарда и прихватити Међународни рачуноводствени стандарди као основ финансијског извештавања, у поменутиим Законима о рачуноводству и ревизији наметнута је обавеза њихове примене. Наша земља прихватила је Међународне стандарде финансијског извештавања као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа. Од тога се изузимају само мали обвезници, који могу да одлуче да не примењују МСФИ, ако се њиховим хартијама не тргује на организованом тржишту хартија од вредности.²⁹⁶

У Републици Србији се посебно јавља проблем примене Закона код обвезника који имају могућност одабира примене МСФИ у целости, и оних обвезника који могу да одлуче да не примењују МСФИ (у наведеном случају мали обвезници ако се њиховим хартијама не тргује на организованом тржишту хартија од вредности). Такви обвезници примене Закона немају сазнање које ће посебне стандарде финансијског извештавања применити и објавити у случају да не примењују МСФИ.

Усвајањем новог Закона о рачуноводству 2013. године, настављени су напори ка постизању потпуне хармонизације финансијског извештавања. У односу на мала и средња правна лица, новим Законом о рачуноводству за разлику од

²⁹³ Закон о рачуноводству и ревизији, Службени гласник РС, бр. 46/06 и 111/09.

²⁹⁴ Ибид, поглавље XI.

²⁹⁵ Ибид, поглавље XII.

²⁹⁶ Закон о рачуноводству и ревизији, Службени гласник РС, бр. 46/06 и 111/09, чл. 25.

претходног Закона о рачуноводству и ревизији, прописана је посебна примена МСФИ за велика правна лица, правна лица која имају обавезу састављања консолидованих финансијских извештаја, и јавна друштва.²⁹⁷ За признавање, вредновање, презентацију и обелодањивање позиција у финансијским извештајима, мала и средња правна лица примењују посебне МСФИ. При томе се и даље оставља могућност да средња правна лица могу да одлучују да примењују МСФИ који се односе на велика правна лица.²⁹⁸ Микро правна лица и предузетници примењују подзаконски акт који доноси министар надлежан за пословне финансије, а који се заснива на општим рачуноводственим начелима.

Чињенице које су до сада поменуте, када је реч о законској регулативи рачуноводства, указују да поред државе постоји и друга веома важна усмеравајућа снага законске регулативе која се односи на рачуноводствену професију. Потврда наведеног става налази се и у нашем новом Закону о рачуноводству, прецизније његовом једном делу који регулише питање професионалне регулативе.²⁹⁹ Новим Законом о рачуноводству није предвиђен ИФАС-ов кодекс етике за професионалне рачуновође. Остављање тог кодекса у Закону о ревизији губи свој смисао ако не постоји и у Закону о рачуноводству. Сматрамо, да је подизање свести и етичке одговорности рачуновођа веома важно за прецизно и истинито финансијско извештавање, као једна од мера на путу ка унапређењу квалитета финансијских извештаја.

У Републици Хрватској, према одлуци Одбора за финансијско извештавање, приступило се изради Хрватских рачуноводствених стандарда за мале и средње субјекте. Рачуноводствени стандарди заснивали су се на МСФИ, али су такође, уважавали и неке специфичности засноване на потребама хрватских малих и средњих предузећа. Одлуком одбора за стандарде финансијског извештавања из 2006. године, биланс стања и рачун добитка и губитка су прописани Законом и по облику и садржају усклађени са Четвртом директивом ЕУ, као и према старом Закону о рачуноводству. Прописан је облик и садржај скраћеног биланса стања, рачуна добитка и губитка за она предузећа која се према критеријумима наведеним у Закону о рачуноводству класификују као мала предузећа. Према томе, мала предузећа су обавезна да састављају само скраћени биланс стања, скраћени рачун добитка и губитка, али не и извештај о новчаним токовима и извештај о преманама на капиталу. „Према Закону о рачуноводству од јануара

²⁹⁷ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 20.

²⁹⁸ Ибид, чл. 21.

²⁹⁹ Ибид, чл. 2, параграф 4.

2008. године уведена је примена националних, Хрватских стандарда финансијског извештавања (HSFI). Сходно наведеним стандардима, мала и средња предузећа су обавезна да примењују МСФИ само ако се њихове хартије од вредности котирају на берзи или се спремају за увођење на берзу Хрватске. У супротном, мала и средња предузећа нису обавезна да примењују МСФИ.³⁰⁰

Основним споразумом о стабилизацији и придруживању између Хрватске и Европске уније предвиђена је обавеза Хрватске да у датим роковима усклади одговарајуће хрватско законодавство са прописима Европске уније. Исто тако, Националним програмом Хрватске за придруживање Европској унији из 2005. године, преузета је обавеза усвајања правне регулативе Европске уније у области рачуноводства. С тим у вези, било је неопходно Закон о рачуноводству ускладити са Четвртом и Седмом директивом, као и Уредбом Европске уније, којом се уређује рачуноводствени систем у Европској унији. Нови Закон о рачуноводству израђен је у складу са Уредбом Европске уније и, као и већина земаља ЕУ, тако и Хрватска не прописује обавезну примену МСФИ за сва предузећа, већ само за она велика, која котирају на берзи или се спремају на котирање. Осталим предузећима у Хрватској оставља се могућност да изаберу коришћење МСФИ или неких других Стандарда које доноси Одбор за стандарде финансијског извештавања.

2.4. Интерна регулатива

Имајући у виду потребу за квалитетним финансијским извештавањем, уз уважавање значаја рачуноводствене професије, професионалне и правне (законске) регулативе, посебно се истиче важност интерне регулативе за потребе предузећа. Интерна регулатива конкретизује поступке за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја. Под интерном регулативом подразумевају се општа акта које доноси правно лице, односно предузетник, а који садрже посебна упутства и смернице за организацију рачуноводства и вођење пословних књига, рачуноводствене политике за признавање, вредновање имовине и обавеза, прихода и расхода, 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.³⁰¹

³⁰⁰ Klikovac, A. (2008), оп. цит., стр. 187-189.

³⁰¹ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 2.

Интерна регулатива има посебан значај у успостављању одговарајуће организационе уређености између менаџмента, финансијског рачуноводства и управљачког рачуноводства. Реч је о рачуноводственим политикама, Правилнику о рачуноводству, као и другим правилницима и одлукама којима се детаљније уређује целокупна организација рачуноводства.

Правилником о рачуноводству уређује се организација рачуноводственог система, начин вођења пословних књига, садржина књиговодствене документације, рокови за достављање и књижење рачуноводствене документације, чување пословних књига и рачуноводствене документације, обављање пописа имовине и обавеза, благајничко пословање, као и друга питања којима се уређује спровођење рачуноводствене регулативе.

Предмет интерне регулативе подразумева и конципирање Контног плана. Пословне промене у пословним књигама евидентирају се на рачунима Контног плана донетог на основу прописаног Контног оквира за правне субјекте. Такође, реч је и о питањима интерне ревизије, и другим питањима, која такође могу бити обухваћена посебним интерним актима или Правилником о рачуноводству.

Интерном рачуноводственом регулативом успостављају се организациона уређеност и функционисање рачуноводственог система, као и односи између рачуноводственог система и његових сегмената са корисницима његових извештаја и информација. У том смислу, финансијско и управљачко рачуноводство, по принципу повратне спреге, успостављају доминантне корисничке односе са менаџментом предузећа и екстерним корисницима, па је неопходно у рачуноводствено - организационом смислу што квалитетније нормативно уредити ове односе. Потребно је, наиме, да организатор (менаџер) рачуноводствене функције на основу информационих захтева корисничких интересних група, дефинише и организационо уреди „инпут“ и саму обраду унутар рачуноводствено информационог система и његових сегмената, како би се „аутпут“ прилагодио извештајно информационим захтевима заинтересованих корисника.

Ову уређеност треба схватити у оквиру динамичког и проспективног приступа. Почетни импулс за припремање модификованих и нових рачуноводствених извештаја са одговарајућим информационим садржајима потребним за реализацију стратегија и циљева предузећа даје обавезујућа регулатива и менаџмент предузећа. Рачуновође требају, не само да настоје да их што

квалитетније испуне, већ и да их обогате и новим, савременим побољшањима у вези са начином презентације, формом извештаја, информационим садржајима, квалитетом, временом извештавања и другим карактеристикама.³⁰²

Рачуновође имају велику одговорност у погледу квалитета финансијских извештаја, обзиром да од тога зависи и њихова подршка пословно финансијском одлучивању. Финансијско извештавање за потребе интерних и екстерних корисника информација, треба да се заснива на општем концепту квалитета рачуноводствених извештаја чије основне димензије треба уважити, најмање са два аспекта:³⁰³

1. Са аспекта садржаја, квалитет рачуноводствених извештаја се може одредити према њиховој:

- релевантности, која се огледа у утицају, неизоставности рачуноводствених извештаја за пословно-финансијско одлучивање, због њихових атрибута предвидивости и потврдљивости, и
- поузданости, што подразумева да рачуноводствени извештаји са употребљивим информационим садржајима буду лишени грешака и пристрасности, односно састављени поступно, опрезно и неутрално.

2. Са аспекта презентације и обелодањивања, квалитет рачуноводствених извештаја се може пратити према њиховој:

- упоредивости, која се одређује њиховом конзистентношћу приликом објављивања, без обзира на различитост корисника, и
- разумљивости, као најважнијој карактеристики квалитета, што подразумева адекватне класификације, агрегирања, квантификације и дескрипције, примерене корисничким комуникационим способностима.

„Изабраним рачуноводственим поступком, односно одабраном рачуноводственом политиком може се свесно утицати на вредност позиција финансијских извештаја, а самим тиме и на њихов квалитет. Стога, приликом разматрања финансијског положаја и успешности пословања треба водити рачуна и о квалитативним обележјима финансијских извештаја. Обично се квалитет посматра само са формалног аспекта, па се у том контексту говори о предностима и недостацима одређених билансних шема. Међутим, квалитет

³⁰² Малинић, С. (2005), оп. цит., стр. 47-48.

³⁰³ Ибид, стр. 49-50.

финансијских извештаја треба посматрати и са материјалног аспекта. Кључни чинилац квалитета у том контексту су рачуноводствене политике.³⁰⁴

Процена позиција финансијских извештаја основно је питање рачуноводствених политика и једно од најосетљивијих питања и проблема рачуноводства. Рачуноводствена регулатива обично допушта предузећима примену различитих метода и поступака процене позиција финансијских извештаја. „Примена различитих метода и поступака утиче на исказивање различитих вредности основних елемената финансијских извештаја – имовине, обавеза, капитала, прихода и расхода, па према томе и на финансијски резултат предузећа. Наведена чињеница нужно захтева да се приликом оцене финансијског положаја и успешности пословања предузећа мора водити рачуна и о томе које су рачуноводствене методе и поступке примењивали и какав је њихов утицај на исказивање вредности основних елемената финансијских извештаја. Коју ће методу процене менаџмент одабрати зависи, према томе, од рачуноводствених стандарда и законских прописа, који заједно чине и саставни део интерне регулативе.“³⁰⁵

Према томе, избор одређених рачуноводствених политика може имати значајан утицај на вредност позиција финансијских извештаја. Са тог аспекта, интерном регулативом се посебно утврђују подручја њиховог деловања, као и избор алтернативних метода у оквиру појединих подручја. Најчешће је реч о подручју фиксне, дуготрајне имовине и обрачуна амортизације, подручју залиха, дугорочних резервисања, признавања прихода и отписа потраживања.

За потребе састављања финансијских извештаја битно је извршити правилан обрачун амортизације у складу са прописима који регулишу ову област. Можемо, ради илустрације, посматрати случај ефекта амортизације у краћем обрачунском периоду. Као што је познато, амортизација представља обрачун трошења сталне (фиксне) имовине. Односно, амортизација имовине (основних средстава, нематеријалних улагања, опреме и др.) представља расход периода за који је обрачуната. То је, уствари, поступак којим се вредност фиксне имовине распоређује (преноси на расходе) у оквиру процењеног века употребе. Постоји више дозвољених метода. Избор конкретне методе, поступка амортизације уређује се интерном регулативом. Обрачун амортизације, зависно од одлуке менаџмента може знатно утицати на успешност пословања текућег обрачунског

³⁰⁴ Žager, K., Mamić, S., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 123.

³⁰⁵ Ибид, стр. 118.

периода. Уколико се та успешност мери кроз бруто добитак, односно добитак после опорезивања, засигурно је да ће он на почетку периода бити највећи уз примену прогресивне методе амортизације, обзиром да су трошкови амортизације, применом те методе, у почетку периода најмањи, а заправо, најмањи уз примену дегресивне методе.

Са аспекта теорије егзистира велики број метода обрачуна амортизације, као што је случај и са претходно наведеном применом прогресивне методе обрачуна амортизације. Према нашим законским прописима постоје два потпуно одвојена начина обрачуна амортизације и то за рачуноводствене сврхе и пореске сврхе. За потребе рачуноводства обрачун амортизације уређен је рачуноводственом регулативом: Законом,³⁰⁶ као и рачуноводственим политикама које предузећа и предузетник доносе у складу са МРС/МСФИ у складу са наведеним законом.

Различити методи амортизације се могу користити за алокацију износа који се амортизује током кориснога века трајања средстава. Ови методи обухватају пропорционални метод, дегресивни метод и функционални метод. Пропорционални метод амортизације за резултат има константне трошкове у току корисног века средстава, уколико се резидуална вредност не мења. Дегресивни метод за резултат има смањење трошкова током кориснога века средстава. Функционални метод за резултат има трошкове који се заснивају на очекиваном коришћењу или учинцима. Предузеће се опредељује за онај метод који најверније одражава очекивану динамику трошења будућих економских користи садржаних у средству. Тај метод се конзистентно примењује из периода у период осим ако не дође до промене очекиване динамике трошења тих будућих економских користи.³⁰⁷

Према рачуноводственој регулативи за обрачун амортизације основних средстава (некретнина, постројења, опреме, нематеријалних улагања и биолошких средстава) у процењеном веку трајања може се користити пропорционални метод обрачуна амортизације. Према пореској регулативи³⁰⁸

³⁰⁶ *Закон о рачуноводству и ревизији*, Службени гласник РС, бр. 46/06, 111/09. Такође видети, Службени гласник РС, бр. 77/10, и Службени гласник 133/03.; *Закон о порезу на добит правних лица*, Службени гласник РС, бр. 108/2013.

³⁰⁷ *Међународни стандарди финансијског извештавања*, IAS 16 – Некретнине, постројења и опрема (2009), оп. цит., параграф 62.

³⁰⁸ *Закон о порезу на добит правних лица*, Службени гласник РС, бр. 119/2012, 47/2013, 108/2013, чл. 10.

за обрачун амортизације, изузев некретнина, примењује се дегресивни метод трошења основних средстава, а то значи да се основно средство више троши у почетном периоду коришћења када остварује и највише економске користи, а да се са протоком времена смањују економски ефекти коришћења основног средства. Дегресивна метода обрачуна амортизације током коришћења основног средства неравномерно оптерећује расходе периода, за разлику од пропорционалног метода који се највише користи по рачуновдственим прописима и који равномерно оптерећује расходе периода током коришћења конкретног основног средства.

На основу наведених, и других примера који су предмет интерне регулативе може се видети њихов значајан утицај на вредност позиција финансијских извештаја. Интерном регулативом успоставља се организациона уређеност и функционисање рачуноводства предузећа, али исто тако њоме се уређују и однос између рачуноводства и његових сегмената са корисницима финансијских извештаја. Та чињеница нужно налаже да се приликом оцене финансијског положаја и успешности предузећа мора водити рачуна о томе које су рачуноводствене методе, поступци и друга питања уређени интерном регулативом и какав је њихов утицај на исказивање вредности основних позиција финансијских извештаја.

Може се на крају констатовати, да, имајући у виду потребу за квалитетним финансијским извештавањем, уз уважавање значаја професионалне и законске регулативе, треба имати у виду и посебан значај интерне регулативе која се користи за вођење пословних књига и састављање финансијских извештаја. Рачуноводствене политике дефинишу се општим актом, односно Правилником о рачуноводству и рачуноводственим политикама, у складу са законском и професионалном регулативом и представљају део укупне пословне политике. Из наведеног произилази значај и потреба за правилним избором рачуноводствених политика, утврђивањем подручја њиховог деловања, испитивањем ефеката рачуноводствених политика на квалитет финансијских извештаја, као и потреба за непрекидним преиспитивањем и евентуалним променама усмереним ка реалном финансијском извештавању, а тим путем и ефикаснијем пословном одлучивању.³⁰⁹ У функцији унапређења квалитета

³⁰⁹ Гајић, Љ. (2009), *Рачуноводствене политике као претпоставка квалитета финансијских извештаја*, XL симпозијум: 40 година рачуноводства и пословних финансија – донети и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, 27-30. мај, стр. 128.

финансијског извештавања значајну пажњу у рачуноводству треба посветити побољшању квалитета усвојених рачуноводствених политика.

На основу претходних излагања питања о нормативној регулативи рачуноводства, могу се издвојити два одговора. Један одговор³¹⁰ је „екстреман“, и односи се на то да се цео процес административно регулише, односно да треба бити регулисан од стране „државе“, и да би неко правно или бирократско тело требало одредити о чему треба и на који начин обавештавати кориснике финансијских информација. Други одговор, је да поред државе постоји и друга важна снага која се односи на рачуновдствену професијусу. Међутим, поред наведних одговора треба укључити и трећу могућност која се односи на то да нормативно регулисање треба одредити искључиво тржишним снагама.³¹¹ Потенцијална финансијска институција, добављач финансирања, радије ће понудити капитал предузећу које даје релевантне и поуздане информације о својој финансиској позицији, пословању, и како ће користити финансирање. Стога ће предузеће које пружа добар квалитет и квантитет финансијских информација добити и веће и јефтиније финансирање. На тај начин, предузећа имају сопствени подстицај мотивисан тржиштем да пруже рачуноводствене информације које задовољавају потребе корисника.

Ниједан екстреман приступ није конзистентан с модерним економијама базираним на капитализму, али равнотежа усвојена између двеју крајности које се односе на државу и деловање тржишта врло често оштро, односно у крајњим границама варира у свету. Чињенице које су до сада поменуте, када је реч о нормативној регулативи, указују да поред државе и тржишта, постоји веома важна усмеравајућа снага, која се односи на рачуноводствену професију.

3. СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВЕ УНАПРЕЂЕЊА КВАЛИТЕТА ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

У условима међународне сарадње и развоја светског тржишта, технолошког напретка у комуникацијама и везама, обрачунски системи појединих земаља постају лимитирајући фактор комуницирања, посебно ако је реч о пословној комуникацији и финансијским извештајима. Упоредивост финансијских извештаја као један од начина комуникације између предузећа је у сталном

³¹⁰ Alexander, D., Nobes Ch.(2010), оп. цит., стр. 7.

³¹¹ Исто, стр. 7.

порасту, имајући у виду значај који из тога произилази за њихове кориснике. Финансијски извештаји представљају основни извор информација потребан интерним, али пре свега екстерним корисницима информација (инвеститорима, кредиторима, владиним институцијама и многим другим). Инвеститори на светском тржишту посебно су заинтересовани да се информације којима се користе у доношењу стратегијских одлука темеље на начелима која су препознатљива у њиховој земљи и компатибилна са осталим земљама.

Стога, на хармонизацији финансијског извештавања посебно инсистирају, поред носиоца нормативне регулативе, предузећа која састављају финансијске извештаје и корисници финансијских извештаја. У том контексту квалитет финансијских извештаја може се посматрати са аспекта међународне хармонизације рачуноводства и, повезано са тим, националног усаглашавања система финансијског извештавања.

Међународна хармонизација рачуноводства претпоставља хармонизацију:³¹²

- рачуноводствених стандарда (који регулишу мерење и објављивање),
- финансијских извештаја компанија чије се хартије од вредности котирају на берзи, и
- ревизорских стандарда.

Постоји потреба за хармонизацијом рачуноводства и у другим областима, као што је случај са јавним објављивањем информација, едукацијом ревизора и сл. Међутим, засигурно је најважнији процес хармонизације рачуноводствених стандарда обзиром да он укључује важна подручја као што су мерење и објављивање финансијских извештаја.³¹³

Процес хармонизације рачуноводствених стандарда обухвата, посматрајући постојеће стање, два основна паралелна процеса:³¹⁴

- усклађивање националних стандарда са МСФИ, и
- процес усклађивања МСФИ са америчким ГААР-ом.

Када је реч о првом процесу који се односи на усклађивање националних стандарда са МСФИ, или као што је израженији случај у Републици Србији, где је наша земља прихватила Међународне стандарде финансијског извештавања

³¹² Choi, F.D.S., Meek, G.K.(2005), *International Accounting*, Pearson Prentice Hall, str. 276.

³¹³ Ибид, стр 276.

³¹⁴ Guljin, D. (2006), *Prilagođavanje regulative finansijskog izveštavanja u cilju povećanja efikasnosti profitnog sektora Hrvatske*, Zbornik radova XLI, Simpozija HZRIF, Pula, lipanj, str. 31-56.

као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа, неопходно је указати, као што наводе D. Alexander, D., Ch. Nobes, следеће: „Истакли смо да је IASB-ов Оквир издат 1989. године, и да није ревидиран. Од његовог издања дошло је до великих промена захтева одређених МСФИ и промена политика хармонизације финансијског извештавања.“³¹⁵

У том контексту, сарадња IASB-а и FASB-а је у последње време јако интезивна. Посебно се запажа утицај FASB на креирање нацрта нових МСФИ, што се директно одражава и на усклађивање националних стандарда. IASB и FASB заједнички су издали нацрт изложености 2008., који предлаже промене оних делова IASB-овог Оквира повезаних с циљем финансијског извештавања и квалитативним карактеристикама информација финансијског извештавања корисних за доношење одлука. На пример, предложено је да „поузданост“, кључни концепт из 1989., нестане као одвојени концепт и да се подреди „верној репрезентацији.“³¹⁶ Тешко је предвидети све исходе новог договореног и објављеног Оквира. У вези с тим биће издати даљи радови и нацрти изложености.³¹⁷

Током више од десетогодишњег искуства примене МРС/МСФИ у Србији, *сматрамо да се може констатовати следеће стање квалитета финансијских извештаја изражено чињеницама и неким отвореним питањима:*

- МРС/МСФИ се примењују неселективно јер се примена односи на сва предузећа, изузев микро правних лица и других предузетника. Велика предузећа, као и предузећа која имају обавезу састављања консолидованих финансијских извештаја, имају обавезу да примењују МРС/МСФИ. Средња и мала предузећа примењују МРС/МСФИ за мала и средња предузећа, при чему се средњим предузећима оставља могућност да примењују МСФИ који се односе на велика предузећа.³¹⁸ При томе, евидентна је разлика између великих, средњих и малих предузећа, као и разлика између предузећа која се котирају и не котирају на берзи.

³¹⁵ Alexander, D., Nobes Ch.(2010), оп. цит., стр. 44.

³¹⁶ Ибид, стр. 44.

³¹⁷ Расправу и перспективе, напредак исхода, може се пратити, путем IASB-ове web-странице: www.iasb.org.

³¹⁸ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 20.

- Неквалитетном и некозистентном применом МРС/МСФИ (посебно кад је реч о предузећима која се не котирају на берзи) оставља се широк простор манипулацијама, што утиче на неповерење инвеститора у квалитет финансијских извештаја, и проблеме на финансијским тржиштима.
- Примена МРС/МСФИ требала је бити у функцији развоја и раста предузећа и укупне економије, заштите инвеститора (квалитетним извештавањем и ревизијом), као и развоја финансијских тржишта. У наведеном контексту, у нашој земљи током последњих десет година није остварен видан напредак.
- Основно питање примене МРС/МСФИ у Србији (али у свету) је рад екстерне ревизије, што оставља отворено питање о томе ради ли екстерна ревизија за инвеститоре или менаџмент. Недвосмислени је одговор да ревизија треба да ради у корист инвеститора што је и прихватањем Начела корпоративног управљања ОЕСД.

*Са аспекта примене МРС/МСФИ, сматрамо да се значајан проблем односи на примену следећих стандарда:*³¹⁹

- МСФИ 2 - Плаћање акцијама (то се посебно односи на проблем вредновања акција које се не котирају на берзи);
- МСФИ 3 – Пословне комбинације (проблем примене и мерења фер вредности у процени имовине предузећа која се припаја, проблем унутрашњег goodwilla и слично);
- МРС 36 – Умањење вредности имовине (проблем утврђивања надокнадивог износа имовине);
- МРС 39 – Финансијски инструменти: признавање и мерење, са позивањем на нови МСФИ 9 – финансијски инструменти (проблем вредности финансијских инструмената, коришћење дериватних инструмената и рачуноводства заштите, што се посебно односи на финансијске институције).

Када је реч о наведеним проблемима у вези са применом МРС/МСФИ, треба указати да је дошло до измена неких МРС/МСФИ, у циљу исправнијег и

³¹⁹ Такође, видети о проблемима апликативне примене МРС/МСФИ у Републици Хрватској, Klikovac, A.(2008), оп. цит., стр. 188 -189.

прецизнијег састављања финансијских извешетаја у наредном периоду. У том контексту Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB), је објавио:³²⁰

- нови МРС 27 - Појединачни финансијски извештаји, уместо досадашњег МРС 27 - Консолидовани и појединачни финансијски извештаји.
- нови МРС 28 - Инвестиције у придружене ентитете и заједничке подухвате, уместо досадашњег МРС 28 - Инвестиције у придружене ентитете.
- Нови МСФИ 10 - Консолидовани финансијски извештаји, уместо досадашњег МРС 27 - Консолидовани и појединачни финансијски извештаји.
- Нови МСФИ 9 – Финансијски инструменти, уместо досадашњег МРС 39 – Финансијски инструменти: признавање и одмеравање.

У извршеним променама, посебну пажњу заслужују нови стандарди МСФИ 10 - Консолидовани финансијски извештаји, и нови стандард МРС – 27 Појединачни финансијски извештаји. Поменути два стандарда замењују досадашњи МРС 27 – Консолидовани и појединачни финансијски извештаји. Досадашњи међународни стандард и објашњења која су дата, онемогућавали су корисницима консолидованих финансијских извештаја потпуни увид у комплетне финансијске трансакције, комплетне финансијске обавезе и укупну финансијску позицију предузећа. У поменутих условима није се могла извршити потпунија процена будућег инвестиционог ризика код таквог предузећа. У новом МСФИ 10, остаје обавеза утврђивања јединствених рауноводствених политика за све трансакције и пословне догађаје, што је значајно за исправно састављање консолидованих финансијских извештаја, са аспекта њихових корисника, пре свега, инвеститора.

У апликативном смислу, значајан проблем у примени је представљао и МРС 31 – Учешћа у заједничким подухватима. Према наведеном стандарду није постајала заједничка контрола управљања заједничким подухватима. Наиме, према дефиницији стандарда:³²¹ „Заједничка контрола је уговором дефинисана подела контроле над неком економском активношћу и постоји само када се за доношење стртешких и оперативних одлука у вези са пословањем захтева

³²⁰ *Превод Концептуалног оквора за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ, Службени гласник РС, бр. 35/ 2014.*

³²¹ *Међународни стандарди финансијског извештавања, IAS 31 – Учешћа у заједничким подухватима (2009), оп. цит., параграф 3.*

једногласна сагласност страна које деле контролу (учесници у заједничком подухвату).“ Међутим, у претходном ставу, истог трећег параграфа, стоји наглашен контроверзни став:³²² „Инвеститор у заједничком подухвату је једна од страна у заједничком подухвату која нема заједничку контролу над тим подухватом.“

Овакав приступ дефиницији МРС 31 утицао је на недостатак заједничке контроле управљања, што се посебно користило, у нашим условима, код јавних предузећа и институција, где су биле често присутне иностране развојне финансијске институције, као активни суинвеститори великих развојних пројеката. Ове финансијске институције су имале одлучујући став при избору домаћих извођача радова, и често наметају погрешних иностраних извођача радова, за реализацију великих и сложених пројеката који су им *без заједничке контроле* поверавани у Србији.³²³ Овакви приступи у нашим условима, и другим земљама које су примењивале МРС 31, на начин како је он контроверзно дефинисан, утицали су на укидање оваквог стандарда у целини.

Нови стандард МСФИ 11, преименован у „Заједнички подухвати“, исправно захтева и тоталну заједничку контролу свих учесника у заједничком подухвату. „У том смислу, примена методе пропорционалне консолидације није више дозвољена у случајевима постојања уговора о заједничким пословним подухватима. Новим стандардом убудуће, приликом састављања консолидованих финансијских извештаја, могуће је применити само метод учешћа у главници капитала.“³²⁴ Суштина ове значајне промене је у томе да се све трансакције заједничких пословних подухвата (Joint Venture), који су се одвијали између посебних правних субјеката пренесу из њихових досадашњих ван билансних евиденција у регуларне пословне књиге и прикажу у целини кроз састављање регуларних консолидованих финансијских извештаја. На овај начин се жели омогућити инвеститорима да из финансијских извештаја могу имати потпунији и прецизнији увид у природу и суштину извршених свих финансијских улагања посматраних ентитета у другим ентитетима.

Посебно значајана промена у пакету нових МСФИ, који су поменути у делу који се односи на Међународне стандарде финансијског извештавања, садржана

³²² Ибид, параграф 3.

³²³ Драгојевић, Д., Миљевић, Т., Милојевић, М. (2012), Нови кључни IFRS Међународни стандарди финансијског извештавања, Socioeconomica – The Scientific Journal for Theory and Practice of Socioeconomic Development, Vol. 1, N^o2, оп. цит., стр. 205

³²⁴ Ибид, стр. 203.

је у новом МСФИ 13 – Мерење фер вредности. Циљ мерења фер вредности је да се процени цена по којој би била реализована редовна трансакција продаје имовине или преноса обавезе између учесника на тржишту на датум одмеравања по текућим тржишним условима.³²⁵ Међународни стандарди финансијског извештавања, који су опште прихваћени у свету и признати од државних органа највећег броја земаља, као и Србије, до сада су недовољно прецизно, или боље рећи уопштено прописивали избор ове методе и њене примене у процењивању вредности имовине предузећа, банака и других финансијских институција. То је допринело да се код ових пословних субјеката углавном приказују фиктивни финансијски резултати, односно фиктивно повећање добити, дивиденди, и цена акција, без стварног покрића. На основу нетачних процена имовине методом фер вредности нетачно су вођене пословне књиге, а самим тим састављани и презентирани јавности фиктивни и неистинити финансијски извештаји, који су преваходно намењени инвеститорима и будућим купцима акција.

То се, пре свега, десило код банака и инвестиционих фондова јер су им досадашњи Међународни стандарди финансијског извештавања дозвољавали да вредност своје имовине и приходе процењују и воде у пословним књигама по тржишној цени, а не по стварној цени коштања. То је омогућавало банкама и инвестиционим фондовима да „вешто“ уз помоћ допуштених и уопштено дефинисаних стандарда „верно“ приказују фиктивне финансијске резултате и продају на финансијским тржиштима, вештачки створене и повећане вредности своје имовине садржане у ненаплативим потраживањима. „Профит и дивиденда који се исплаћују били су више него надувени, што се одражавало на нереалне и вештачке берзанске индексе.“³²⁶ У наведеном контексту, оправдано је присутан већи пословни ризик и страх код инвеститора, депонената и клијената банака, због примене погрешних рачуноводствених стандарда.

Наведене чињенице су утицале да се кључна промена у сету нових Међународних стандарда финансијског извештавања односи на МСФИ 13 – Мерење фер вредности. Стандардом се јасније формулише нови методолошки приступ у примени методе фер вредности. Адекватном применом метода фер вредности отклонио би се основни узрок нерегуларне примене при процењивању имовине, финансијских инструмената, и других облика средстава да би се фиктивно приказали финансијски резултати у условима кризе, рецесије

³²⁵ Превод Концептуалног оквора за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ, МСФИ 13 – Мерење фер вредности (2014), оп. цит., параграф 2.

³²⁶ Дмитровић Шапоња, Љ.(2013), оп. цит., стр. 434 – 435.

или смањења посла. Слободно се може извести констатација³²⁷ да је неадекватна примена метода фер вредности имала функцију „самопослуживања“ у рачуноводству са аспекта исказивања пожељних рачуноводствено - финансијских информација за све заинтересоване субјекте, што је довело до кризе светских размера.

У циљу унапређења Међународних стандарда финансијског извештавања, потребно је компромисно и активније учешће, поред Европске уније, Енглеске, САД, и других индустријски развијених земаља и земаља растућег тржишта, са развијеном рачуноводственом праксом, које имају развијене сопствене, националне стандарде. Пожељно је њихово компаративно посматрање и усаглашавање са Међународним рачуноводственим стандардима у намери отклањања разлика, материјално значајног садржаја. Треба имати у виду да за ова тржишта, у правом њиховом смислу, посматрано са глобалног аспекта, постоји велики интерес инвеститора, па према томе, и за информацијама које произилазе као продукт финансијских извештаја у овим земљама.

На основу претходно изнетих констатација о стању квалитета финансијских извештаја у нашој земљи, сматрамо да су данас финансијски извештаји мање поуздани у односу на период иницијалне примене Међународних рачуноводствених стандарда. *У циљу унапређења квалитета финансијских извештаја сматрамо да је неопходно:*

- Редефинисање државног институционалног оквира, који укључује правни и порески систем, структуру извора финансирања, рачуноводствену професију, у односу на разлике које постоје у европским и другим развијеним земаљама са богатом рачуноводственом праксом;
- Редефинисање и иновирање законске регулативе у смислу њеног приближавања финансијском извештавању и доброј пракси европских земаља и актуелним светским токовима у овој области.
- Изградња новог система финансијског извештавања, који би био ефикаснији и поузданији у односу на постојећи систем.

Свака земља поседује специфичности по којима се рачуноводствени системи земаља разликују. Полазећи од тога, перспективе унапређења квалитета финансијског извештавања, зависе и од уважавања основних фактора (чиниоца)

³²⁷ Ибид, оп. цит., стр. 434.

који утичу на финансијско извештавање сваке земље, посебно уколико се она налази или тежи одређеној заједници земаља, као што је случај са нашом земљом. То се, пре свега, односи, као што је раније наведено, на усаглашавање следећих основних фактора:³²⁸

- разлика у правним системима;
- разлика у структури извора финансирања;
- разлика у пореским системима; и
- разлика у рачуноводственој професији.

Рачуноводствени модел сваке земље, односно модел финансијског извештавања одраз је државног, институционалног оквира, који укључује њен правни и порески систем, као и доминантну структуру финансирања и власништва које предузећа користе. Стога, први и основни задатак државе је да се доношењем одговарајућих законских прописа јасно дефинишу рачуноводствена правила и правила на који начин би предузећа требало да састављају своје финансијске извештаје. Један од начина је да се наведена правила уреде основним законом, којима се уређују питања оснивања и рада предузећа, као што су учиниле Немачка у оквиру свог Трговачког закона и Енглеска у оквиру Акта о предузећима. Други начин, је доношење посебног закона којим би била уређена наведена питања.

Постоји случај да рачуновође саме уређују правила за рачуноводствену праксу, и та правила попримају облик препоруке или стандарда. Такав правни систем постоји у Енглеској, Ирској, САД-у, Канади, Аустралији и Новом Зеланду. За такве земље наводи се да примењују обичајно право. Друга врста правног система базира на римском праву. Рачуноводствена правила или правила састављања финансијских извештаја тачно су одређена. Земље које имају такав правни систем су, на пример, Немачка, Француска, Италија, Шпанија, Јапан и др. За такве земље наводи се да имају кодифицирано или законодавно право. Обичајно право је флексибилније од кодифицираног система јер даје одговарајући одговор за сваки појединачни случај, уместо да формулише општа правила примене. Из наведених правних система произилазе и различите карактеристике рачуноводства у земљама које их

³²⁸ Carnachan, R. (2003), *Tche for Competition Between US GAAP and IFRS in US Capital Markets*, Harvard Law School, Cambridge, Massachusetts, www.law.harvard.edu, juli 2006. Опширније о томе, Klikovac, A. (2008), оп. цит., стр. 33-43.

примењују.³²⁹ У мањем броју земаља, као што је случај са Кипром и Малтом, постоји мешани систем обичајног и законодавног права.

Различите земље имају различите структуре финансијских институција и традицију финансирања. У неким земљама традиција је усредсређена на акционаре и, сходно томе, на профит и на упоређивање трошкова и прихода. У другим земљама постоји активнији банкарски сектор и рачуноводство се у таквим земљама усредсређује на кредиторе, тј. биланс стања и начело опрезности.³³⁰

Постоје три главна извора капитала предузећа: акционари, банке и држава. Постоје разлике у државама у односу на то који од три наведена извора капитала осигурава већински део финансијског капитала предузећа. Наведене разлике, уз основни правни систем, доводе до разлика у рачуноводственим праксама појединих земаља, како би се задовољиле потребе за информацијама улагача капитала као најзначајнијих корисника финансијских извештаја.

У Немачкој, Француској и Италији је посебно значајан капитал који осигуравају банке и у њима постоји велики број малих породичних фирми. Супротно томе, у САД-у и Великој Британији, велику већину предузећа финансирају милиони приватних акционара. У таквим земљама постоји потреба за већом правном заштитом инвеститора него у земљама римског правног система. У кредитно оријентисаним земљама, чак и код оних предузећа која се котирају на берзи, у улози акционара обично се појављују банке, влада и фамилије оснивачи. У Немачкој се банке јављају као носиоци две важне улоге: као власници предузећа и као даваоци кредита. Већина акција јавних предузећа и институција је у рукама банака, посебно Deutsche, Dresdner i Commerz банака. Према томе, у континенталним земљама као што су Немачка, Француска или Италија, велике предузећа су у власништву банака и државе, па је и потреба за публикувањем података тих предузећа мања. Повећање квалитета финансијског извештавања је у функцији веће заштите кредитора, као и државе у функцији наплате пореза. Стога постоји потреба да се рачуноводствени извештаји састављају на бази тзв. опрезнијих, конзервативних метода. Супротно томе у земљама где је власништво предузећа у рукама бројних акционара који немају

³²⁹ Опширније о томе Choi, F.D.S., Meek, G.K.(2005), оп. цит., стр. 56.

³³⁰ Alexander, D., Archer, S. (2003), *Miller European Accounting Guide*, Aspen Publishers, New York, стр. 109.

приступ интерним информацијама, постоји већа потреба за објављивањем, ревизијом и фер презентацијом.

Однос финансијских извештаја према пореском билансу је тема која се у стручним круговима у ЕУ као и у појединим земљама чланицама ЕУ, а такође и у другим земљама, често помиње и траже оптимална решења. Постоје два основна система и схватања која опредељују однос финансијских извештаја и пореског биланса.

Први је континентални приступ карактеристичан за земље законодавног права. Према овом приступу постоји повезаност финансијског и пореског рачуноводства. Приступ се заснива на принципу подударана (*Massgeblichkeitsprinzip*) или другим речима принципу унифицираних финансијских извештаја. У таквом пореском систему пореске власти се третирају као прикривени акционар, што имплицира да се калкулација профита мора подредити наведеним принципима. Основна функција пореско оријентисаног система је заштита кредитора, док је принцип фер вредности само допунска функција. Наведени принцип се користи у већини европских земаља, при чему је Немачка основни следбеник таквог схватања.

Други приступ се назива англосаксонски или принцип према МСФИ, и примењује се у оним земљама у којима се финансијски извештаји израђују углавном као показатељи успеха, и као такви служе инвеститорима као основа за доношење одлука. Према овом приступу, који одражава карактеристике рачуноводства у земљама обичајног права, постоји раздвојеност финансијског и пореског рачуноводства. Другим речима, то значи да постоје посебни финансијски извештаји према МСФИ који се не подударају са посебним пореским билансом. Основни принцип вредновања према МСФИ је фер вредност, а према пореским принципима метода историјских трошкова. Експлицитна примена фер вредности не представља најбоље методолошко решење, посебно ако се има у виду да преовладава субјективни приступ процене у односу на објективна истраживања. Метода историјских трошкова је неутрална, не на основу тога што је објективна, већ на основу тога што има већи елемент објективности од алтернативе, а то је покушај процене фер вредности.

На финансијско извештавање утиче и амортизација. У земљама као што је Немачка, порески прописи омогућавају примену максимално допуштених стопа амортизације које предузећа могу користити за поједине врсте имовине. Те стопе углавном се заснивају на очекиваном корисном веку трајања имовине. У неким случајевима допуштена је и убрзана амортизација. Да би ти износи били

пореско признати, морају се исказати у финансијским извештајима. У Великој Британији би за исказивање таквих износа насупротив прихода рекли да то није „фер“, и ако би то засигурно било „исправно“ или „легално“.³³¹

У Србији, утицај пореза на финансијско извештавање наслеђен је из ранијег периода. Државно власништво прилагодило је рачуноводствени систем државној контроли, чиме обрачун пореза ставља у први ред корисника финансијских извештаја. Законодавна регулатива заснива се на пуној примени МСФИ, што се одражава и на укупну рачуноводствену праксу.

Компетентност рачуноводствене професије као основне детерминанте институционалног оквира земље произилази из врсте и сходно томе квалитета финансијских извештаја које они састављају. Исто тако, на пример, недостатак приватних акционара или јавних предузећа значи и мању потребу за ревизорима, него што је то, рецимо, у Великој Британији или САД. Недостатак ревизора било је контраверзно питање приликом имплементације Четврте директиве ЕУ у Немачкој.³³²

Постоје четири основна фактора у рачуноводственој професији која утичу на различите рачуноводствене системе у појединим земљама:³³³

- однос пореских стручњака и рачуновођа у појединој земљи;
- сматрају ли се рачуновођама само они стручњаци који су чланови удружења рачуновођа и који се активно баве рачуноводством (као што је случај у Немачкој) или се рачуноводственим стручњацима сматрају и они чланови који раде у индустрији, влади, образовању, итд. (као што је случај у Великој Британији);
- образовање потребно да појединац постане признати стручњак из рачуноводства (на пример, у Немачкој је образовање дуготрајно и ригорозно, док се у Великој Британији већ и неки студенти могу сматрати стручњацима);
- врста ревизије коју смеју обављати поједини ревизори (на пример, у Немачкој постоје посебни ревизори који обављају ревизију само приватних предузећа).

³³¹ Nobes, C., Parker, R.(2004), *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, str.27. Наведено према, Klikovac, A. (2008), оп. цит., стр. 25.

³³² Ибид, стр. 40.

³³³ Ибид, стр. 40.

Уз едукацију ревизора, у Америци постоји јединствени испит за звање овлашћени јавни рачуновођа (CPA).³³⁴ Испит, који је доста сложен за полагање, није довољан да би се добила препорука за звање овлашћеног јавног рачуновође. Уз одређивање и других, додатних услова, овлашћеног јавног рачуновођу мора лиценцирати надлежна институција на подручју државе у којој ради. Исто тако, према правилима Америчког института овлашћених јавних рачуновођа (AICPA), сваки јавни рачуновођа (ревизор) треба да учествује у програмима професионалног усавршавања.³³⁵

У Републици Србији, „Правно лице, односно предузетник општим актом уређује школску спрему, радно искуство и остале услове за лице које води пословне књиге и саставља финансијске извештаје“.³³⁶ Ово указује на неадекватан приступ професионалној нормативној регулативи у новом Закону о рачуноводству. На овај начин доводи се у питање компетентност рачуноводствене професије као основне детерминанте институционалног оквира земље, односно лица која воде пословне књиге и састављају финансијске извештаје. Овакав приступ законској професионалној регулативи негативно утиче на углед наше рачуноводствене професије како у змљи тако и на међународном нивоу. То доводи у питање квалитет финансијских извештаја и информација које из тога произилазе за потребе интерних и екстерних корисника (пре свега, инвеститора и кредитора).

Циљ претходних излагања, а посебно у делу који се односи на основне чиниоце институционалног оквира је, да се у самом току илустрације фактора могу констатовати могућности (перспективе) унапређења квалитета финансијских извештаја. Оне се посебно могу уочити компаративним приступом са институционалним оквиром који предодређује наш правни систем, структуру извора финансирања и власништва коју предузећа користе, порески систем, као и нашу рачуноводствену професију.

У том смислу, може се закључити, да је за потребе редефинисања националног оквира у циљу унапређења квалитета финансијског извештавања неопходно да свака земља детаљно сагледа специфичности и разлике свог институционалног оквира (који укључује његове наведене саставне елементе као што је случај са правним системом, рачуноводственом професијом и др.), у односу на институционалне оквире других индустријски и тржишно развијених

³³⁴ CPA – *Certified Public Accountant*

³³⁵ Žager, K., Žager, L. (2006), *Računovodstveni standardi, finansijski izveštaji i revizija*, Inženjerski biro d.d., Zagreb, стр. 190-195.

³³⁶ *Закон о рачуноводству*, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 14.

земаља са богатом рачуноводственом праксом. У случају наше земље засигурно би се дошло до констатације, на бази досадашњег развоја рачуноводствене теорије и праксе, користећи сазнања из рачуноводствене праксе развијених земаља (пре свега, оних који имају сличан правни систем и изворе финансирања предузећа), уз уважавање одредница Међународних стандарда финансијског извештавања, да је неопходно изградити сопствене, националне стандарде финансијског извештавања.

Законску регулативу требало би ускладити са Директивом 34, као и Уредбама ЕУ које уређују рачуноводствени систем у Европској унији. У наведеном контексту, указујући на могућности унапређења квалитета финансијског извештавања у Србији, проф. Дмитровић – Шапоња, и Милутиновић, С. наводе: „Први корак би подразумевао редефинисање и иновирање законске регулативе у смислу њеног приближавања финансијском извештавању и доброј пракси европских земаља. Дакле, неопходно је поћи од доношења потпуно новог закона из области рачуноводства, који би у потпуности био усклађен са важећом професионалном регулативом и актуелним светским токовима у овој области, а уз уважавање националних, привредних, политичких и културних специфичности наше земље.“³³⁷ При томе се констатује да би израда новог закона представљала лакши задатак. Тежи задатак би био да се на основама нове законске регулативе изгради поуздан и ефикасан систем финансијског извештавања, који ће обезбедити квалитетне финансијске извештаје у сврху задовољавања различитих информационих потреба бројних корисника.

Сматрамо да је за потребе изградње новог система финансијског извештавања, неопходна потпуна повезаност и синхронизација активности државе и професионалних организација. Надлежности државе и професионалних организација се морају јасно дефинисати у систему финансијског извештавања. Такође, неопходно је и активно учествовање представника рачуноводствене професије и корисника финансијских извештаја. То би утицало да се присутни проблеми не решавају парцијално, не сагледавајући начин на који ће та решења утицати на остале учеснике и тиме на унапређење квалитета финансијског извештавања.

³³⁷ Дмитровић-Шапоња, Љ., Милутиновић, С. (2010), *Могућности унапређења квалитета финансијског извештавања у Србији*, 41 симпозијум: Могућности и ограничења развоја рачуноводствене професије у Србији, Златибор, 27-29. мај, стр. 92.

Исто тако, сматрамо да је неопходно постојање потпуне и јасне стратегије у изградњи новог система финансијског извештавања. Одсуство стратегије се најјасније испољило кроз непостојање организованог приступа стварању и одржавању квалитетне нормативне рачуноводствене регулативе. Такође, када је реч о стратегији у изградњи система финансијског извештавања, неопходно је да постоји организована, квалитетна едукација рачуновођа за примену Међународних рачуноводствених стандарда. Успешна имплементација међународних стандарда односи се на потпуно разумевање значаја међународног усаглашавања прописа и процедура.

На бази претходних излагања, у делу који се односи на основне чиниоце институционалног оквира, може се запазити кроз илустрацију фактора у рачуноводственој професији колики је велики њихов утицај на дефинисање система финансијског извештавања, а самим тим и на могућности за унапређење квалитета финансијског извештавања. Држава мора схватити чињеницу да поред њених органа постоји и друга веома важна усмеравајућа снага законске регулативе која се односи на рачуноводствену професију. Постојање услова за рад и развој рачуноводствене професије представља кључни фактор у изградњи система финансијског извештавања. Потврда наведеног става не налази се у нашем новом Закону о рачуноводству, прецизније његовом делу који регулише питање професионалне регулативе. Новим Законом о рачуноводству није предвиђен ИФАС-ов кодекс етике за професионалне рачуновође.³³⁸

Остаје чињеница, уз уважавање напред наведених констатација, да рачуноводствена струка због процеса учења има јасније критичке ставове по питању примене МРС/МСФИ последњих неколико година у односу на почетак деведесетих увођењем МРС. Допринос концепта криве учења или криве искуства у томе је свакако значајан.³³⁹ Ефекти криве искуства се не односе само на трошкове директног рада (крива учења), већ на све трошкове који су резултат кумулираних промена које настају порастом величине извршених операција.

³³⁸ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 2, параграф 4.

³³⁹ Концепт криве искуства презентираан крајем шездесетих година указује на одређену законитост, која гласи „Укупни трошкови по јединици производа реално опадају по производу за 20% до 30% сваку пут када се удвостручи кумулирано искуство (произведена количина).“ Наведено према, Милисављевић, М. (2002), Савремени стратемисјки менаџмент, Институт економских наука, Београд, стр. 222.

Кад је реч о МРС/МСФИ, обавезна примена односила би се само на она велика предузећа, чије се хартије од вредности котирају на берзи или се спремају за котирање. Осталим предузећима оставила би се могућност да изаберу између коришћења МСФИ или неких других стандарда које би донео Одбор за стандарде финансијског извештавања. При томе, предузећа која се одреде за коришћење МСФИ требају тачно знати које одредбе МСФИ могу применити, односно оне, које одражавају наш правни систем, изворе финансирања предузећа, порески систем и рачуноводствену професију. Квалитет финансијског извештавања се не може повећати уколико, примера ради, једна земља, неселективно примењује МРС/МСФИ, односно уколико она примењује оне одредбе које према изворима финансирања предузећа, правном систему и другим специфичностима више одговарају другом међународном окружењу (примера ради, англосаксонском подручју). У нашој држави као извор финансирања доминира банкарски капитал, осим у великим предузећима које су још увек у већинском државном власништву.

У домаћој и иностраној рачуноводственој литератури постоје многе расправе које се односе на хармонизацију рачуноводства. У вези с тим, не поставља се питање да ли је уопште међународна хармонизација рачуноводства потребна, већ на који начин се може постићи. Да ли финансијске извештаје треба унифицирати или само хармонизовати? Да ли је потребно да сва предузећа, без обзира на величину и грану делатности, примењују исте рачуноводствене стандарде? Да ли је потребно да и мање развијене земље примењују исте стандарде као и високо развијене земље?³⁴⁰

³⁴⁰ Choi, F.D.S., Meek, G.K. (2005), оп. цит., стр. 276.

ДЕО 3

**ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ КАО ОСНОВА АНАЛИЗЕ
ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА У ТРГОВИНСКИМ
ПРЕДУЗЕЋИМА**

1. ПОТРЕБА ЗА АНАЛИЗОМ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА

Последњи неопходан елемент за разматрање при истраживању контекста рачуноводства односи се на анализу и интерпретацију финансијских извештаја. Из претходних делова рада констатовали смо да је основна сврха финансијских извештаја да се у њима обезбеде корисне, поуздане, релевантне, правремене и упоредиве информације многим интересним групама корисника. Анализа финансијских извештаја подразумева коришћење тих информација за потребе евалуације пословних перформанси у трговинским предузећима. При томе, у савременој литератури, и у пракси, све више се користи термин перформансе, преузет из технике у смислу ефикасности, ефективности, продуктивности и профитабилности. Из тога, јасно произилазе и потребе за њиховом анализом.

Финансијска анализа може бити од користи за оцену ефикасности и ефективности маркетинг стратегије трговинских предузећа, контролу њихових перформанси, за утврђивање узрока зашто су њихове перформансе лошије или боље од очекиваних, као и за предузимање одговарајућих корективних акција за побољшање ако су, краткорочно посматрано, перформансе испод очекиваних.³⁴¹

Различите корисничке групе информација читају финансијске извештаје из различитих разлога:³⁴²

- Добављачима су потребне информације да процене могућности купаца да измире своја дуговања за преузету робу када она доспевају. Исто тако, добављачи желе да провере могућности купаца да прате порасте цена, и да сходно томе и даље испуњавају услове плаћања?
- Купцима су потребне информације о континуитету испорука добављача, посебно када имају дугорочни однос с њим. Исто тако,

³⁴¹ Лукић, Р. (2011), оп. цит., предговор (i).

³⁴² Alexander, D., Nobes, Ch. (2010), оп. цит., стр. 4-5.

желе да провере могућности добављача да опстане довољно дуго да испуни гаранције за купљену робу?

- Кредитори желе да сазнају хоће ли кредити, и припадајућа камата, бити плаћени по доспећу.
- Влада и њихове агенције имају потребу за информацијама како би регулисале активности предузећа и сагледале полазну основу за рачунање опорезиве добити.

Према томе, врста анализе варира у складу са посебним интересима, и сходно томе потребама оног који је спроводи. Кредитори и повериоци углавном желе да знају какве су краткорочна ликвидност и дугорочна солвентност предузећа. Повериоце (добављаче), на основу претходно наведених констатација, првенствено занима ликвидност предузећа. Њихова потраживања су краткорочна и способност предузећа да брзо плати та потраживања најбоље се оцењује анализом ликвидности предузећа. Краткорочна ликвидност се односи на то колико готовине предузеће има на располагању за подмирење текућих обавеза, као што су куповина роба, трошкови зарада запослених, камате, порези и друго, када доспевају за плаћање.

Супротно од тога, дугорочна солвентност се односи на способност предузећа да ствара готовину да би исплатило дугорочне обавезе према повериоцима и осталим кредиторима када доспевају за плаћање. Тако, на пример, потраживања ималаца обвезница су дугорочна. Стога су имаоци обвезница више заинтересовани за способност предузећа да подмири дуг током дужег временског периода. Они могу да процене ту способност анализирањем структуре капитала предузећа, главних извора и употребе средстава, профитабилности предузећа током времена и предвиђањем будуће профитабилности.³⁴³

Као главни извори финасирања свих предузећа, па према томе и трговинских, у континенталној Европи, а и у нашој земљи, појављују се банке и држава. Отуда, финансијски извештаји и анализа пословних перформанси која из тога произилази прилагођена је, пре свега, овој врсти екстерних корисника информација. Отуда произилазе и специфичне потребе ових предузећа за анализом перформанси пословања. Такође, менаџери и инвеститори имају своје потребе због којих читају финансијске извештаје.

³⁴³ Horne, C.J., Washowicz M.J. (2007), *Основи финансијског менаџмента*, Дата статус, Београд, стр. 126.

Пажња у англосаксонској литератури, а и у пракси, усмерена је на инвеститоре. То је и разумљиво, обзиром да се у овим земљама акционари преовлађујући, главни извор финансирања предузећа за разлику од континенталне Европе. Инвеститори читају финансијске извештаје како би пратили текуће или планирали будуће инвестиције, односно:³⁴⁴ Инвеститори анализирају финансијске извештаје да би утврдили да ли је њихово мишљење о неком предузећу објективно и шта треба да очекују у будућности? Да ли уложен новац у предузеће обезбеђује одговарајући повраћај, или би дати повраћај могао бити већи да је уложен на другом месту, код другог субјекта? Да ли је сигурно улагање у дато предузеће, тј. да ли постоји могућност да ће оно постати несолвентно, да ће банкротирати? Да ли би инвеститори требало да улажу више новца у предузеће?

Различите групе инвеститора очекују различите облике приноса на уложена средства. Инвеститори у акције очекују дивиденде и пораст вредности акција које поседују. Кредитори очекују прилив од камате и отплату позајмљеног капитала. Иако су облици прихода које очекују различити, инвеститори капитала и кредитори ризикују да не остваре те приходе. „Стога, оба типа инвеститора користе анализу финансијских извештаја да:

- предвиде очекиване приносе од капитала и
- процене ризике повезане са тим приносима“³⁴⁵

За разлику од кредитора и повериоца, инвеститоре у акције више занимају профитабилност и будуће цене акција. Основни разлог се налази у томе што исплате дивиденди зависе од тога колико је пословање профитабилно, а цене акција зависе од тржишне процене будућих пословних изгледа предузећа. Инвеститори зарађују када примају дивиденде и када вредност њихових акција расте. Пораст профита предузећа подстиче и један и други вид зараде инвеститора. Такође, и повериоци желе да знају каква је профитабилност предузећа, обзиром да профитабилно пословање услед којег цене акција расту такође обезбеђује готовину којом се исплаћују кредити и финансира развој.

Повериоце, кредиторе и инвеститоре у акције посебно занима шта ће се у будућности догађати са предузећем. Стога се поставља питање, на који начин анализа финансијских извештаја може да им помогне када се финансијски извештаји баве искључиво прошлим догађајима? „Анализа финансијских

³⁴⁴ Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 267.

³⁴⁵ Ибид, стр. 268.

извештаја помаже кредиторима и инвеститорима у акције јер је раније пословање често добар индикатор будућег пословања. Трендови продаје, пословних расхода и нето профита у претходним периодима често се настављају, па нам анализа финансијских извештаја за прошле догађаје даје наговештаје о будућим приходима³⁴⁶

Посматрано с позиције менаџмента предузећа, биланс стања и биланс успеха предузећа нису само инструменти полагања рачуна о остварењима предузећа пред екстерним корисницима који се у доношењу пословних одлука на те извештаје ослањају и подлога оцењивања сопствених резултата. Они су такође, што је битно исход за планирање активности предузећа у наредном периоду, односно за активности менаџмента које се односе на реализацију развојних визија. Исто тако, као што је наведено, и екстерни корисници када је реч о доношењу одлука које се односе на дато предузеће (купити или продати његове акције, одобрити му или не дугорочни или краткорочни зајам итд.) врше пројекције очекиваних будућих остварења (финансијског и приносног положаја) предузећа.³⁴⁷

Биланс стања представља погодну основу за оцену финансијске ситуације предузећа под условом да су билансне позиције код средстава (њихова структура) исказане по рочности имобилизације, а извори средстава исказани по рочности доспећа или времену трајања. Полазећи од напред наведеног, произилази да се на основу биланса стања могу изводити само статичке финансијске анализе. У вези са тим проф. Вуњак³⁴⁸ даље наводи: “Уколико би желели динамички посматрати категорије биланса стања у вођењу финансијске политике предузећа, неопходно би било применити систем анализе са више узастопних биланса стања. На основу такве финансијске анализе могуће је извести ваљане закључке: да ли ће се у предузећу материјална и финансијска ситуација побољшати или погоршати, што је од изузетне важности за правилно вођење финансијске политике предузећа.”

На основу претходних излагања може се закључити да иза билансних података, са својством потпуног бројчаног обухвата стања и успеха предузећа, постоји један посебан „свет“ односа узрочно - последичног односа, законитости у понашању. Ко потпуније тај „свет“ открије, њиме овлада и синтетизовањем

³⁴⁶ Ибид, стр. 268.

³⁴⁷ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 144.

³⁴⁸ Вуњак, М. Н. (2010), оп. цит., стр. 63.

дође до бољих закључака, тај ће успешније одлучивати, планирати и контролисати активности предузећа и односе са предузећима (било да је реч о инвеститорима, кредиторима, пословно - партнерским односима итд). „Управо у томе је општа потреба за анализом годишњих рачуна (финансијских извештаја) предузећа. Корисници финансијских извештаја предузећа ту потребу конкретизују постављањем својих аналитичких циљева.“³⁴⁹

У том смислу, као што је напред наведено, кредитори и повериоци углавном желе да знају какве су краткорочна ликвидност и дугорочна солвентност предузећа. Повериоце, кредиторе и инвеститоре у акције занима шта ће се у будућности догађати са предузећем. Интереси инвеститора у предузећу су преваходно дугорочни и односе се на раст нето имовине предузећа, односно раст тржишне вредности њихових акција, али су и краткорочни у смислу очекивања текућих дивиденди чију горњу границу чини остварени нето добитак, а претпоставку за исплату задовољавајући финансијски положај предузећа. Акционари од анализе финансијских извештаја очекују, пре свега, што потпуније информације о прошлим (у низу година) и очекиваним резултатима предузећа, али и о достигнутој и дугорочној финансијској сигурности (солвентности, односно дугорочним ризицима) као и о одржавању ликвидности (краткорочне финансијске сигурности) предузећа, што представља најобухватније појединачне информационе циљеве анализе финансијских извештаја предузећа.

Дугорочни повериоци су купци обвезница и даваоци дугорочних кредита (банке и друге финансијске институције). Њихов преваходни информациони интерес (као стејхолдера у предузећу), за разлику од акционара, мање је окренут зарађивачкој моћи предузећа а више показатељима дугорочне финансијске сигурности и дугорочним остварењима и предвиђањима токова средстава, према томе, и новчаним токовима. То су, са њиховог становишта, главни информациони циљеви анализе финансијских извештаја предузећа. Анализом извештаја о токовима готовине се може доћи до „информација о: успешности предузећа да генерише готовину из пословних активности, трендова у нето токовима готовине, главним факторима који утичу на позитивне или негативне нето готовинске токове и тако даље. Према томе, значај анализе извештаја о токовима готовине приликом пословног одлучивања како екстерних

³⁴⁹ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 145, 146-148.

тако и интерних корисника финансијских извештаја је веома велики.³⁵⁰ То, међутим, не значи да дугорочне повериоце не занима кретање зарађивачке моћи. Такође, и повериоци желе да знају каква је профитабилност предузећа, обзиром да профитабилно пословање услед којег цене акција расту такође обезбеђује готовину којом се исплаћују кредити и финансира развој. С тим у вези, у економској литератури је било развијено мишљење по коме „испитивање услова финансијског еквилибријума предузећа и мерење рентабилитета уложених средстава представљају опште циљеве финансијске анализе. При томе, ближе одређивање поменутих циљева условљено је интересима корисника финансијске анализе.“³⁵¹

2. ПОЈАМ И ЗНАЧАЈ АНАЛИЗЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

Да би се обезбедили услови који омогућавају раст и развој предузећа, а самим тим, и његовог опстанка на све израженијем конкурентском тржишту, неопходно је доносити одговарајуће пословне одлуке за потребе стратегијског управљања предузећем. Са тог аспекта, уочава се значај анализе пословања предузећа која „производи“ информације за потребе доношења одлука. При томе, за потребе пословне анализе (укупне) тежи се целовитом обухватању свих релевантних података било да се ради о вредносним (новчаним) или количинским (натуралним) подацима и информацијама. Насупрот томе, када је реч о финансијској анализи она се првенствено заснива на вредносним или новчаним подацима и информацијама. Према томе, „анализа финансијских извештаја усмерена је на квантитативне финансијске информације и због тога се често назива још и финансијска анализа.“³⁵²

Уважавање разлика између дефинисања података и информација, методолошки је исправно и присутно је код свих истраживања, односно анализа, па тако и кад је реч о пословној и финансијској анализи. На тој основи, информације представљају резултат истраживачког процеса, тј. анализе података из финансијских извештаја. Другим речима, подаци из финансијског извештаја

³⁵⁰ Милачић, С., Ђукић Т., Павловић, М. (2013), *Анализа токова готовине предузећа дуванске индустрије у Републици Србији, Економски погледи, Економски факултет у Приштини*, Вол. 15, број 3, стр. 2.

³⁵¹ Ранковић, М. Ј. (2004), *оп. цит.*, стр.175.

³⁵² Žager, K., Žager, L. (1999), *оп. цит.*, стр. 156.

представљају инпут анализе, а информације су резултат анализе финансијских извештаја. У том контексту финансијска анализа се дефинише као „уметност трансформисања података из финансијског извештаја у информације корисне за доношење одлука.“³⁵³

Сличну констатацију о томе, има и проф. Стевановић, са другим ауторима, указујући да анализу финансијских извештаја предузећа можемо означити као „...специјалну методу прибављања информација..., помоћу које се из података годишњег закључка (биланса, рачуна добитка и губитка и анекса) и извештаја о пословању стичу информације о финансијском и приносном положају предузећа.“³⁵⁴ У вези са тим даље се наводи да је то, заправо скуп метода, поступака и инструмената откривања, приказивања и интерпретације информација о стању и успеху предузећа на основу његових финансијских извештаја. Анализа финансијских извештаја је део укупне рачуноводствене анализе стања и успеха предузећа. Укупна рачуноводствена анализа стања и успеха предузећа је шири појам зато што, поред анализе финансијских извештаја, намењених екстерном финансијском извештавању, укључује и интерну анализу. Према томе, интерна анализа се бави и финансијским извештајима, а екстерна анализа само финансијским извештајима.³⁵⁵

Годишњи финансијски извештаји су значајни због свеобухватности квантитативних и квалитативних информација које пружају. Анализа пословних перформанси на бази финансијских извештаја, онолико је значајан извор информација о стању и успеху предузећа, колико је релевантан и сам предмет анализе.

Извори информација о предузећу попримају различите облике. То се, пре свега, односи на основне годишње финансијске извештаје. Осим биланса стања, биланса успеха, извештаја о осталом резултату, извештаја о новчаним токовима и извештаја о променама на капиталу, годишњи финансијски извештаји садрже и напомене уз финансијске извештаје, извештај управљачког рачуноводства, ревизорски извештај, компаративне финансијске податке и кључне индикаторе перформанси за пет или десет година, текстуалне информације о предузећу и друго.

³⁵³ Horne, C.J., Washowicz M.J. (2007), оп. цит., стр. 126.

³⁵⁴ Goenenberg, A. (1988), *Jahresabschluss und Jahresabschluss Analyse*, MI Verlag Moderne Industrie AG&Co. Buchverlag, Landsberg, str. 553. Наведено према, Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 143.

³⁵⁵ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 143.

У контексту наведених информација, зависно од корисника информација и његових интереса наглашава се значење појединих сегмената анализе финансијских извештаја. Када је реч о интерним интересним групама, значај анализе финансијских извештаја разматра се првенствено с аспекта управљања пословањем предузећа, његовим растом и развојем. Анализа финансијских извештаја претходи процесу управљања или, прецизније речено фази планирања која представља саставни део управљања. Менаџери предузећа анализирају текуће и будуће пословне перформансе предузећа за потребе управљања пословањем предузећа, како текућег, тако посебно и стратешког. У том смислу, њихово познавање финансијског положаја предузећа треба да:³⁵⁶

- да јаснију слику опште политике предузећа и покаже да ли је она у складу са потребама предузећа;
- да обезбеди неопходне основе за доношење финансијских одлука у вези са потребама финансирања, избором извора финансирања, развојем предузећа, политике набавке и продаје;
- да их упозна са развојем рентабилности и оценом њене висине у односу на очекивања или неку величину која има карактер „стандарда“.
- да допринесе утврђивању узрока зашто су њихове перформансе лошије или боље од очекиваних, као и предузимању одговарајућих корективних акција за побољшање ако су, краткорочно посматрано, перформансе испод очекиваних.

Исто тако, за менаџере који воде пословне преговоре са страним партнерима познавање финансијског положаја предузећа је од нарочитог значаја за сигурност наступања у вези са утврђивањем услова за извршавање пословних аранжмана који су предмет преговарања, међу којима су:³⁵⁷ утврђивање границе задужења, токови и начин плаћања, за које су од нарочитог значаја кредибилитет и сигурност плаћања у року и износу.

Код екстерних интересних група, наводе се према значајности, пре свега, инвеститори, кредитори и држава. У многим је земљама главни извор финансирања предузећа у облику кредита, при чему су банке значајан извор финансирања. У том контексту, где се предузећа углавном финансирају

³⁵⁶ Ранковић, М. Ј. (2008), *Репетиторијум о финансијском положају и кредитној способности предузећа*, Проинком, Београд, стр. 9.

³⁵⁷ Ибид, стр. 9.

кредитима банака, анализа финансијских извештаја усмерена је у правцу заштите интереса банака, тј. проверу кредитне способности клијената. Познавање финансијске ситуације предузећа је основ спознаје осигурања одобрених кредита (захтев заштите повериоца) и које се обезбеђује примарно рентабилним пословањем (пословањем са добитком), а секундарно висином гарантне супстанце и општом сликом финансирања од које умногоме зависи положај ликвидности предузећа. Уз то праћење развоја финансијског положаја привреде у целини, као и појединих привредних делатности или грана, додајно информише екстерне интересне кориснике о пословној ефикасности и одступању главних показатеља општег економског положаја предузећа у структури гране или привредне области и расту привреде у целини.

Такође, постоје државе у којима је тржиште хартија од вредности изразито развијено тако да оно представља важан чинилац у одређивању значаја финансијских извештаја. Познавање финансијског положаја предузећа је од великог значаја за прихватање или наметање услова куповине или продаје хартија од вредности на берзи, као и за одлучивање приликом обављања бројних трговачких послова и пословних аранжмана везаних за статусне промене предузећа (оснивање, промена правне форме, санација, поравнање, ликвидација, стечај).³⁵⁸ На крају, у контексту наведених излагања, произилази да зависно од корисника информација и његових интереса наглашава се и значај појединих сегмената анализе финансијских извештаја.

3. ПРИНЦИПИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА КАО СРЕДСТВА ЗА РЕАЛИЗАЦИЈУ ЦИЉЕВА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

Претпоставке финансијске анализе представљају услове од којих зависи разумљивост, релевантност, поузданост и упоредивост информација, као резултат финансијске анализе. Материјалне претпоставке финансијске анализе тангирају генерирање, тј. обезбеђење верних и објективних билансних података. Формалне претпоставке анализе биланса се односе на правилну класификацију билансних ставки. Обезбеђење истинитих и објективних билансних података претпоставља примену општеприхваћених рачуноводствених принципа. Одлука предузећа о томе које ће финансијске податке објавити и начин на који

³⁵⁸ Ранковић, М. Ј. (2008), оп. цит., стр. 9-10.

ће их објавити утичу не само на саме финансијске извештаје, већ и на показатеље и остале бројчане показатеље који се користе за анализу тих извештаја.

Принципи финансијског рачуноводства су основна правила, стандарди, базни концепти којих треба да се придржавају предузећа (пословни ентитети) приликом састављања финансијских извештаја, односно финансијских информација, како би се обезбедило верно полагање рачуна и постигла неопходна упоредивост финансијских извештаја. Као крајњи продукт, односно резултат праксе и знања, настају дугогодишњом међусобном разменом искуства и критичком анализом, а постају општеприхваћени испољавањем договора. С једне стране, рачуноводствени принципи значе одређена правила и норме које је потребно уважавати приликом израде, састављања поузданих, разумљивих и упоредивих финансијских извештаја, а с друге стране, служе као „водич“ у интерпретацији и тумачењу позиција финансијских извештаја, како за производна, тако и за трговинска предузећа.

У савременој рачуноводственој теорији у класификацији општеприхваћених начела, која се сматрају конвенцијама, уобичавају се рангирања на:³⁵⁹

- постулате финансијског рачуноводства, који се још називају „претпоставкама“ које обезбеђују основне услове за рачуноводствено вредновање; и
- базне принципе којима се регулише вредновање билансних позиција, и који се, сходно томе, употребљавају приликом састављања и презентирања финансијских извештаја.

Постулати имају важно место у самом корену рачуноводствене теорије, утичући на теоријске појмове рачуноводства и на установљавање и изградњу рачуноводствених принципа који су у складу са циљевима финансијских извештаја. „Фундаментални појмови као што су имовина, обавезе, приходи, расходи, реализација..., основни су материјал рачуноводствене теорије. Ако се схвати појам имовине, њене особине, и у каквом је односу са осталим теоријским појмовима рачуноводства, онда постоји адекватна основа за вредновање те имовине.“³⁶⁰

³⁵⁹ Пантелић, М. (1997), оп. цит., стр. 100.

³⁶⁰ Ибид, стр. 102.

Постулати којих се треба придржавати и који обезбеђују основне услове за рачуноводствено вредновање су:³⁶¹

- постулат пословног ентитета;
- постулат континуитета пословања;
- постулат монетарне стабилности, тј. стабилности новчане јединице; и
- постулат обрачунског периода.

Базни принципи којима се регулише, односно ствара адекватна основа за вредновање билансних позиција испољавају се кроз:³⁶²

- принцип набавне вредности (трошка набавке);
- принцип реализације, тј. стицања прихода;
- принцип сучељавања (повезивања) расхода са приходима; и
- принцип конзистентности;

Принципи финансијског извештавања изводе се из чињенице да је вредновање билансних позиција основни циљ рачуноводства. Овај циљ је насто као резултат усложњавања пословних трансакција и настанка све комплекснијих билансних позиција, чији се процес вредновања разликује или одступа од традиционалних рачуноводствених принципа.³⁶³

У савременој рачуноводственој литератури, домаћој и страниј, веома често се постулати и принципи обухватају једним термином: принципима. У том контексту проф. Лукић, наводи следеће основне рачуноводствене принципе кој се користе при састављању финансијских извештаја:³⁶⁴

- концепт пословне јединице,
- принцип трошкова,
- принцип континуитета,
- принцип објективности, и
- принцип стабилног новчаног мерила.

Општеприхваћена начела, која се сматрају конвенцијама, везана су за примену различитих претпоставки, поступака, метода обраде и анализе

³⁶¹ Ибид, стр. 104-117.

³⁶² Ибид, стр. 117-140

³⁶³ Кнежевић, Г. (2007), *Економско финансијска анализа*, Универзитет Сингидунум, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, стр. 32.

³⁶⁴ Лукић, Р. (2008), *Рачуноводство трговинских предузећа*, Економски факултет, Београд, стр. 18.

података ради добијања рачуноводствених информација и финансијског извештавања. Једна од најзначајнијих рачуноводствених претпоставки односи се на субјективитет пословног система као посебне целине. У том смислу говори се о *постулату ентитета или предузећа* према коме се подразумева да је предузеће засебна, заокружена организациона и технолошка целина. Реч је о захтеву да се имовина уложена у пословање предузећа обухвата одвојено од остале имовине власника и повериоца и да се успешност управљања том имовином контролише путем резултата. Сходно наведеном захтеву, предузеће приликом извештавања о финансијском положају и успешности пословања, у финансијске извештаје укључује само оне трансакције које се односе на пословање тог предузећа. Пословање засновано на принципу добитка је карактеристика по којој се пословни ентитет разликује од осталих економских ентитета.

Пословне активности предузећа заснивају се управо на примени *постулата континуитета (трајности) пословања*. Уосталом, и циљ његовог оснивања је пословање у неограничено дугом временском периоду, у коме ће предузеће одржавати и увећавати капитал који је у њему уложен и правовремено измиривати своје обавезе. Имовина предузећа које континуирано послује, вреднује се у висини издатака који су учињени ради њеног стицања. У томе је и суштина принципа континуитета. Уважавајући наведене принципе, финансијски извештаји приказују релативну слику финансијског положаја и успешности пословања у одређеном тренутку (обрачунском периоду) обзиром да се коначни или тотални резултат може утврдити тек престанком пословања, у ком случају се говори и о ликвидацији предузећа.

Постулат монетарне стабилности, тј. стабилности новчане јединице полази од претпоставке да се куповна моћ монетарне јединице током времена не мења или је то незнатно, односно да остаје стабилна. Уколико у току различитих обрачунских периода за који се саставља финансијски извештај дође до монетарних поремећаја то значи да економске категорије током тог периода нису вредноване монетарним јединицама исте куповне моћи, тј. вредности. У случају позиције у финансијским извештајима обухваћене по историјским трошковима биће нереалне. У том контексту, да би се неутралисао утицај монетарних поремећаја на финансијске извештаје углавном се користе алтернативна решења која се односе на рачуноводство текуће куповне моћи и рачуноводство текућих трошкова.³⁶⁵

³⁶⁵ Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 60.

Постулат обрачуноског периода логично следи претпоставку континуитета пословања или временске неограничености пословања. Према наведеном постулату захтева се финансијско извештавање у одређеним временским интервалима. У рачуноводственој теорији, пракси и законодавству, уопште прихваћени период за редовно извештавање је једна година (календарска или пословна). Редовно финансијско извештавање се може вршити и у краћим временским интервалима од једне године (квартал, месец, декада и сл.). Такав временски интервал уобичајено се назива обрачуносним периодом.

Принципи (начела) билансирања којима се регулише вредновање билансних позиција, могу се описати као фундаментална, темељна правила која се користе приликом састављања и презентирања финансијских извештаја. Један од најзначајнијих традиционалних принципа билансирања је *принцип набавне вредности или принцип трошка набавке*. Принцип захтева да се имовина у књиговодству води и у билансу исказује у висини новчаног издатка учињеног ради њеног стицања. Сагласно наведеном, актива је приказана у билансу стања на основу *историјских трошкова* (тј. према трошку набавке). Непостојање чврсте везе између вредности сталне имовине по којој се она води у књиговодству и садашње тржишне вредности смањује исказну моћ биланса. Међутим, ово ипак није довело до напуштања принципа историјског трошка. Разлог томе, налази се у већој објективности података на којима је заснована метода историјских трошкова у односу на друге методе које нам стоје на располагању

Принцип реализације, тј. стицања прихода је непосредно детерминисан настанком догађаја и правилима признавања прихода. На тај начин, принцип реализације дефинише услове за исказивање успеха - добитка и губитка. Као такав, представља један од најважнијих принципа за разграничавање sukcesивних обрачуносних периода и разграничење годишњег рачуна успеха.

Принцип реализације захтева да се приходи признају онда кад су стварно настали, када су зарађени, тј. када је настао догађај, а не онда кад је новац стварно примљен. Према овом принципу, приходи се уносе у финансијске извештаје у периоду у коме су стварно настали без обзира на то да ли је потраживање на основу кога је настао приход наплаћено. У случају трговинских предузећа приход се признаје у моменту продаје робе што је опште правило, јер су обично у том тренутку критеријуми за признавање прихода испуњени. Околност да су висина и време настанка прихода објективно одредиви, и да тренутак продаје робе представља завршетак процеса зарађивања јер је роба

испоручена купцу, истиче оправданост данас преовлађујућег мишљења у стручној литератури о тренутку продаје као термину реализације прихода.

Указујући на методе утврђивања периодичног пословног резултата проф. Дмитровић Шапоња, наводи: „Приликом приказивања појединих варијанти методе трошкова продатих производа увек смо полазили од фактурисане реализације као позитивне компоненте оствареног периодичног резултата. То је разумљиво с обзиром на то, што само она верно одражава приход остварен на продаји у посматраном обрачунском периоду. Такав захтев не испуњава тзв. наплаћена реализација.“³⁶⁶

Код малопродаваца, где је присутна директна продаја робе потрошачима, приход се признаје када продавац прими новац, а купац преузме купљену робу. Међутим, признавање прихода у моменту продаје, често се компликује у случају продаје робе на кредит, због ризика смањења прихода до момента наплате фактурисаног износа, због пропратних трошкова који су повезани са продајом а настају после дана продаје као и због права повраћаја робе од стране купца. Продаја неке робе као што је телевизор или аутомобил на отплату, само по себи не оправдава признавање прихода после тренутка продаје. Код продаје робе на кредит, отпрема робе и издавање фактуре се сматра тренутком реализације. Према томе, ако су критеријуми за признавање прихода испуњени на дан продаје, тада се приходи морају сматрати реализованим, а за све евентуалне ризике по основу продаје формирају се одговарајућа покрића.

Уз принцип трошка набавке и стицања прихода уобичајено је повезан и *принцип сучељавања прихода и расхода* који заједно чине примарне, фундаменталне принципе за реализацију циља биланса који се односи на утврђивање тачног периодичног резултата. Обзиром, да се пословни резултат утврђује као разлика прихода и расхода, следи да те две категорије пословног резултата треба сучељавати, тј. упоредити. При томе је веома битно да се сучељавају само они приходи и расходи који се односе на исти обрачунски период и који су међусобно условљени. Принцип представља захтев додељивања расхода обрачунском периоду у коме су настали њима проузроковани приходи. Другим речима, ради се о процесу признавања трошкова на основу узрочно - последичног односа са признатим приходима.³⁶⁷ У

³⁶⁶ Дмитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 469-470.

³⁶⁷ AAA Committee Report (1965), *The Matching Concept*, *The Accounting Review*, AAA, April, str. 369. Наведено према, Пантелић, оп. цит., стр. 165.

складу са основним разлогом настанка трошкова који се везује у трговини за продају роба и пружање услуга, потрошња фактора се прво везује у обрачунском периоду за набављену робу, да би се затим у моменту продаје трговачке робе (када у складу са принципом реализације настају приходи), један део потрошње фактора који се односи на продату робу и пружене услуге (расходи) повезао са њима проузрокованим приходом обрачунског периода.

За квалитет финансијских извештаја је веома важан *принцип конзистентности или доследности*. Уз принцип набавне вредности, принцип реализације и сучељавања прихода и расхода, принцип конзистентности треба да допринесе утврђивању објективног периодичног резултата. Принципом се захтева доследна примена усвојених правила и поступака за потребе састављања и презентирања финансијских извештаја. Поред формалног континуитета, усвојене форме презентирања структуре биланса стања и биланса успеха, принцип конзистентности подразумева доследну примену одабраних рачуноводствених политика као предуслов упоредивости финансијских извештаја током више обрачунских периода. Принцип конзистентности налаже да, иако постоји слобода избора између појединих рачуноводствених поступака и метода, предузећа треба да одаберу оне поступке и методе које ће конзистентно користити у низу сукцесивних периода. У посебним случајевима када се одређене рачуноводствене политике мењају, потребно је у напоменама уз финансијске извештаје образложити разлоге промене и квантификовати њихов утицај на пословни резултат. Другим речима, уколико се резултат пословања мења због промене рачуноводствених метода и поступака, а не због стварних пословних догађаја, ту чињеницу треба обелоданити. На тај начин се обрачунати периодични резултати ослобађају евентуалних ефеката промене начина процењивања и самосталног понашања са вредностима у билансу. Доследност помаже инвеститорима и осталим корисницима билансних информација у доношењу одлука, јер осигурава временску и објективну упоредивост информација.

Наведени принципи билансирања, као и постулати међусобно су повезани и условљени и као такви не могу се разматрати одвојено. Они су неизбежно повезани у целину и представљају један потпун, конзистентан систем.

4. ИНСТРУМЕНТИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

Као што је наведено у почетном делу излагања које се односи на анализу финансијских извештаја, последњи неопходан елемент разматрања у контексту финансијског рачуноводства односи се на употребу и интерпретацију финансијских извештаја. При томе, витални део анализе финансијских извештаја односи се на претходно разматрање могућих проблема у вези са анализом. Неки од њих су својствени инструментима или алатима анализе, али већина важних проблема произилази из садржаја и карактеристика оригиналних података како су припремљени и објављени. Принципи (конвенције) састављања и презентирања финансијских извештаја наведени у претходним излагањима морају се у потпуности разумети пре него што се приступи финансијској анализи, која као резултат тога треба да пружи квалитетне резултате.

Из наведеног произилази, да се један од виталних елемената финансијске анализе за коју као објекти испитивања служе финансијски извештаји о стању и успеху предузећа (биланс стања и успеха) односи на инструменте анализе финансијских извештаја. Постоји неколико начина да се посматрају информације из финансијских извештаја у предузећима, па према томе, и трговинским. Према проф. Стевановићу, и другим ауторима, када је реч о инструментима анализе финансијских извештаја можемо разликовати:³⁶⁸

- општу анализу годишњих рачуна, односно анализу структуре финансијских извештаја;
- рацио анализу финансијских извештаја;
- анализу нето обртног капитала; и
- анализу токова средстава, а превасходно анализу новчаних токова.

При томе, под општом анализом финансијских извештаја се подразумева:³⁶⁹

- вертикална анализа, односно анализа структуре биланса и рачуна добитка и губитка;
- хоризонтална анализа, односно анализа развоја (тренда) позиција биланса и рачуна добитка и губитка; и
- графичка анализа структуре и развоја биланса стања и биланса успеха.

³⁶⁸ Стевановић, М., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 155.

³⁶⁹ Ибид, стр. 155.

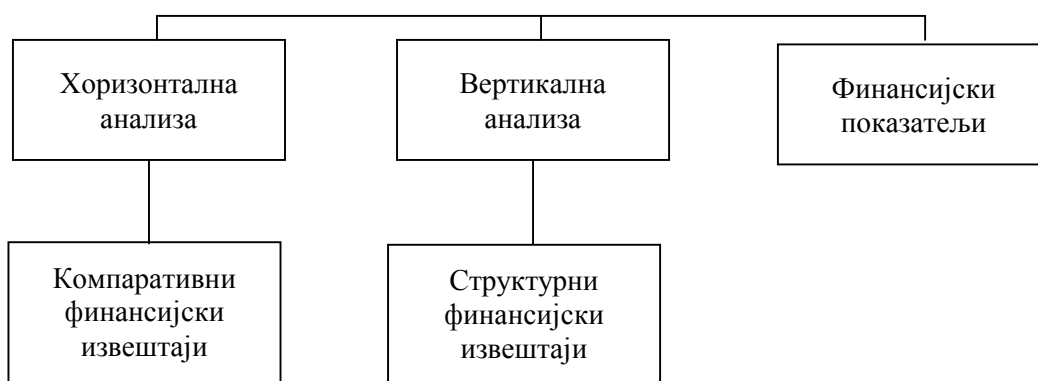
Kothari i Barone, указују на инструменте финансијске анализе, који су такође обухваћени претходном илустрацијом инструмената. Наведени аутори указују да се најчешће наводе три основна инструмента (алата) финансијске анализе:³⁷⁰

- хоризонтална анализа (извештај о трендовима),
- вертикална анализа, и
- финансијски показатељи.

Исту класификацију инструмената анализе налазимо и код проф. Жагера, и других аутора.³⁷¹

Инвеститори и кредитори, као најзначајнији екстерни корисници информација, користе финансијске извештаје и финансијске податке на више начина и у различите сврхе. Два основна начина коришћења финансијских извештаја су анализа временских серија и структурална анализа. Вертикална анализа усмерена је на разматрање структуре финансијских извештаја (структурална анализа), због чега говоримо о структурним финансијским извештајима. Супротно томе, хоризонталном анализом настоје се уочити тенденције (трендови) и динамика промена појединих позиција основних финансијских извештаја. Илустрација основних инструмената финансијске анализе приказана је на слици 3-1.

Слика 3-1 Основни инструменти финансијске анализе



Извор: Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 224.

³⁷⁰ Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 269.

³⁷¹ Žager, K., Sačer, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 224.

Анализа временских серија (хоризонтална анализа или извештај о трендовима) помаже да се утврде финансијски трендови за једно предузеће у току дужег временског периода, што би указивало на одређене тенденције и динамику промена појединих билансних позиција. Аналитичар може да утврди стопу раста продаје за предузеће, односно степен у којем је профит предузећа у току времена варирао са инфлацијом, пословним циклусима, стопама девизних курсева или променама у економском расту домаћег или страних тржишта.

Уобичајена аналитичка основа која се користи у хоризонталној анализи су компаративни финансијски извештаји. Структуралном анализом (вертикална анализа) уобичајено се упоређују позиције финансијских извештаја у одређеном периоду времена, најчешће у једној години. За то су потребне одговарајуће основе које омогућавају увид у структуру биланса. Структурална анализа помаже да се утврде сличности и разлике између два или више предузећа у одређеном тренутку у времену. Аналитичар може да упоређује профитабилност једног предузећа у 2010. години са профитабилношћу својих конкурената из исте гране делатности, односно привреде. На пример, једног предузећа у области малопродаје са другим или осталим предузећима у оквиру гране. Поступак вертикалне анализе који је посебно користан код упоређивања са другим предузећима, је исто тако важан и код упоређивања података једног предузећа када је у привреди присутна инфлација.

Аналитичари могу користити комбинацију инструмената (алата) анализе временских серија и структуралне анализе за евалуацију пословних перформанси у предузећу (примера ради, у малопродаји). И једном и другом анализом могу да се открију узрочно - последични односи и значајне информације о тренутној профитабилности и финансијској позицији предузећа, као и прецизније информације о трошковима набавке који могу да утичу на будућу профитабилност и финансијско стање тог предузећа. Међутим, за та поређења користе се подаци из финансијских извештаја и стога на њих може утицати било каква злоупотреба финансијских података уколико до тога дође. Исто тако, анализу временских серија и структуралне анализе потребно је разматрати повезано и у случајевима када постоји инфлација. У таквим условима некорисно је упоређивати апсолутне износе претходне и текуће године, већ је то упоређење неопходно ограничити само на структуру, тј. на релативни износ.

Поступак хоризонталне анализе, као и у случају структуралне анализе заснива се на исказаним променама у апсолутним или релативним

показатељима. У односу на апсолутне износе појединих позиција, путем релативних исказа потпуније се исказују њихови правци и интензитет промена.

При томе, стоји важна констатација да се инструменти финансијске анализе граде на основу евидентираних рачуноводствених података, и да ти алати, као и резултати који произилазе из њихове примене, не могу бити бољи од података из којих су изведени. Одлука предузећа о томе које ће финансијске податке објавити и начин на који ће их објавити утичу не само на саме финансијске извештаје, већ и на показатеље и остале бројчане показатеље који се користе за анализу тих извештаја. Према томе, од података из финансијских извештаја (инпута анализе) зависи како примена одговарајућих инструмената анализе, тако и квалитет добијене информације као резултат анализе финансијских извештаја, и следствено томе, евалуација пословних перформанси у предузећу.

Финансијска анализа, не завршава се и не исказује само инструментима вертикалне и хоризонталне анализе. Како наводе Horne и Wachowicz: „Да би се оценило финансијско стање и успешност пословања предузећа, финансијски аналитичар мора да „провери“ различите аспекте здравља предузећа. Инструмент који се врло често користи током тих провера је *финансијски рацио* или индекс, који повезује два финансијска податка, тако што се дели једна величина са другом“³⁷²

Према томе, финансијски рацио или показатељ је рационални или односни број који показује однос између две економске величине или вредности у финансијским извештајима. То значи, како наводи проф. Стевановић, са другим ауторима, „Да би имали информациони смисао, односно да би били употребљиви у оценама и пројекцијама стања и остварења предузећа, они морају бити производ повезивања (сучељавања) оних делимичних вредности у годишњим рачунима које су рационално (смислено) повезане, које су логички стварно повезане.“³⁷³

У пракси се, обзиром на временску димензију, користе две основне врсте финансијских рация. Једна врста финансијских рация односи се на одређени тренутак када се саставља биланс стања, и указују на финансијски положај предузећа у том тренутку. Њих називамо рация биланса стања, обзиром да се бројилац и именилац сваког рация узима директно из биланса стања. Друга врста финансијског рация обухвата разматрање успешности пословања

³⁷² Horne, C.J., Wachowicz M.J. (2007), оп. цит., стр. 132.

³⁷³ Стевановић, М., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 176.

предузећа, обично током једне године. Та рача се називају рача биланса успеха.³⁷⁴

Према томе, врста анализе варира у складу са посебним интересима, и сходно томе потребама оног које је спроводи. У зависности од тога које се пословне одлуке желе донети, наглашава се и важност појединих врста финансијских рача. Уколико се анализа врши, примера ради, за потребе добављача или других повериоца, менаџера банке који размишља да ли може одобрити краткорочни кредит неком предузећу, тада се значај у анализи придаје постојећој финансијској ситуацији предузећа, при чему се наглашава вредност рача који мере ликвидност предузећа.

Власници предузећа (акционари), имаоци обвезница и кредитори према којима предузеће има дугорочне обавезе, заинтересовани су, једноставно речено, за дугорочну профитабилност и сигурност. Реч је о дугорочној солвентности која се односи на способност предузећа да ствара готовину да би исплатило дугорочне обавезе према повериоцима и осталим кредиторима када доспевају за плаћање. Они могу да процене ту способност анализирањем структуре капитала предузећа, главних извора и употребе средстава, профитабилности предузећа током времена и предвиђањем будуће профитабилности.

Менаџмент предузећа заинтересован је, при томе, за све аспекте финансијске анализе обзиром да се мора осигурати краткорочна и дугорочна финансијска стабилност предузећа. Поред тога, мора се осигурати профитабилност предузећа како би се обезбедила готовина за исплату краткорочних и дугорочних обавеза и одговарајући износ задржане добити који би омогућио даљи развој и раст предузећа.

У складу са наведеним захтевима корисника информација, односно према критеријуму њихових информационих потреба могу се разликовати следеће основне врсте финансијских рача за потребе анализе финансијских извештаја предузећа:³⁷⁵

- рачио ликвидности – мера краткорочне финансијске сигурности предузећа, односно његове способности да подмири своје доспеле краткорочне обавезе;

³⁷⁴ Horne, C.J., Washowicz M.J. (2007), оп. цит., стр. 134.

³⁷⁵ Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 244.

- рацио задужености – мера колико се предузеће финансира из туђих извора средстава;
- рацио активности (обрта) – мера ефикасности коришћења ресурса, односно управљања улагањима и изворима финансирања;
- рацио економичности – мера односа прихода и расхода, односно оствареног прихода по јединици расхода;
- рацио профитабилности – мера повраћаја уложеног капитала; и
- рацио инвестирања – мера успешности улагања у акције.

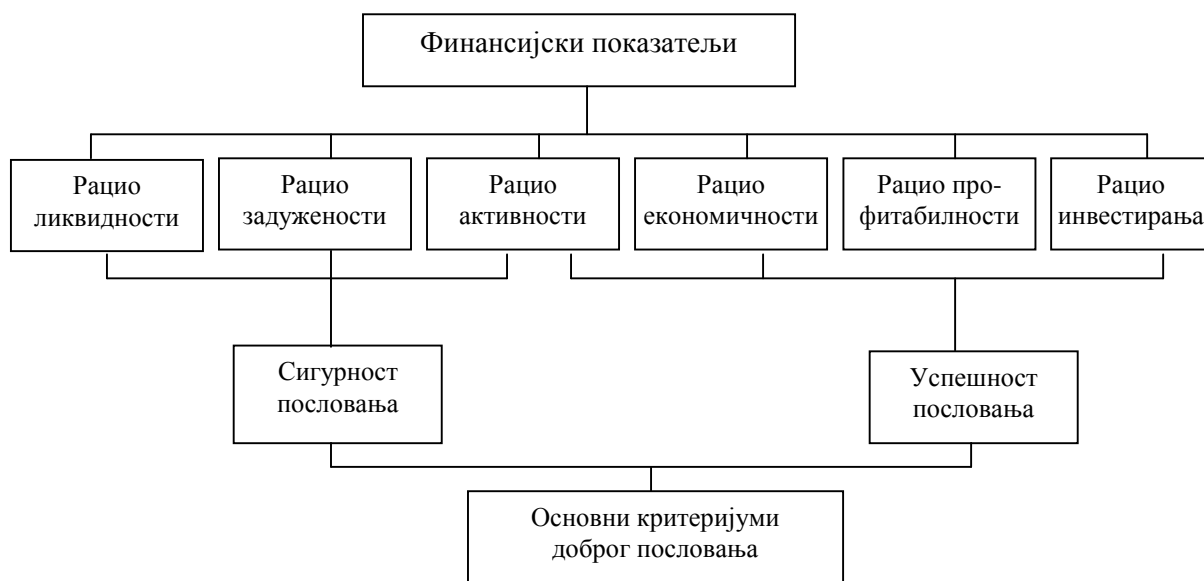
Добро управљање сваким предузећем, а то значи и трговинским, подразумева да су у пословању задовољена два критеријума:³⁷⁶

- критеријум сигурности (ликвидност, финансијска стабилност и задуженост), и
- критеријум успешности, тј. ефикасности (профитабилност, **односно** рентабилност).

У том смислу показатељи ликвидности и задужености могу се сматрати показатељима сигурности пословања, тј. показатељима који описују финансијски положај предузећа. Показатељи економичности, профитабилности и инвестирања представљају показатеље успешности (ефикасности) пословања. Супротно томе, показатељи активности – обрта могу се сматрати и показатељима сигурности и показатељима успешности. Ово стога, што коефицијент обртних средстава с једне стране, битно утиче на ликвидност и финансијску стабилност, а с друге стране директно утиче и на рентабилност пословања. Критеријуми сигурности и успешности у кратком року су по правилу, супростављени. Међутим, у дугом року, сигурност условљава успешност и обрнуто. Компоненте сигурности и успешности пословања илустроване су на слици 3-2.

³⁷⁶ Ибид, стр. 245.

Слика 3-2 Односи повезаности рацио анализе финансијских извештаја и основних критеријума доброг пословања



Извор: Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager., L. (2008), оп. цит., стр. 244.

Рациа ликвидности (liquidity rations). Рациа ликвидности мере способност предузећа у контексту његове способности да благовремено (о року) измири доспеле краткорочне (текуће) обавезе. За потребе рацио анализе финансијских извештаја у предузећима најчешћи експлицитни показатељи ликвидности су рацио новчане (тренутне) ликвидности, рацио убрзане ликвидности (или „acid“ тест) и коефицијент текуће ликвидности („current ratio“).

Поступак израчунавања три уобичајена рациа је следећи:³⁷⁷

- Рацио новчане ликвидности = готовина + уновчиве хартије од вредности/ текуће обавезе;
- Рацио убрзане ликвидности (или „acid“ тест) = готовина + потраживања/текуће обавезе;
- Рацио текуће ликвидности = текућа имовина/текуће обавезе

Рацио новчане ликвидности показује покривеност краткорочно позајмљеног капитала готовином (новцем) и лако уновчивим хартијама од вредности чија висина индицира способност измирења доспелих обавеза. Наведени рацио

³⁷⁷ Alexander, S., Nobes, Ch. (2010), оп. цит., стр. 130.

ликвидности може довести до лакше процене, уколико је на дан утврђивања рачица новчане ликвидности на текући рачун извршена значајна уплата, тако да наведени коефицијент може бити релативно висок, због чега корисник информације може закључити да код датог предузећа не постоји проблем ликвидности, што не мора бити увек тачно.

Рацио убрзане ликвидности је релативно боља мера ликвидности. Овај рацио се концентрише на ликвиднију текућу имовину – готовину, лако уновчиве хартије од вредности и потраживања – у односу на текуће обавезе, тако да он даје бољу меру ликвидности и у односу на текући рацио.³⁷⁸ По правилу се истиче да би његова вредност требала да буде 1 или већа од 1, што значи да би предузеће које жели да одржи ликвидност морало да има брзо уновчиве имовине минимално толико колико има краткорочних обавеза.

Рацио текуће ликвидности показује способност предузећа да покрије своје текуће обавезе својом текућом (обртном) имовином. По правилу вредност рачица текуће ликвидности требало би бити већа од 2. То другим речима значи, ако предузеће жели да одржи текућу ликвидност тада на располагању мора имати, по правилу, минимално двоструко више вредности обртних средстава (текуће, краткорочне имовине) него што има краткорочних обавеза. То је важно зато што постоје ризици уновчавања краткорочне имовине.³⁷⁹ Да би се одржала потребна ликвидност предузећа, део текуће имовине мора бити финасиран из квалитетних дугорочних извора. Тај део квалитетних дугорочних извора назива се радни капитал и утврђује се као разлика текуће имовине и краткорочних обавеза. Према томе, радни капитал показује колико је текуће имовине финансирано из квалитетних дугорочних извора. Уколико предузеће има више радног капитала, то значи да је његова ликвидност и финансијска стабилност већа.³⁸⁰ Због тога, радни капитал се често назива резервом ликвидности, резервом финансијске стабилности или резервом сигурности пословања.³⁸¹

³⁷⁸ Horne, C.J., Washowicz M.J. (2007), оп. цит., стр. 136.

³⁷⁹ У нашим условима, веома често се потраживања не наплаћују у предвиђеном обиму и предвиђеној динамици. Као што је познато, потраживања су по дефиницији лако уновчива имовина.

³⁸⁰ Ранковић, М. Ј. (2008), оп. цит., стр. 18-19.

У наведеном раду проф. Ранковић, указује да су разматрања о радном капиталу саставни део разматрања хоризонталне финансијске структуре и са тог аспекта по правилу се говори о „златним билансним правилима“ или „златним правилима финансирања“. Сва до сада позната правила финансирања, истицана под називом „златна“ или „оптимална“, усмерена су на стварање услова за рентабилно пословање, ликвидности, заштиту од презадужености и очувању независности предузећа, а испољавају се као захтев за утврђивање „нормале“

Раџиа задужености или раџиа финансијског leverag-a (leverage ratios). Раџиа задужености показују до које мере се предузеће финансира задуживањем. Најчешће кључне мере финансијске задужености су:³⁸²

- $\text{рацио дуга и имовине} = \text{укупан дуг/укупна имовина};$
- $\text{рацио дуга и акционарског капитала} = \text{укупан дуг/акционарски капитал};$
- $\text{рацио покрића камате} = \text{профит пре камате и пореза/трошкови камате}.$

Са аспекта посматрања финансијске задужености предузећа, поред наведених, наводе се као најзначајније и следеће мере:³⁸³

- $\text{коэффициент сопственог финансирања} = \text{главница/укупна имовина};$
- $\text{коэффициент финансирања} = \text{укупне обавезе/главница};$
- $\text{фактор задужености} = \text{укупне обавезе}/(\text{задржани добитак} + \text{амортизација})$ и друге мере.

У основи, реч је о показатељима који одражавају структуру пасиве и указују на то колико је имовине финансирано из сопственог капитала (главнице) и колико је имовине финансирано из туђег капитала (обавезе). Такође, помоћу датих показатеља могуће је утврдити однос туђег капитала (обавезе) и сопственог капитала (главнице).

главних билансних релација, међу којима се између осталих релација у оквиру хоризонталних правила финансирања наводи и релација „односа између обртних средстава и краткорочних обавеза“, „односа између номиналне активе (потраживања + краткорочни пласмани + готовина) и краткорочних обавеза“. Изводи се закључак „да финансијска равнотежа претпоставља стално усклађивање потребе капитала са могућностима његовог покрића, а да овом покрићу погодује:

- поседовање сопственог капитала, који одговара захтеву сигурности због његове функције (гарантна супстанца) и због чињенице да не доспева, што погодује захтеву ликвидности;
- да је дугорочни позајмљени капитал прикладна замена за недовољан сопствени капитал под условом да ослобођени капитал кроз отписивање (амортизацију) и нето добитак (добитак после опорезивања) покривају износ доспелих наплата по основу дугорочних и средњорочних зајмова, чиме се обезбеђује конверзија позајмљеног капитала у сопствени;
- да је вредност обртних средстава двоструко већа од вредности краткорочних обавеза и да је номинална имовина (потраживања + краткорочни пласмани + готовина) у равнотежи са краткорочним обавезама.

³⁸¹ Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 249.

³⁸² Horne, C.J., Washowicz M.J. (2007), оп. цит., стр. 136.

³⁸³ Више о томе, Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 250-251.

Рацио покрића трошкова камата и фактор задужености указују на динамичку задуженост обзиром да се дуг посматра са аспекта могућности његовог подмирења. Утврђује се на основу података из биланса успеха и биланса стања. Рацио покрића камате служи као једна од мера способности предузећа да подмири своје трошкове камата. По правилу, што је рацио већи, већа је вероватноћа да ће предузеће успешно покрити своје трошкове камата. У том смислу, уколико је то покриће веће, задуженост је мања и обрнуто. Супротно томе, када је реч о фактору задужености, мањи фактор задужености указује и на мању задуженост. Он показује колико је година потребно да се из оствареног задржаног добитка увећаног за амортизацију подмире укупне обавезе. При томе, треба имати у виду да је овде реч о индикатору задужености обзиром да је познато да се из задржаног добитка и амортизације као обрачунске категорије не могу подмиривати обавезе. Рацио дуга и имовине наглашава релативну важност финансирања задуживањем за предузеће показујући који је проценат имовине предузећа набављен задуживањем.

Имајући у виду, као што је познато, да је структура имовине (активе) трговине због природе њеног пословања специфична у односу на производњу и друге привредне делатности, финансијска задуженост трговинских предузећа биће приказана у емпиријским истраживањима кроз следеће показатеље:³⁸⁴

- рацио сопственог капитала који показује учешће сопственог капитала у укупном капиталу, чија висина је предодређена потребом сопственог финансирања сталних средстава и износом финансијске задужености (leverage);
- рацио позајмљеног капитала који показује учешће позајмљеног капитала у укупном капиталу, а значај висине је у корелацији са потребом за сопственим капиталом, износом leverage и заштитом поверилаца; и
- степен укупне задужености, који показује са колико новчаних јединица (динара) сопственог капитала је покривен сваки динар позајмљеног капитала, што је нарочито значајно у случају ниске профитабилности и повећаног ризика у пословању.

³⁸⁴ Ловрета, С. (2008а), Руководилац и редаткор пројекта: Стратегија развоја Града Београда, Економски факултет, Научно-истраживачки центар Економског факултета, Београд, стр. 87-89.

У наведеном контексту може се закључити да, уколико је веће учешће капитала трговинских предузећа у укупним изворима финансирања пословања, утолико је мањи финансијски ризик за инвеститоре, добављаче и друге повериоце. Из тих разлога, веома је значајно за трговинска предузећа да ефикасно управљају структуром извора финансирања, у смислу оптимализације, у функцији унапређења укупних пословних и финансијских перформанси.

Раџа активности – обрта. Смисао раџа активности, који су познати под називом коефицијенти обрта, је да се сагледа колико ефикасно посматрано предузеће користи своју расположиву имовину. Они указују на брзину циркулације имовине у пословном процесу. Поред тога, уколико је познат коефицијент обрта, тада је могуће израчунати и просечне дане везивања средстава, односно просечно време трајања обрта. Имајући у виду специфичност делатности трговине, тј. пословних активности које произилазе из тога и којима се баве трговинска предузећа, посебно су значајна следећа раџа активности или обрта за анализу ефикасности пословања:³⁸⁵

- коефицијент обрта укупне имовине;
- коефицијент обрта обртних средстава;
- коефицијент обрта потраживања;
- трајање наплате потраживања у данима;
- коефицијент обрта обавеза према добављачима; и
- коефицијент обрта залиха.

Сви наведени показатељи утврђују се на основу података из биланса стања и биланса успеха. Поступак израчунавања наведених показатеља приказује се у наредним излагањима.

Коефицијент обрта укупне имовине (активе) је перформансна мера базирана на односу прихода од продаје и укупне имовине, тј.:³⁸⁶

$$\text{Коефицијент обрта укупне имовине} = \frac{\text{Приход од продаје}}{\text{Укупна имовина}}$$

³⁸⁵ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 26-30.

³⁸⁶ Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 246.

Коефицијент обрта укупне имовине показује број обрта укупне имовине у току одређеног временског периода, обично једне пословне године. Успоравање обрта индицира финансијске тешкоће, а обрнуто значење има повећање броја обрта. У том контексту, ако је обрт већи, утолико је већа ефикасност коришћења имовине. Другим речима, остварује се већи принос прихода од продаје од ангазоване укупне имовине.

У циљу повећања рачна активности – обрта укупне имовине, трговинско предузеће мора повећати обим продаје при истом нивоу коришћења укупне имовине или у другом случају остварити исти обим продаје са мањом имовином. Другим речима, важно је нагласити да је са аспекта сигурности и аспекта успешности за предузеће боље да је коефицијент обрта што већи број, односно да је време везивања укупне имовине и појединих врста имовине што краће. Управљање укупном имовином – обртом имовине трговинског предузећа, је важна компонента приноса од активе и приноса од нето вредности у стратегијском профитном моделу, о коме ће на крају овог рада у посебној тачки, бити више речи.

Коефицијент обрта обртних средстава (краткотрајне имовине) показује брзину обртања обртних средстава у току одређеног периода, обично једне пословне године. Утврђује се као однос између прихода од продаје и обртних средстава, тј.:³⁸⁷

$$\text{Коефицијент обрта обртних средстава} = \frac{\text{Приход од продаје}}{\text{Обртна средства}}$$

Уколико је број обрта краткотрајне имовине већи утолико наведени индикатор као мера активности указује на већу ефикасност коришћења обртних средстава.

Коефицијент обрта потраживања из пословања (од купаца) показује број обрта потраживања, тј. којом се брзином потраживања конвертују у готовину током одређеног временског периода, обично једне пословне године. Он се утврђује односом укупног прихода од продаје и краткорочних потраживања на крају године, тј.:³⁸⁸

³⁸⁷ Ибид, стр. 246.

³⁸⁸ Ибид, стр. 246. . Видети такође, Varone, E., Kothari, J. (2012), стр. 288.

$$\text{Коефицијент обрта потраживања} = \frac{\text{Приход од продаје}}{\text{Потраживања из пословања}}$$

Већина предузећа објављује само један износ на рачун „продаја“, који представља збир продаје за готовину и продаје на кредит. Коришћење износа укупне продаје уместо износа продаје на кредит при рачунању коефицијента обрта потраживања из пословања може понекад да произведе резултате који наводе на погрешан траг. Из наведеног произилази да су потраживања ликвиднија уколико је коефицијент обрта већи.

На основу коефицијента обрта потраживања могуће је утврдити и просечно трајање, тј. период наплате потраживања. Он се може изразити следећом релацијом:³⁸⁹

$$\text{Време наплате потраживања} = \frac{\text{Број дана у години (365)}}{\text{Коефицијент обрта потраживања (у данима)}}$$

Коефицијент обрта обавеза из пословања (према добављачима) указује на брзину измиривања обавеза из пословања (према добављачима) током одређеног периода, обично једне пословне године. Покривеност залиха нето обртним капиталом треба да одговара брзини наплате потраживања. Ниво усклађивања ова два показатеља указује на отежану или превелику ликвидност, односно просечно време плаћања обавеза према добављачима. Утврђује се као однос годишње набавке на кредит са обавезама према добављачима на крају године, тј.:³⁹⁰

$$\text{Коефицијент обрта обавеза из пословања} = \frac{\text{Годишња набавка на кредит}}{\text{Обавезе према добављачима}}$$

За потребе сагледавања да ли ће се кредит – обавезе из пословања (према добављачима) измирити на време према уговореним кредитним условима,

³⁸⁹ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 27. Видети такође, Varone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 288.

³⁹⁰ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 27. Видети такође, Varone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 288.

израчунава се време неизмирених обавеза у данима, или просечно време плаћања, које се утврђује следећом релацијом:³⁹¹

$$\text{Време неизмирених обавеза из пословања} = \frac{\text{Број дана у години}}{\text{Коефицијент обрта обавеза (у данима)}}$$

Позитивне промене у времену неизмирених обавеза у данима представљају побољшање, а негативне промене указују на опадање перформанси предузећа. Повећање времена неизмирених обавеза у данима побољшава обртни капитал и повећава готовину и готовинске еквиваленте, али у том случају постоји могућност неповољних промена у односима са добављачима. Необично дуго време неизмирених обавеза у данима често се посматра као знак неефикасности у управљању готовином.³⁹²

Посматрање односа између коефицијента обрта потраживања од купаца и коефицијента обрта обавеза према добављачима је веома важно за извођење констатације у којој мери трговина користи кредите за финансирање залиха, и на тај начин, поред осталог, решава проблем (не)ликвидности. Уколико је просечно време наплате потраживања од купаца краће од просечног времена плаћања обавеза према добављачима (исказано у данима), онда трговинска предузећа или трговина у целини у значајној мери користи кредите од добављача за финансирање залиха, и на који начин, у одређеној мери решава проблем неликвидности.

Коефицијент обрта залиха показује колико се пута обрну залихе у одређеном временском периоду, обично у току једне пословне године. Висок обрт залиха значи да су улагања у залихе ефикасна по новчаној јединици што може бити резултат одговарајућег пакета понуде, између осталог, асортимана роба у погледу његовог квалитета и квантитета и пружање додајних услуга потрошачима.

Исто тако повећању коефицијента обрта у значајној мери може допринети адекватно управљање залихама, односно организација складиштења робе, коришћење поузданих добављача и примена концепта брзог одговора у планирању залиха.

³⁹¹ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 30.

³⁹² Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 288.

Да би смо утврдили колико дана готовина предузећа проведе „заробљена“ у залихама, а тиме и колико је ефикасно управљање залихама, може се користити коефицијент обрта залиха:³⁹³

$$\text{Коефицијент обрта залиха} = \frac{\text{Трошкови продатих роба}}{\text{Просечне залихе (на крају године)}}$$

Из наведене релације коефицијента обрта залиха (по трошковима) произилази да се он одређује тако што се трошкови продатих роба у току године поделе са просечним залихама (које се држе по трошковима).

Са аспекта малопродаје уобичајено се разликују коефицијент обрта залиха по трошковима, и коефицијент обрта залиха по продајним ценама. Коефицијент обрта залиха (по продајним ценама) калкулише се као однос између нето продаје и просечних залиха (које се држе по продајним ценама),³⁹⁴ што је дато као:³⁹⁵

$$\text{Коефицијент обрта залиха} = \frac{\text{Нето продаја}}{\text{Просечне залихе (по продајним ценама)}}$$

Може се запазити да се приликом обрачуна коефицијента обрта залиха у имениоцу користе просечне залихе, обзиром да ниво залиха флукуира током појединих месеци у години, поред осталог, због сезонског карактера продаје робе. Просечне залихе се најчешће утврђују поделом збира почетних и крајњих залиха са бројем 2, тј.:

$$\text{Просечне залихе} = \frac{\text{Почетне залихе} + \text{Крајње залихе}}{2}$$

³⁹³ Ибид, стр. 287.

³⁹⁴ Уколико се дају одређени промоциони попусти од добављача или исти одобравају потрошачима, добија се *нето продаја* која се калкулише на следећи начин: нето продаја = бруто продаја + промоциони попусти – попусти потрошачима.

³⁹⁵ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 28.

Обрт залиха у данима указује на време трајања једног обрта и утврђује се као однос броја дана у години и обрта залиха, тј.³⁹⁶

$$\text{Време обрта залиха у данима} = \frac{\text{Број дана у години (365)}}{\text{Обрт залиха}}$$

Уколико се залихе држе у дужем временском периоду, утолико више финансијски ресурси постају заробљени на ставци која не ствара профит. Што мањи број дана роба проведе на залихама, бржи је обрт залиха. Увек када обрне залихе предузеће остварује профит и ствара готовину.

На бази претходно датих индикатора може се утврдити пословни циклус малопродаје који представља период од тренутка плаћања набављених залиха до наплате потраживања од продатих роба и услуга купцима. Аналитички се може изразити следећом релацијом:³⁹⁷

Пословни циклус = Време обрта залиха у данима + Обрт потраживања у данима

Коефицијент обрта залиха у многоне зависи од природе производа који је предмет бављења трговинском делатношћу. Тако, на пример, продаја обуће, одеће, намештаја и техничке робе за домаћинства има нижи коефицијент обрта у односу на услужне трговинске организације, као што је случај са ресторанима, бензинским пумпама и мањих породичним радњама.

Рациа економичности. Рациа економичности мере однос прихода и расхода и показују колико се прихода оствари по јединци расхода. Из тога произилази да се ови показатељи рачунају на бази података из биланса успеха. Поступак израчунавања ових рациа је следећи:³⁹⁸

$$\text{Рацио економичности укупног пословања} = \frac{\text{Укупни приходи}}{\text{Укупни расходи}}$$

$$\text{Рацио економичности пословања (продаје)} = \frac{\text{Приходи од продаје}}{\text{Расходи од продаје}}$$

³⁹⁶ Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 287.

³⁹⁷ Horne, C.J., Washowicz M.J. (2007), оп. цит., стр. 143.

³⁹⁸ Žager, K., Sačer, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 252.

$$\text{Радио економичности финансирања} = \frac{\text{Финансијски приходи}}{\text{Финансијски расходи}}$$

$$\text{Радио економичности осталих активности} = \frac{\text{Остали приходи}}{\text{Остали расходи}}$$

Однос укупних прихода и укупних расхода указује на радио укупне економичности или економичности укупног пословања. Комплексност анализе пословања захтева да се, поред наведеног показатеља економичности пословања, рачунају и други тзв. парцијални показатељи економичности. На тој основи могуће је сагледати и утицај парцијалних економичности на укупну економичност пословања предузећа, или делатности у оквиру које оно обавља своје пословне активности. Подразумева се, при томе, да индикатор економичности буде што већи број.

Према томе, у циљу повећања економичности пословања трговинских предузећа, и самим тим трговине у целини, неопходно је адекватно управљати структуром пословних прихода, с једне стране, и пословним расходима, с друге стране. Треба имати у виду, при томе, да је структура трошкова у трговини специфична у односу на структуру трошкова производње, коју чине: набавна вредност реализоване робе и трошкови пословања. Од укупних трошкова трговине највећи део се односи на набавну вредност реализоване робе, а од укупних трошкова пословања на трошкове рада.

Радиа профитабилности. У трговинским предузећима користе се бројна радиа за исказивање профитабилности. Уобичајено се разматрају следећи показатељи:³⁹⁹

- стопа бруто профитне марже;
- стопа нето профитне марже;
- стопа нето рентабилности имовине;
- стопа бруто рентабилности имовине; и

³⁹⁹ Наведени показатељи уобичајено се изражавају у релативном односу. То значи да се, примера ради, нето профитна маржа израчунава на следћи начин:

$$\text{Нето профитна маржа} = \frac{\text{Нето профит}}{\text{Нето продаја}} \times 100$$

- о стопа рентабилности сопственог капитала.

Стопа профитне марже израчунава се на бази података из биланса успеха. Она показује стопу приноса од продаје (јединице прихода). Разликује се бруто и нето профитна маржа. *Стопа бруто профитне марже* представља глобалну меру профитабилности трговине. Она се утврђује као однос између бруто марже и укупног прихода од продаје, односно нето продаје, тј.:⁴⁰⁰

$$\text{Стопа бруто марже} = \frac{\text{Бруто маржа}}{\text{Нето продаја}}$$

Бруто маржа по својој природи и дефиницији састоји се из оперативних трошкова (трошкова пословања) и профита пре пореза. Сходно томе, стопа бруто марже састоји се од збира стопе оперативних трошкова и стопе профита, тј.:⁴⁰¹

$$\text{Стопа бруто марже} = \text{Стопа оперативних трошкова} + \text{Стопа профита пре пореза}$$

Стопа бруто марже у просеку треба да одговара оној величини која обезбеђује надокнаду свих оперативних трошкова и остварење извесног профита. У зависности од категорије производа (према робним групама или браншама којима припадају) стопа марже може бити већа или мања у односу на просечну маржу. Један од аспеката међусобне условљености и повезаности маркетиншке и финансијске стратегије управо се односи на политику марже којом се настоји од стране маркетинга да се одређена роба у оквиру укупног асортимана трговинског предузећа нуди са губицима у контексту привлачења потрошача да купују, поред ове робе, и робе са високом стопом марже, и на тај начин да у просеку остваре што већи профит, као значајну меру њихових финансијских перформанси.

Стопа нето профитне марже показује колики је нето принос од продаје. Калкулише се односом профита после пореза (нето профитом) са нето продајом, тј.:⁴⁰²

$$\text{Стопа нето профита} = \frac{\text{Профит после пореза}}{\text{Нето продаја}}$$

⁴⁰⁰ Лукић, Р. (2001), оп. цит., стр. 31.

⁴⁰¹ Ибид, стр. 31.

⁴⁰² Ибид, стр. 32.

Уколико је она већа (мања), утолико је боља (лошија) нето профитна перформанса, тј. нето профитни принос.

Према томе, бруто профитна маржа разликује се од нето профитне марже на основу обухвата пореза у бројитељу показатеља. Упоредом ова два показатеља добијамо информацију о томе колико релативно у односу на остварени приход од продаје износи пореско оптерећење. Уколико се профитна маржа помножи са коефицијентом обрта укупне имовине, као резултат ће се добити показатељ рентабилности имовине (нето или бруто), тј. стопа приноса на имовину. Из тога је уочљива чврста корелација стопе приноса како са висином марже тако и са висином обрта укупне имовине. То значи да се рентабилност може повећати повећањем коефицијента обрта и/или повећањем марже профита.

Показатељи рентабилности израчунавају се на бази податка из биланса стања и биланса успеха. При утврђивању рентабилности имовине разликује се нето и бруто рентабилност. *Стопа нето рентабилности имовине* (стопа нето приноса од укупне имовине) добија се као однос нето профита (профита после пореза) са укупном имовином, тј.:⁴⁰³

$$\text{Стопа нето рентабилности имовине} = \frac{\text{Нето профит}}{\text{Укупна имовина}}$$

Стопа бруто рентабилности имовине (стопа бруто приноса од укупне имовине) добија се као однос профита пре пореза са укупном имовином, тј.:⁴⁰⁴

$$\text{Стопа бруто рентабилности имовине} = \frac{\text{Профит пре пореза}}{\text{Укупна имовина}}$$

И у овом случају, као и код марже профита, разлика је у обухвату пореза у бројитељу показатеља. Према томе, разлика између ова два показатеља указује на релативно пореско оптерећење у односу на укупну имовину.

⁴⁰³ Žager, K., Sačer, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 253.

⁴⁰⁴ Ибид, стр. 253.

Поред наведених показатеља, у контексту показатеља профитабилности који се користе у трговини, уобичајено се рачуна и *стопа рентабилности сопственог капитала* (принос на капитал - ROE).⁴⁰⁵ Она се утврђује на бази односа профита после опорезивања (нето профита) и сопственог капитала, тј.:⁴⁰⁶

$$\text{Стопа рентабилности} \\ \text{сопственог капитала} = \frac{\text{Профит после опорезивања}}{\text{Сопствени капитал}}$$

У анализи профитабилности стопа рентабилности сопственог капитала је заправо најзначајнији показатељ за мерење успешности пословања предузећа. Принос на укупну имовину (активу) показује пословну ефикасност *целокупног* предузећа. Принос на капитал показује како се та пословна ефикасност *преводи* у корист за власнике предузећа. Њиме се мери апсолутни принос који остварују акционари. Другим речима, помоћу њега добијамо одговор на питање колико предузеће ефективно користи ресурсе које су у њега уложили његови власници.

Ако се израчунатим приносом на капитал добије натпросечан износ, то представља успех за предузеће. Као последица тога цена акција је висока и предузеће лако привлачи нове инвеститоре. Они ће предузећу омогућити раст, под условом да тржишни услови буду повољни, а то ће последично изазвати остваривање већег профита и непрекидан даљи раст укупне имовине власника предузећа. Међутим, изнета констатација је истинита само ако профит после одбитка пореза представља основни профит, тј. профит из редовних активности, и ако на њега не утичу ванредни или несразмерно велики добици.

На основу упоређивања приноса на сопствени капитал и приноса од укупне имовине, као и каматне стопе која одражава цену коришћења туђег капитала могуће је доћи до релевантних закључака о степену коришћења финансијске полуге. Стопа приноса на сопствени капитал, после опорезивања, показује стопу укамаћења просечног сопственог капитала. Наведена стопа упоређује се са жељеном и очекиваном гранском стопом.

⁴⁰⁵ Као што је познато основне рачуноводствене једначине:

Актива = Обавезе + Сопствени капитал

Ангажовани капитал = Порекло капитала

могу да се изразе и на други начин:

Актива – Обавезе = Сопствени капитал

Нето ангажовани капитал = Сопствени капитал

ROE – *Return on equity*

⁴⁰⁶ Ибид, стр.253. Видети такође, Varone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 287.

У претходним излагањима илустровани су показатељи за мерење профитабилности предузећа или мерење његовог „приноса на инвестиције“. Како Волш (Walsh, 2002) наводи: „ Сваки евро активе мора да буде покривен једним евром из финансијских средстава који вуку порекло са финансијских тржишта. Та финансијска средства морају да се плате према тржишној стопи. Исплате могу да се намирују само из пословног профита оствареног ефикасном употребом активе. Повезујући тај профит са вредношћу активе – финансијских средстава, ми заправо налазимо мерило приноса на инвестиције. Ако је принос на инвестиције једнак или већи од трошкова финансијских средстава, онда је текуће пословање ваљано. Међутим, ако је дугорочна стопа мања од трошкова финансијских средстава, предузеће нема дугорочну будућност.“⁴⁰⁷

Концепт приноса на инвестиције је универзалан, али методе његовог мерења су веома различите. Тај недостатак конзистентности у примени метода може да доведе до погрешних закључака. Уопштено говорећи, евалуација укупног успеха неке конкретне инвестиције резултат је упоређења приноса на ту инвестицију са износом инвестиције која је иницијално предузета, тј.:⁴⁰⁸

$$\text{Стопа приноса на инвестиције} = \frac{\text{Профит}}{\text{Инвестирани капитал}^{409}}$$

Остаје, при томе, дилема који профит и коју активу ћемо користити? Као што се из претходних излагања може запазити, принос на инвестиције може да се обрачунава коришћењем профита пре одбитка пореза (ЕВТ) или нето профита (профит после одбитка пореза), али исто тако и профита пре одбитка пореза и камата (ЕВИТ), односно коришћењем бруто профита, профита пре одбитка пореза, камата и амортизације (ЕВИТДА).

Употребом профита пре одбитка пореза и камата (ЕВИТ), који се још назива и пословни профит, поређења између више предузећа постају транспарентнија. Наиме, ако од профита одбијемо порезе и камате, тиме се не узима у обзир утицај који разлике у структури капитала и опорезивања могу имати на профит. Међутим, ЕВИТ није мерило токова готовине и њиме се може преценити или потценити степен у којем су пословни новчани токови расположиви да би се подмиривала дуговања.

⁴⁰⁷ Наведено према, Varone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 293, 297.

⁴⁰⁸ Ибид, стр. 294.

⁴⁰⁹ Инвестирани капитал представља капитал који су у предузеће инвестирали акционари и остали финансијери.

Профит пре одбитка пореза, камата и амортизације (ЕБИТДА) тренутно се сматра најцелисходнијим средством међу аналитичарима, које се користи као финансијски стандард за мерење токова готовине предузећа, а тиме и способности предузећа да исплаћује своје дугове. Употребом ЕБИТДА као мерила из обрачунавања профита изузимају се две неготовинске ставке, амортизација нематеријалних средстава и амортизација материјалних средстава, а то су за многа савремена предузећа веома важне ставке трошкова, како за трговинска, тако посебно, још израженије за предузећа која се баве новим технологијама и телекомуникацијама. Вредност предузећа, тј. укупна актива предузећа, данас се често одређује помоћу ЕБИТДА.⁴¹⁰

У новије време као посебна мера перформанси свих предузећа, што значи и трговинских, све се више користи *додата економска вредност* (ЕВА).⁴¹¹ Додата економска вредност представља мерило креирања економске вредности за акционаре. Њен основни значај се огледа у томе што она указује на вредност капитала. Њено полазиште се заснива на томе да капитал није слободно добро, односно да он има своју цену.

У садашњим условима постоји одређена нелогичност када је реч о употреби сопственог и позајмљеног капитала за финансирање пословног субјекта. Многи менаџери у садашњим условима сопствени капитал сматрају бесплатним извором финансирања пословања. Ово потврђују финансијски извештаји, тј. биланс успеха у којем не егзистира као ставка трошак сопственог капитала, тј. цена сопственог капитала. Цена капитала треба да буде укључена при свакој анализи корисности инвестирања, као и мерења успешности пословања пословног субјекта. Поред цене капитала, да би се израчунала додатна економска вредност потребно је укључити и профит после опорезивања, као и висину капитала пословног субјекта.⁴¹²

Додата економска вредност, као мера перформанси заснована на концепту стварања вредности за власнике, показује ефикасност управљања дугорочним капиталом. Она се може повећати: повећањем нето профита при истом

⁴¹⁰ Ибид, стр. 294.

⁴¹¹ EVA – Economic Value – Added

⁴¹² Детаљније о методолошком приступу утврђивања EVA видети, Дмитровић Шапоња, Љ. (2009), Мерење перформанси пословног субјекта „EVA“ методом у условима глобалне кризе, прегледни чланак, 13. Конгрес: Рачуноводство, ревизија и финансије у условима глобалне кризе, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Врућица, 29-31. октобар. стр. 163 -172.

капиталу, остварењем истог профита са мањим капиталом и инвестирањем расположивог дугорочног капитала у високо приносне подухвате. „Једини показатељ квалитета пословања је заправо додата економска вредност. Ово стога што она показује колико од оствареног прихода остаје у пословном субјекту (задржана вредност) после подмирења обавеза према стејкхолдерима.“⁴¹³

Помоћу *рација инвестирања* мери се успешност улагања у акције предузећа. Поред података из финансијских извештаја, за израчунавање ових рација потребни су и подаци о акцијама, посебно о броју акција и њиховој тржишној вредности. У значајне мере профитабилности спадају поред наведених, и следећи показатељи:⁴¹⁴

- добит (зарада) по акцији;
- дивиденда по акцији;
- однос исплате дивиденди;
- однос тржишне цене акције и добити по акцији;
- укупна рентабилност акције; и
- дивидендна рентабилност акције (дивидендни принос).

Наведени показатељи инвестирања су израз тзв. „тржишне профитабилности“ предузећа, и уобичајено се изражавају у релативном (процентуалном) односу.

Добит по акцији је савремено мерило пословних перформанси предузећа. Наведени показатељ се добија када се од нето профита (профита после пореза) одузме мањински капитал и дивиденде подељене на акције без права гласа и та разлика подели просечним бројем емитованих акција у оптицају, тј.:⁴¹⁵

$$\text{Добит по акцији} = \frac{\text{Нето профит - Дивиденде на преференцијалне акције}}{\text{Број емитованих акција у оптицају}}$$

⁴¹³ Ибид, стр. 172.

⁴¹⁴ Žager, K., Sačer, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 254. Видети такође, Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 313-316;

⁴¹⁵ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 34.

Инвеститори процењују вредност акција на бази будућих новчаних токова, тј. дивиденди од сваке акције. *Дивиденда по акцији* се калкулише на следећи начин:⁴¹⁶

$$\text{Дивиденда по акцији} = \frac{\text{Део нето профита за дивиденде}}{\text{Број издатих обичних акција}}$$

Добит по акцији и дивиденда по акцији исказују се у новчаним јединицама, и показују колико се новчаних јединица добити или дивиденде оствари по једној акцији. По правилу је добит по акцији већа од дивиденде по акцији обзиром да се део добити задржава.

Однос исплате дивиденди (коефицијент исплативости дивиденде) је значајна мера за доношење исправне одлуке о економској исплативости куповине акција. Однос исплате дивиденди обухвата однос дивиденде по акцији и добити по акцији, тј.:⁴¹⁷

$$\text{Однос исплате дивиденди} = \frac{\text{Дивиденда по акцији}}{\text{Добит по акцији}}$$

Однос тржишне цене акције и добити по акцији је један од највише заговараних показатеља за предузећа чије се акције котирају на берзи. Показатељ односа цене акције и добити по акцији је веома битна мера за одлучивање о исплативости улагања у акције предузећа. Она се калкулише на бази следеће релације:⁴¹⁸

$$\text{Однос тржишне цене акције и добити по акцији} = \frac{\text{Тржишна цена акције}}{\text{Добит по акцији}}$$

Однос тржишне цене акције и добити по акцији показује колико је пута тржишна цена акције већа од добити по акцији.

Најзначајнији показатељи инвестирања су заправо показатељи рентабилности (приноса) акције. Разликује се укупна и дивидендна

⁴¹⁶ Borne, E., Kothari J. (2012), оп. цит., стр. 314. Видети текође, Лукић, Р., оп. цит., стр. 34.

⁴¹⁷ Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 254. Видети такође, Лукић, Р., оп. цит., стр. 35.

⁴¹⁸ Borne, E., Kothari J. (2012), оп. цит., стр. 313.

рентабилност акције. *Укупна рентабилност акције* може се изразити следећом релацијом:⁴¹⁹

$$\text{Укупна рентабилност акције} = \frac{\text{Добит по акцији}}{\text{Тржишна цена акције}}$$

Значајан индикатор перформанси акција је дивидендни принос. *Дивидендни принос, тј. дивидендна рентабилност акције* калкулише се на бази следеће релације:⁴²⁰

$$\text{Дивидендни принос} = \frac{\text{Дивиденда по акцији}}{\text{Тржишна цена акције}}$$

Из наведене једнакости произилази да је дивидендна рентабилност акције у релацији са утврђивањем тржишне цене акције, из чега произилази да је: тржишна цена акције = дивиденда по акцији/дивидендни принос.

У нормалним ситуацијама укупна рентабилност акције је већа од дивидендне рентабилности. Обрнути случај могућ је само ако се дивиденде исплаћују из задржане добити кумулиране у претходним обрачунским периодима.⁴²¹ Дивидендна рентабилност акције може бити једнака, већа или мања од алтернативне зараде. Са аспектa економске оправданости улагања у дате акције потребно је да дивидендни принос буде већи или најмање једнак алтернативној заради, на пример, каматној стопи.

У основи, када се ради о укупном и дивидендном приносу, реч је о показатељима рентабилности сопственог капитала. Међутим, у овом случају сопствени капитал није исказан по књиговодственој, већ по тржишној вредности. Другим речима, у бројитељу ових ратиа налази се добит, односно дивиденда по акцији, а у имениоцу је тржишна вредност акције. Због тога су ови показатељи израз тзв. „тржишне профитабилности“ предузећа.

За аналитичара је веома важно да пажљиво испита релевантност свих финансијских ратиа. У том контексту, за потребе ефикасне компаративне финансијске анализе потребно је одлучити се за одређени број ратиа чија је

⁴¹⁹ Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 254.

⁴²⁰ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 35.

⁴²¹ Žager, K., Sačar, M.I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 254.

примена једноставна и јасна, који су добили општу верификацију у емпријској анализи, и који верно одражавају специфичност делатности којом се баве предузећа. У том контексту, указујући на профитне циљеве банке, професори Вуњак и Ковачевић, наводе да се профит као стопа може изказати различитим перформансама, и то као:⁴²² 1. стопа поврата укупних средстава; 2. стопа поврата акцијског капитала; 3. стопа зараде на укупна средства; 4. зарада по једној акцији (дивиденда); 5. стопа поврата укупног капитала. Са спекта трговине, у последњем делу рада указује се на најчешће коришћене алате у мерењу перформанси пословања трговинских предузећа у Србији.

У претходним излагањима у фокусу инструмената анализе финансијских извештаја налазили су се финансијски показатељи. Међутим, у савременом пословном окружењу у фокусу коришћења стратегијског менаџмента предузећа су примарне стратегијске мере успеха од којих су многе нефинансијске мере успешности пословања, као што су истраживање и развој новог производа, бренд, знање, квалитет производа, сатисфакција потрошача и др.). Према томе, оно што је битно са аспекта стратегијског менаџмента и усмеравања будућих пословних активности то је, како истичу професори Вуњак и Остојић, да у фокусу пословања банке, а тиме и других предузећа, треба имати у виду како финансијске показатеље (ликвидност, солвентност, профитабилност), тако и нефинансијске показатеље који се посебно налазе у фокусу „развоја новог банкарског производа и планирања односа са корисницима кредита“,⁴²³ односно клијентима банке. У том контексту у даљим излагањима указујемо на концепт управљања односима са купцима и њихово вредновање са аспекта трговинских предузећа.

⁴²² Вуњак, Н., Ковачевић, Љ. (2013), *Стратегијско планирање као основ извесности пословне банке*, 17. Конгрес: Рачуноводство, ревизија и пословне финансије у условима одговорнијег понашања учесника на тржишту, Бања Врућица, стр. 321-322.

⁴²³ Вуњак, Н., Остојић, С. (2011), *Стратегија оперативног планирања на нивоу банке*, *Анали Економског факултета у Суботици*, Вол. 47, бр. 25, стр. 43.

5. КОНЦЕПТ УПРАВЉАЊА ОДНОСИМА СА КУПЦИМА И ЊИХОВО ВРЕДНОВАЊЕ

Маркетинг односа је релативно нов концепт који се заснива на идеји да је основни циљ пословања успостављање стабилних и дугорочних односа са учесницима на тржишту са којима је предузеће тесно повезано. У маркетиншкој теорији још увек постоје одређена неслагања која су повезана са појмовним разграничењима маркетинг односа (RM)⁴²⁴ и маркетинг односа са потрошачима (CRM)⁴²⁵. Традиционално посматрање маркетинга као једноставног процеса размене – концепт који се означава као маркетинг који се заснива на трансакцији, замењује се маркетингом односа (RM), где купци постају партнери и трговинска предузећа морају преузети дугорочне обавезе за одржавање тих односа путем квалитета, услуга и иновација.

У контексту наведеног приступа посматрања маркетинг односа произилази да се под појмом маркетинг обично мисли на концепт који се базира на развоју дугорочних односа са потрошачима/купцима. Према овом тумачењу, између концепта маркетинг односа и концепта маркетинг односа са купцима (CRM) може се ставити знак једнакости. Међутим, Gummesson дефинише маркетинг односа као интеракцију у мрежи односа, у ком контексту он обухвата већи број стејхолдера (добављаче, дистрибутере, финансијске институције, агенције за маркетинг, потрошаче) који међусобно сарађују. Отуда, Gummesson сматра да је маркетинг однос са купцима стратегија маркетинг односа, са посебним фокусом на однос између компаније и потрошача, која се спроводи уз помоћ људског фактора и информационе технологије. CRM представља технику која омогућује примену маркетинг односа у пракси.⁴²⁶ Посматрајући међусобни однос ова два концепта, преовлађујуће мишљење у маркетиншкој теорији је да маркетинг односа представља шири појам. Док маркетинг односа, с једне стране, акценат ставља на успостављање дугорочних односа са свим кључним стејхолдерима, с друге стране, CRM се фокусира на изграђивање и развијање дугорочних односа са потрошачима/купцима. Трговинско предузеће се мора фокусирати на своја тржишта, циљајући потенцијалне купце у пожељним сегментима, пажљиво избегавајући оне за које се не може надати да их профитабилно опслужује.

⁴²⁴ RM – *Relationship Marketing*

⁴²⁵ CRM – *Consumer/customer Relationship Marketing*

⁴²⁶ Gummesson, E. (2008), *Total Relationship Marketing, Elsevier, Amsterdam*, оп. цит., стр. 5-6.

Стицање правих купаца је само почетак. Прави изазов лежи у успостављању односа са њима, увећавању обима послова и задржавању њихове лојалности током дугог периода.

Поједини елементи који се односе на сатисфакцију и лојалност купаца, задржавање купаца, профитабилност купаца, представљају битне одреднице маркетинг односа са купцима. То се може запазити, такође, из концепта ланца вредности. Gupta и Lehmann,⁴²⁷ указују на концепт ланца вредности, који обухвата превасходно маркетиншке активности путем којих се покушава створити вредност за купце. Илустрација концепта указује да се ланац вредности састоји из 5 нивоа. На најнижем, првом нивоу, потребно је у складу са резултатима спроведених маркетинг истраживања креирати одговарајући маркетинг програм који укључује инструменте маркетинг микса и одговарајуће програме лојалности. На другом нивоу неопходно је путем маркетиншких истраживања укључити мерење сатисфакције купаца, испитивање ставова и намера купаца, анализа имиџа брэнда. Трећи ниво укључује одређена финансијска мерења која се, између осталих мерења, морају укључити у садржај рада маркетинг истраживања. Овде се пре свега мисли на израчунавање трошкова аквизиције, тј. придобијања купаца и на мерење стопе задржавања купаца, односно да ће купци поново куповати у том предузећу. Као резултат примене одређеног маркетинг програма и обављених мерења јавља се вредност за купца (ниво IV). На крају, на врху ланца процењује се вредност компаније која првенствено зависи од степена сатисфакције купаца и квалитета испоручене вредности за купце.

Купци су, директно или индиректно, повезани са сваком активношћу креирања вредности предузећа. Све активности креирају вредност и доприносе унапређењу односа са купцем. Из тих разлога вредност односа са купцем треба анализирати на исти начин као и вредност пословања (ланац вредности) предузећа.⁴²⁸

За стратегијско управљање предузећем није довољно пројектовати само обим продаје производа, већ и профит који ће предузећу донети купци. За потребе идентификовања стратегијски значајних категорија купаца, посматрајући при томе профит као критеријум сегментације, могу се користити

⁴²⁷ Gupta, S., Lehmann, D. [2006], *Managing Customers a Investments*, Pearson Education, New Jersey, стр. 154-155.

⁴²⁸ Лукић, Р., Николић, Д. (2009), *Вредновање купчевог капитала*, часопис, Хотел-линк, бр. 13-14, Висока хотелијерска школа, Београд, стр. 943.

различите методе анализе и показатељи, као што су RFM метод, животна вредност купца (CLV), и маркетинг ROI анализа.⁴²⁹ У даљем поступку анализе посебно ће се указати на примену метода животне вредности купца (CLV),⁴³⁰ као показатеља профитабилности купца.

Приликом процене вредности купаца, неопходно је применити мерила која су оријентисана ка будућности, односно која нису усмерена на њихову прошлу, него на садашњу и будућу вредност. CLV укључује укупан финансијски допринос купца, тј. он обухвата очекиване будуће приходе и трошкове, стопу задржавања купца и дисконтну стопу. Sumar⁴³¹ сматра да је CLV најпрецизније и најсвеобухватније мерило процене будуће профитабилности купаца. Према наведеном аутору животна вредност купца се дефинише као сума кумулираних новчаних токова које предузећу доноси одређени потрошач, дисконтованих помоћу пондерисаних просечних трошкова капитала, током потрошачевог животног века сарадње са предузећем.

Постоји велики број дефиниција CLV-а. Међутим, све оне у највећем броју случајева садрже сличне елементе тако да се у крајњем исходу не могу уочити неке значајније разлике. Поред наведене дефиниције Kumara, Gupta и Lehmann⁴³² дефинишу CLV као вредност свих садашњих и будућих профита које предузећу доноси купац током читавог периода њихове сарадње. Поједини аутори сматрају да је боље да се приликом калкулација CLV-а сагледава будући cash flow уместо профита.⁴³³ CLV се може изразити на поједностављени начин као функција садашње вредности, потенцијалне будуће вредности и лојалности купаца.

Слика 3-3, илуструје основне покретаче вредности предузећа. На основу тога, могу се запазити три значајне детерминанте из домена маркетинга које утичу на вредност потрошача. То су профит који предузећу доноси потрошач, стопа задржавања потрошача, и трошкови привлачења потрошача. Из наведеног даље произилази повезивање вредности потрошача и вредности

⁴²⁹ Више о томе, Маринковић, Р. В. (2012), *Маркетиншки аспекти сатисфакције и лојалности: оријентација на потрошаче у савременом банкарском пословању*, Економски факултет, Крагујевац, стр. 189-241.

⁴³⁰ CLV - *Customer lifetime value*

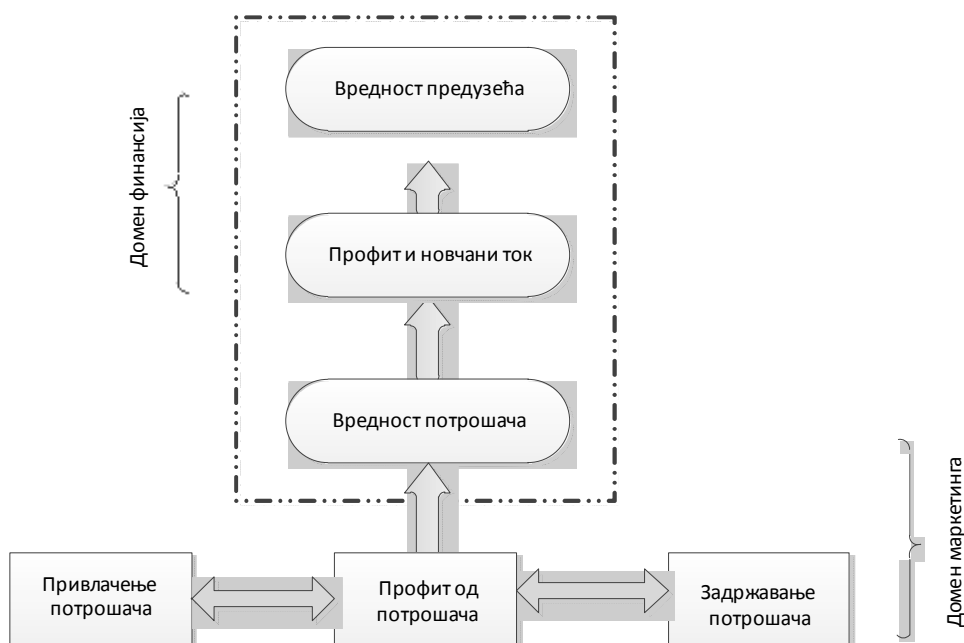
⁴³¹ Kumar, V. (2006), *CLV: The Databased Approach*, Journal of Relationship Marketing, Best Business Books, New York, vol. 5, стр. 9.

⁴³² Gupta, S., Lehmann, D. (2006), оп. цит., стр. 80.

⁴³³ Peppers, D., Rogers, M. (2005), *Return on Customer*, Currency, New York, стр. 56.

предузећа. Из тога произилази констатација да вредност потрошача има значајан утицај на вредност предузећа. Када је реч о домену финансија произилази да се вредност предузећа темељи на садашњим и будућим новчаним токовима који долазе од његових потрошача и процени будућег профита. Према томе, у домену маркетинга, маркетингари су ангажовани на идентификацији потреба потрошача и креирању вредности за потрошаче путем одговарајућих програма за повећање њихове сатисфакције и лојалности.

Слика 3-3 Међусобна повезаност вредности купца и вредности предузећа



Извор: Gupta, S., Lehmann, D. (2006), оп. цит., стр. 80.

Стопа задржавања потрошача, као резултат пакета понуде или маркетинг програма за повећање сатисфакције и лојалности потрошача представља основни параметар у израчунавању CLV-а. За предузећа која имају дугорочно потписане уговоре са потрошачима о пружању услуга, као што су мобилни оператори, осигуравајуће организације, стопа задржавања потрошача се може лакше одредити. Повећање стопе задржавања има највећи утицај од поменутих фактора на пораст вредности фирме и вредности потрошача. Резултати спроведених истраживања показују да пораст задржавања потрошача за 1% доводи до пораста вредности фирме за чак 5%. Са друге стране, смањење трошкова привлачења има готово незнатан утицај на повећање вредности фирме. Једнопроцентуални пораст профита повећава вредност предузећа

приближно за 1%, док смањење трошкова привлачења потрошача за 1% имплицира повећање вредности предузећа за само 0,1%.⁴³⁴

Ради упоређења, стопу задржавања потрошача као маркетиншки инструмент можемо посматрати у односу на дисконтну стопу као финансијски инструмент. У том контексту, са једне стране, можемо имати у виду поменуте резултате јачине стопе задржавања. Са друге стране, анализе показују да смањење дисконтне стопе за 1% доводи до благог пораста вредности фирме од 0,9%.⁴³⁵ Другим речима, утицај стопе задржавања је више него пет пута јачи јод утицаја дисконтне стопе. Истраживања показују и снажан утицај интеракције између дисконтне и ретенционе стопе (стопе задржавања потрошача). Наиме, утицај ретенције на вредност потрошача је виши при нижим дисконтним стопама. Из наведеног произилази да је неопходно да ниско ризична предузећа, која послују на зрелим тржиштима, посебну пажњу усмере на ретенцију, односно задржавање потрошача.

Мерење профитабилности купаца је активност која маркетингу даје једну додатну и нову димензију. На овај начин успоставља се међусобна повезаност између маркетинга и финансија у функцији повећања вредности предузећа. Применом финансијских калкулација у маркетингу, којима се покушава оцијенити профитабилност купаца и вредност брэнда дошло је до великих промена у концепту маркетинга. Концепт CLV-а указује на неопходност интеграције маркетиншких и финансијских активности. CLV је нит која спаја ове две традиционалне пословне функције. Са експанзијом концепта CLV-а, прецизније се може одредити утицај маркетиншких стратегија на вредност предузећа.⁴³⁶

Вредност предузећа одређују четири значајна фактора. То су профит који предузећу доноси купац, стопа задржавања купаца, дисконтна стопа и трошкови привлачења купаца. Резултати истраживања указују да повећање стопе задржавања, односно да ће купац поново куповати у датом предузећу, има највећи утицај од поменутих фактора на пораст вредности фирме и вредности купаца. Са друге стране, смањење трошкова аквизиције,

⁴³⁴ Gupta, S., Lehmann, D. (2006), оп. цит., стр. 99 – 100. Наведено према, Маринковић, Р. В. (2012), оп. цит., стр. 213 – 214.

⁴³⁵ Ибид, оп. цит., стр. 214.

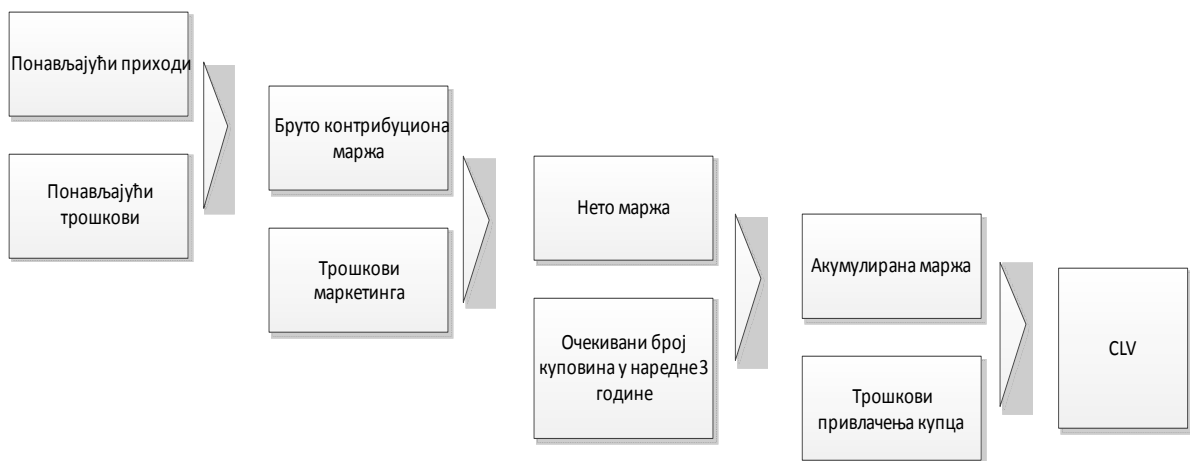
⁴³⁶ Gupta, S., Lehmann, D. (2006), оп. цит., стр. 80 - 81. Такође, видети Askary, S. (2013), Marketing Cost in Accounting Measurements, Accounting & Marketing, Account Mark, Volume 2, Issue 2, April.

тј. придобијања нових купаца има незнатан утицај на повећање вредности предузећа.

У основи, кад је реч о приступима мерењу CLV-а могу се користити агрегатни и индивидуални приступ. Код агрегатног приступа, CLV се израчунава као просек животних вредности свих купаца који представљају дати сегмент. У том контексту CLV се добија тако што се збир животне вредности свих купаца који припадају одређеном сегменту подели са бројем купаца у датом сегменту. Посматрано посебно на индивидуалном нивоу, CLV се израчунава за сваког купца.

На слици 3-4 приказане су фазе, односно, ток поступка мерења вредности CLV-а.

Слика 3-4 Приступ мерењу CLV-а



Извор: Kumar, V. (2006.), оп. цит. стр. 10.

Слика 3-4, илуструје поступак мерења вредности CLV-а, карактеристичан за агрегатан приступ, према моделу израчунавања просечног CLV-а индивидуалног купца који припада одређеном сегменту. Према наведеној илустрацији, произилази да су два кључна иницијална елемента у израчунавању CLV-а, просечна бруто контрибуциона маржа по купцу, и просечан износ маркетинг трошкова. Две значајна елемента у поступку израчунавања вредности CLV-а, као што се може запазити из поменуте илустрације, односе се на освајање нових купаца (трошкови привлачења купца), и задржавање постојећих купаца. Са аспекта новог приступа маркетингу, односно успостављања

маркетинг односа са купцима, посебно је значајна фаза која се односи на трошкове задржавања постојећих купаца.

Основни параметри које илуструје поменути агрегатни приступ мерењу просечне вредности CLV-а индивидуалног потрошача (слика 3-4), могу се израчунати помоћу следеће формуле коју даје Kumar:⁴³⁷

$$CLV_1 = \sum_{t=0}^T \left[\frac{(GC-M)}{(1+d)^t} r^t \right] - A \quad (1)$$

где је: GC – просечна бруто контрибуциона маржа; M - трошкови маркетинга по купцу; d – дисконтна стопа; A – трошкови аквизиције по купцу, тј. придобијања нових купаца; r – стопа задржавања (ретенције) купаца, тј. да ће купци поновити куповину у датом предузећу; t – временски период.

Према наведеном, моделу који даје Kumar, када је реч о просечној вредности CLV-а индивидуалног потрошача, потребно је израчунати просечну бруто контрибуциону маржу по купцу, као и просечан износ маркетинг трошкова и трошкова аквизиције по купцу, тј. придобијања нових купаца. Дисконтна стопа се утврђује на основу особености сваког предузећа и средине у којој послује. За потребе одређивања дисконтне стопе потребно је укључити стопу инфлације и стопу ризика предузећа и гране.⁴³⁸ Стопа задржавања купаца може се утврдити као просечна вредност за укупан сегмент и посматра се као константна вредност током одређеног временског периода. Због тога је неопходно познавати стопе задржавања из претходних периода, како би се њиховом анализом и предвиђањем будућих трендова дала пројекција ове стопе за одређени будући временски период.

Код индивидуалног приступа, CLV се не изводи као просек, већ се израчунава за сваког купца посебно. У том контексту, мерење вредности индивидуалног потрошача представља функцију очекиваног профита, склоности потрошача да у будућности настави успостављени однос са предузећем и будућих маркетинг ресурса који се односе на задржавање потрошача. Наведене претпоставке се могу изразити следећом релацијом:⁴³⁹

⁴³⁷ Ибид, стр. 12.

⁴³⁸ Hughes, A. (2006), *Strategic Database Marketing*, McGraw-Hill, New York, str. 48-49.

⁴³⁹ Ибид, стр. 14.

$$CLV_i = \sum_{t=1}^T \frac{(FCM_{it} - FC_{it})}{(1+d)^t} \quad (2)$$

где је: FCM – будућа контрибуциона маржа; FC - будући трошкови;

За разлику од претходног модела, Gupta и Lehmann, дају модел за мерење вредности CLV-а индивидуалног купца. Купчева животна вредност је дисконтовани будући очекивани нето новчани ток (профит) од купца. Она се, следствено томе, најчешће утврђује према опште познатој формули која се може изразити следећом релацијом:⁴⁴⁰

$$CLV = \sum_{t=0}^T \frac{(p_t - c_t)r_t}{(1+i)^t} - AC \quad (3)$$

где је: p_t – цена плаћена од стране купца у времену t ; c_t – директни трошкови услуживања купца у времену t ; i – дисконтна стопа, тј. трошкови капитала предузећа, r_t – вероватноћа да ће купац поново купити у том предузећу, односно да ће купац бити “жив” у времену t ; AC – трошкови аквизиције, тј. придобијања нових купаца, T – временски хоризонт за процењивање дугорочне вредности купаца (CLV).

Управљање односима са купцима је један од најкритичнијих управљачких процеса. Имплементација овог управљачког процеса омогућава предузећу да на разуман и систематски начин приступи изградњи односа са купцима. У оквиру овог процеса примењују се различити поступци, технике и методе за мерење перформанси капитала купаца, помоћу којих се прати способност предузећа да развије блиске и дугорочне односе са купцима, да стекне њихову лојалност и да повећа степен њихове сатисфакције. Информације које се добијају на овај начин служе предузећу да утврди допринос који његове активности усмерене ка повећању сатисфакције купаца имају на унапређење процеса стварања вредности као и на увећање вредности самог предузећа. David Packard, суоснивач компаније Hewlett-Packard, рекао је: “Профит није прави циљ и сврха менаџмента – он заправо значи да сви прави циљеви и сврхе буду остварљиви”. Према његовој визији, права сврха предузећа јесте да ствара вредност за своје купце и да као резултат тога остварује профит (Margaretta, 2002).⁴⁴¹

⁴⁴⁰ Kumar, V. [2006.], D. [2006], *Customer Lifetime Value and Firm Value*, Journal of Relationship Marketing, vol. 5, pp. 87-110, Best Business Books, New York, str. 93.

⁴⁴¹ Наведено према, Kothari, J., Barone, E. (2012), стр. 11.

Имајући у виду улогу рачуноводства у креирању конкурентске предности у малопродаји, професор Лукић, наводи: „Систем стратегијског управљања трошковима креира стратегијске информације, финансијске и нефинансијске природе. У прошлости у фокусу су биле финансијске мере перформанси, као што су раст продаје и зараде, новчани токови, и цена акције. За разлику од тога, у савременом пословном окружењу у фокусу коришћења стратегијског менаџмента фирме су примарно стратегијске мере успеха, од којих многе су нефинансијске мере успешности пословања, као што су тржишно учешће, квалитет производа, сатисфакција купаца и раст опортунитетности.“⁴⁴²

Да би се истакао значај примене стратегијских информација, финансијских и нефинансијских, рачуноводствени извештаји о остварењима предузећа често се сада заснивају на критичним факторима успеха предузећа груписаних у четири различите перспективе. Једна димензија је финансијска, а остале три су нефинансијске:⁴⁴³

- Финансије: Показатељи рентабилности и тржишна вредност, као индикатори о томе колико успешно предузеће задовољава своје власнике и акционаре.
- Сатисфакција купаца. Мерила квалитета, услуге, нижи трошкови, као индикатори о томе колико успешно предузеће задовољава купце.
- Интерни пословни процеси. Мере ефикасности и ефективности у производњи производа и пружању услуга.
- Иновација и учење. Мерила способности предузећа да развија и користи људске ресурсе како би испунио своје стратегијске циљеве у садашњости и будућности.

Систем који допуњује конвенционално финансијско извештавање и финансијска мерила покретачима будућих перформанси, настао је под именом **Balanced Scorecard** или избалансирана карта резултата (често се користи назив

⁴⁴² Лукић, Р. (2011), *Улога рачуноводства у креирању конкурентске предности у малопродаји*, Сингидунум ревија, 8(2), Универзитет Сингидунум, Београд, стр. 55- 64.

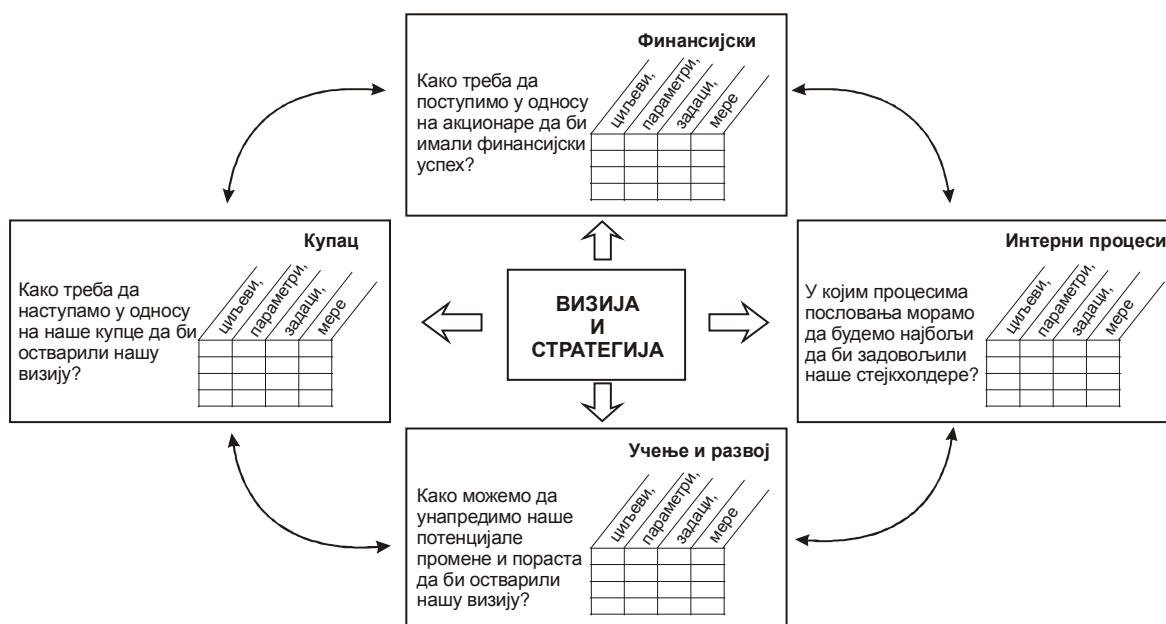
⁴⁴³ Домановић, М. В. (2010), *Balanced Scorecard - Могућности и ефекти примене*, Економски Факултет, Крагујевац, стр. 20. Такође видети, Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1996), *Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System*, Harvard Business Review, Vol. 74, No. 1, str. 76.

BSC).⁴⁴⁴ Другим речима, реч је о уравниотежењу свих факора који чине основу раста и развоја предузећа.

Ова карта пружа основу за комплетнију анализу ефикасности него што је могуће по основу само финансијских података. Примена поменуте карте је критични елемент свеобухватног приступа који предузеће предузима да би постало и опстало конкурентно на свом тржишту. Примена Balanced Scorecard је добар пример интегралног система мерења перформанси, који је, између осталог у функцији имплементирања стратегијских намера.

Слика 3-5 објашњава структуру основног модела Balance Scorecarda. У вези с тим, поставља се питање, како треба да се оцене наведени уопштени захтеви у погледу приступа њиховој практичној примени?⁴⁴⁵ У том контексту илуструје се модификовани модел Balance Scorecard, прилагођен за примену у трговинским предузећима, и указује на неке основне елементе његове примене, а посебно са аспекта перспективе купаца и стварања вредности.

Слика 3-5 Основни модел *Balanced Scorecard*



Извор: Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1996), *Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System*, Harvard Business Review, Vol. 74, No. 1, стр. 76.

⁴⁴⁴ Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1992), *The Balanced Scorecard - Measures That Drive Performance*, Harvard Business Review, January-February, 71-79.

⁴⁴⁵ Fischer, M. T. (2000), *Implementierung von Balanced Scorecards in Handelsunternehmen*, Lehrstuhl für ABWL, Controlling und Wirtschaftsprüfung Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Katholische Universität Eichstätt – Ingolstadt, стр. 2.

Из презентирани шеме структуре основног модела Balance Scorecarda може се запазити да су у финансијској перспективи обухвћени акционари. У том контексту поставља се питање како треба поступити у односу на акционаре да би смо постигли финансијски успех? Уколико не постоји потпуно сопствено финансирање, потребно је сагледати могућност додатног финансирања и захтеве улагача туђег капитала. Да би се стекао принос на уложени капитал, примерен са аспекта улагача капитала, морају да се претходно сагледају укупни трошкови капитала као додатна циљна величина. Параметри рентабилности, који су до сада посматрани, као и принос на коришћени капитал (ROCE)⁴⁴⁶ треба да се трансформишу бар у такозвану резидуалну добит: са аспекта онога ко улаже капитал. Додатни доприноси за вредност предузећа у посматраним периодима створени су само ако након одбитка трошкова капитала остану позитивни резултати. Алтернативно се, преко позитивне вредности готовине будућег слободног новчаног тока, дисконтованог са стопом укупних трошкова капитала, показује да ли је створена вредност за предузеће.

Са аспекта перспективе купаца, језгро било које стратегије предузећа представља стварање вредности за купца. Стога, активности маркетара се односе на идентификацију захтева купаца и креирање квалитетних маркетиншких програма за повећање њихове сатисфакције и лојалности. Према томе, маркетари су ангажовани на креирању вредности за купца што доприноси његовој профитабилности. Мерење профитабилности купаца је активност која перспективи купаца даје једну додатну и нову димензију. На овај начин успоставља се међусобна повезаност између маркетинга и финансија у функцији повећања вредности фирме. Маркетари могу користити рачуноводствене податке који им могу помоћи у доношењу оптималне одлуке у вези са четири основна елемента маркетинг микса: производа, цене, дистрибуције и промоције.⁴⁴⁷

Kaplan и Norton су развили Balanced Scorecard на примеру великих компанија као што су Du Pont, Elektronik Data Systems, Hewlett-Packard, General Electric, Shell Kanada.⁴⁴⁸ Врло брзо после обелодањивања концепта Balanced

⁴⁴⁶ Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1996), *The Balanced Scorecard – Translating Strategy into Action*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, str. 57.

⁴⁴⁷ Lam, Yuen. (2013), Making Better Marketing Decisions Faster with Accounting Data, *Accounting & Marketing*, J. Account Mark, Volume 2, Issue 1, April.

⁴⁴⁸ Creelman, J. (1998), Building and Implementing a Balanced Scorecard, *International Best Practice in Strategy Implementation*, Business Intelligence, str.118. Наведено према, Каличанин, Ђ.(2003), оп. цит., 182.

Scorecard у Harvard Business Review, 1992,⁴⁴⁹ концепт је нашао своју примену у великом броју предузећа широм света. Може се слободно рећи да и нема предузећа, које се сматра лидером или непосредним његовим следбеником у било којој грани, а које нема имплементиран модел Balanced Scorecard.⁴⁵⁰

Компанија примењује модел Balanced Scorecard да би увела нове стратегије пословања које би је трансформисале у компанију са понудом широког асортимана производа/услуга намењених различитим сегментима потрошача на глобалном тржишту. У том контексту уобичајено се приступа двома стратегијама:⁴⁵¹ стратегији раста прихода, и стратегији привлачења и задржавања купаца путем асортимана производа/услуга. Процес развоја модела Balanced Scorecard за сваку од наведених стратегија се „усклађује“ са мерилима перформанси и циљевима четири нивоа пословања (ниво финансијске перспективе, перспективе купаца, интерних процеса и учења и развоја). На финансијском нивоу пословања постављају се циљеви повећања извора прихода проширењем асортимана новим производима и услугама.

Да би могла остварити проширење асортимана и жељени раст прихода, компанија мора идентификовати сегменте тржишта за које се ти производи/услуге креирају. После идентификације и оријентације на циљне сегменте следи постављање циљева и одређивање мерила перформанси која ће служити за оцену њихове реализације. Према Kaplanu i Nortonu, у прву групу сврставају се:⁴⁵² мерила тржишног учешћа; мерила задржавања постојећих потрошача; мерила стицања нових потрошача; мерила сатисфакције потрошача; мерила профитабилности потрошача. Другу групу чине следећа мерила перформанси:⁴⁵³ обележја производа/услуга; однос са потрошачима. Реч је о показатељима који опредељују сатисфакцију потрошача и веће тржишно учешће.

Када је реч о финансијској перспективи, стварање вредности за власнике је исход који свака стратегија предузећа треба да постигне. Предузећа обично бирају један свеобухватни показатељ, као дугорочни показатељ успеха. Раније се то односило на мерила перформанси ROI или ROCE. Данас предузећа углавном користе неко мерило управљања засновано на вредности, као што су додата

⁴⁴⁹ Kaplan, R.S., and Norton, D.P.(1992), оп. цит., стр. 71-79.

⁴⁵⁰ Каличанин, Ђ.(2003), оп. цит., стр. 183.

⁴⁵¹ Renko, F. (2000), Mogućnosti primene modela Balanced Scorecard na području finansijskih institucija: primjer iz Hrvatske poslovne prakse, Ekonomski pregled, 51 (11-12), str. 1251.

⁴⁵² Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1996), оп. цит., стр. 67-73.

⁴⁵³ Ибид, стр. 73.

економска вредност (EVA), готовински принос на инвестиције (CFROI) и варијације дисконтованог готовинског тока.⁴⁵⁴

Постоје и други приступи који сматрају да за потребе менаџментна, Balanced Scorecard треба допунити и другим моделима, као што је процес аналитичке мреже (ANP)⁴⁵⁵, који се може применити у приступу Balanced Scorecard, када је реч о његовим основним перспективама које се односе на финансије, купце, интерне процесе, учење и развој. Ова комбинација Balanced Scorecard и ANP обезбедила би доносиоцима пословних одлука више него што то нуди Balanced Scorecard, реалнију и прецизнију презентацију пословних перформанси.⁴⁵⁶

Balanced Scorecard је развијен на основу искустава која су стечена, пре свега, код индустријских предузећа, те на тај начин сувише мало узима у разматрање задатак трговине и анализу фактора који имају важну улогу за делатност трговинских предузећа. Основни задатак трговине односи се на посредовање у промету роба између произвођача и потрошача, и на тој основи реализацији њених основних функција (интерперсоналне, интертемпоралне и интерлокалне). У том смислу трговина, насупротив индустрији, у основи не ствара вредност. Трговина не производи робу и стога не поседује одељења за истраживање и развој, нити производне погоне. Трговина нема могућности да штити (нпр. путем патената) нове форме продаје или иновативне идеје од имитирања од стране конкуренције. Исто тако, запослени играју важнију улогу у трговини него у индустрији. Запослени репрезентују трговинско предузеће, пошто су много чешће у контакту са купцима или испоручиоцима.

Имајући у виду наведени основни задатак и специфичности трговине које опредељују њену делатност и структуру имовине може се констатовати да у Balanced Scorecard, онако како су га развили Kaplan i Norton, није поклоњена довољна пажња трговини. Због тога је неопходно да се првобитно дати модел Balanced Scorecard у одређеној мери модификује, како би одговарао захтевима трговинских предузећа. С једне стране, могуће је да се једна или више перспектива Balanced Scorecard измени и да се, на пример, перспектива процеса замени другом перспективом, која више одговара захтевима трговинског

⁴⁵⁴ Каличанин, Ђ. (2003), Balance Scorecard и стратегијски фокусирана организација - оквир за успешну операционализацију стратегије и њену имплементацију у информатичкој ери, Економски анали, бр. 158, јул – септембар, стр. 176.

⁴⁵⁵ ANP – The analytic network process

⁴⁵⁶ Wu, C. R., Lin, T. C., Tsai, H. P. (2009), Analysing alternatives in financial services for wealth management banks: the analytic network process and the balanced scorecard approach, IMA Journal of Management Mathematic, Oxford Journals, Volume 20, стр. 303-321.

предузећа, а са друге стране је могуће проширење четири перспективе петом перспективом, да би се тако узели у обзир сви фактори који су важни за трговинско предузеће.

За трговину важним факторима њеног развоја, који се односе на оријентацију према конкуренцији и перспективи запослених, у Balanced Scorecard, онако како су га развили Kaplan i Norton, поклоњена је недовољна пажња. Због тога је неопходно да се првобитно дати модел Balanced Scorecard у одређеној мери модификује, како би одговарао захтевима трговинских предузећа и трговини у целини.

Трговинско предузеће, као део трговинске мреже, поред сопствених циљева, треба да узме у обзир и укупне интересе трговине као система. Стога је разумљиво да се у редефинисању Balanced Scorecard узимају у обзир и ови виши циљеви целе мреже. Неопходно је да стратегија трговине, а самим тим и стратегија трговинских предузећа, буде разумљива, како за менаџмент, тако и за све запослене. То претпоставља да су Balanced Scorecard подциљеви запослених изведени из виших циљева предузећа или, у наведеном случају, из циљева трговине и трговинске мреже као система. Уопштено формулисани циљеви треба да буду преформулисани у параметре разумљиве за све. То пружа могућност менаџерима и запосленим да код праћења својих личних циљева заједно делују у контексту реализације постављених стратегија трговине.⁴⁵⁷

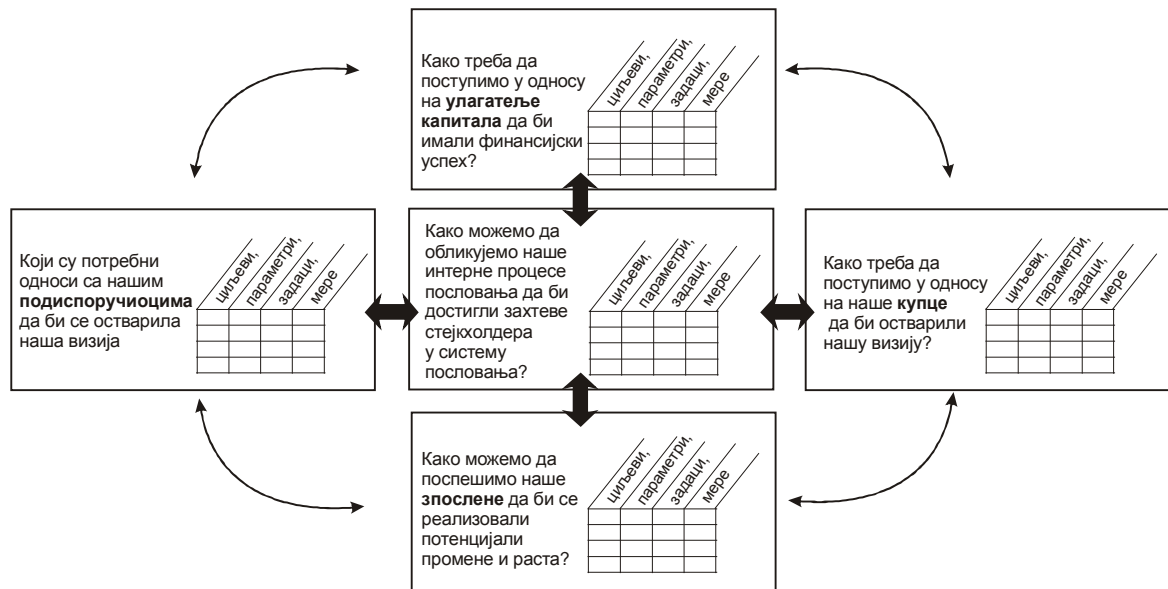
Balanced Scorecard може, дакле, да се користи у трговини као средство за стратегије предузећа, уколико се у њему изврше неопходне промене које одражавају делатност трговине. Слика 3-6 приказује структуру модификованог модела Balanced Scorecard, имајући у виду напред изнета разматрања.

Трајни финансијски успех је, строго узевши, одлучујући за наставак постојања сваког предузећа оријентисаног на потрошаче и тржиште. Као основни параметри у перспективи улагача капитала релевантни су промет, распон калкулације (продајна цена – набавна цена), трошкови персонала продаје у проценту од промета, као и разни степени дела добити за покриће. Осим тога, могу да се поставе бенчмарк вредности, које предстваљају стандард или мерило према којем се пореде предузећа у одређеној грани или групацији, у посматраном случају у области малопродаје у односу према конкуренцији. Све

⁴⁵⁷ Balanced Scorecard im Handel, www.isu.uzh.ch/marketing/forschung/.../BalancedScorecard.pdf (pristup 20.08.2009.)

величине у овој перспективи треба да се утврђују месечно и да се без временског одлагања исказују у Balanced Scorecard.

Слика 3-6 Модификовани модел *Balanced Scorecard*



Извор: Fischer, M. T. (2000), Implementierung von Balanced Scorecards in Handelsunternehmen, *Lehrstuhl für ABWL, Controlling und Wirtschaftsprüfung Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Katholische Universität Eichstätt – Ingolstadt*, str. 4.

Поред параметара, као што је вредност промета и део добити за покриће, постоје још и друге могућности које мере финансијску продуктивност трговинског предузећа. Параметар оријентисан на вредност представља додата економска вредност (EVA). EVA се већ користи за управљање трговинским предузећима, као на пример код Metro Group.⁴⁵⁸ Као даљи финансијско економски индикатор, који је садржан у томе, наводи се обртни капитал. На основу овог параметра може да се контролише, пре свега, висина потраживања, висина вредности у залихама и обавезе из испорука и плаћања испоручиоцима робе. Посебно за трговинска предузећа, која поседују велика складишта и у којима се дугорочно врше сезонска планирања куповине, погодан параметар за мерење ефикасности представља трајње Cash-to-Cash циклуса.

⁴⁵⁸ Metro Group – Annual Report 2008, стр. 81 (датум приступа 20. 05. 2013).

Многе велике малопродајне компаније у свету посебно исказују додату економску вредност. Паралелно са калкулацијом додате економске вредности обрачунава се и додата тржишна вредност, будући да између њих постоји корелациона (логична) повезаност.⁴⁵⁹ Малопродајна компанија Metro Group, у свом годишњем извештају приказује остварену додату економску вредности (EVA), приказује и калкулацију просечних трошкова (WACC),⁴⁶⁰ који такође одражавају постављене финансијске циљеве компаније Metro Group, са настојањем да се побољша пословање (добитак преко WACC), са постојећим и новим потрошачима.

У табели 3-1, илустрације ради, приказана је остварена додата економска вредност (EVA) малопродајне компаније Metro Group за 2008. годину.

Табела 3-1 Додата економска вредност малопродајне компаније Metro Group за 2008.

Чланице „Metro Group“	у милион евра				
	Нето оперативан профит после пореза (NOPATE)	Ангажовани капитал	Додата економска вредност (EVA)	Принос од ангажованог капитала (ROCE)	Делта додата економска вредност
MetroCash&Carry	1,076	7,393	596	14.6	39
Real	168	5,916	(217)	2.8	74
Media Markt and Saturn	469	2,814	286	16.7	(28)
Galeria Kaufhof	80	1,060	11	7.5	5
Остале компаније/консолидације	254	4,879	(63)	-	(15)
„Metro Group“	2,047	22,062	613	9.3	75

Извор: Metro Group – *Annual Report 2008*, стр. 81.

Из годишњег финансијског извештаја малопродајне компаније Metro Group јасно произилази констатација да додата економска вредност (као основно мерило које се користи у финансијској перспективи) „одржава постављене финансијске циљеве компаније, са настојањем да се побољша пословање, са постојећим и новим потрошачима.“ Прерспектива стварања оваквог односа

⁴⁵⁹ Више о томе видети Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 45.

⁴⁶⁰ WACC – Weighted Average Cost Of Capital

повезаности се може остварити идентификацијом захтева купаца и креирањем квалитетних маркетиншких програма за повећање њихове сатисфакције и лојалности.

Имајући у виду да је примена модела Balanced Scorecard посебно значајна за трговину са аспекта перспективе купаца, сходно напред постављеним циљевима и мерилима перформанси, спроведена су теренска, односно анкетна истраживања, пема постављеним циљевима и мерилима перформанси у табели 3-2, ради идентификације статистички значајних детерминанти сатисфакције и лојалности купаца.

Табела 3-2 Циљеви, мерила перформанси, иницијативе

Циљеви	Мерила перформанси	Иницијативе
Створити јак однос са купцима	Сатисфакција купаца	Развити базу повратних података од купаца

Извор: Сопствени приказ

Интенција је, да се докаже да се вредност за купца ствара у оквиру двосмерног интерактивног процеса трговинског предузећа и купца. Оваква перспектива стварања вредности заснована је на идеји о узајамној размени знања, која аутоматски води ка стварању веће вредности за обе стране. Анкетна истраживања сатисфакције купаца извршена су према квалитету услуга, цени и бренду у малопродаји на територији Града Београда, на бази одређивања величине и структуре узорка.⁴⁶¹ Узорак је формиран на бази случаја на одређеним локацијама у централној градској зони. Таквим приступом у одређивању величине и структуре узорка имамо ситуацију да испитанци живе у различитим зонама: с обе стране реке Саве у којима се налазе познатији београдски тржишни центри (Delta Sity, Delta Shoping, Merkator), у близини центра суседства (Баново Брдо, Видиковац), централана градска трговинска зона (Славија – Калемегдан). Међутим, има и испитаника у зонама у којима не

⁴⁶¹ Сопствена истраживања на бази следеће величине и структуре узорка:

- Величина узорка: n = 107 испитаника;
- Полна структура: 51 жена (47.7%) и 56 мушкараца (52.3%);
- Старосна стуктура: 18-24 (13.1%); 25-31 (15.9%); 32-38 (18.7%); 39-45 (19.6%); 46-52 (10.3%); 53-59 (12.1%); 60 и више година (10.3%);
- Школска спрема: Основна школа (5.6%); Средња школа (34.6%); Виша школа (13.1%); Висока школа (46.7%).

постоји значајније концентрисана и организована трговинско – услужна понуда. У обради су ушли 107 испитаника.

Основни циљ истраживања је био да се одреди однос купаца, грађана Београда према кључним елементима сатисфакције који се односе на квалитет услуге, цену асортимана робе, бренд трговинског предузећа односно његову репутацију. У том контексту, истраживање је спроведено ради идентификације статистички значајних детерминанти сатисфакције и лојалности купаца. Квалитет услуге, цена и бренд трговинског предузећа су истакнуте као три потенцијалне детерминанте сатисфакције и лојалности.

Анкетна истраживања сатисфакције и лојалности купаца извршена су према упитнику датом у табели 3-3.

Табела 3-3 Упитник о сатисфакцији купаца квалитетом услуга, ценом и брендом у малопродаји Града Београда

Ред бр.	Констатације	1 – апсолутно се не слажем				7 – апсолутно се слажем			
1.	Особље Вашег малопродајног објекта је љубазно	1	2	3	4	5	6	7	
2.	Запослени у малопродаји се труде да брзо реше сваки проблем	1	2	3	4	5	6	7	
3.	Запослени у малопродаји су професионални	1	2	3	4	5	6	7	
4.	Малопродајне цене робе и услуга су повољније него што сте очекивали	1	2	3	4	5	6	7	
5.	Малопродајне цене робе и услуга су коректне у односу на конкуренцију	1	2	3	4	5	6	7	
6.	Малопродајне цене робе и услуга су у складу са квалитетом који пружају	1	2	3	4	5	6	7	
7.	Ваш ланац малопродаје представља стабилно трговинско предузеће	1	2	3	4	5	6	7	
8.	Ваш ланац малопродаје представља професионално трговинско предузеће	1	2	3	4	5	6	7	
9.	У целини, имиџ Ваше малопродаје је повољан	1	2	3	4	5	6	7	
10.	Ваша малопродаја је усмерена ка потребама и жељама своих купаца	1	2	3	4	5	6	7	
11.	Уколико се осврнете на свеобухватан асортиман роба и услуга малопродаје, веома сте задовољни	1	2	3	4	5	6	7	
12.	Целокупна понуда робе и услуга малопродаје је знатно изнад Ваших очекивања	1	2	3	4	5	6	7	
13.	У потпуности сте спремни да препоручите Ваш малопродајни ланац сваком ко од вас буде тражио савет	1	2	3	4	5	6	7	
14.	У будућности намераваате да и даље користите асортиман роба и услуга исте малопродаје	1	2	3	4	5	6	7	

Извор: Сопствени приказ

Подаци о испитанику

Пол:	1. Женски 2. Мушки
Старост:	1. 18-24 2. 25-31 3. 32-38 4. 39-45 5. 46-52 6. 53-59 7. 60 и више година
Радни статус:	1. Студент 2. менаџер, предузетник 3. Професор, лекар, инжењер 4. Службеник 5. Радник 6. Трговац 7. Пензионер 8. остала занимања
Школска спрема:	1. Основно образовање 2. Средње образовање 3. Више образовање 4. Високо образовање

Илустрација упитника указује на одређени број варијабила и констатација. Наиме, упитник садржи укупно 14 констатација које су оцењиване на Ликертовој седмостепеној скали.⁴⁶² Констатације су груписане око 5 варијабили. Те варијабиле су: Квалитет услуга, Цене, Корпоративна репутација (Бренд трговинског предузећа), Сатисфакција и Лојалност. Свака варијабила је мерена преко две до четири констатације. Свака варијабила представља непондерисану средину оцена које су испитаници дали констатацијама путем којих је мерена дата варијабила. У том контексту:

- Квалитет услуге је мерен преко 3 констатације;
- Цене су мерене преко констатација 4, 5 и 6;
- Бренд трговинског предузећа је мерен преко констатација 7, 8, 9 и 10;
- Сатисфакција купаца је мерена преко констатација 11 и 12;
- Лојалност купаца је мерена преко констатација 13 и 14.

Избор констатација је извршен на основу прегледа релевантне литературе. Квалитет услуге је мерен преко три констатације које су преузете од Parasuruman и осталих.⁴⁶³ Бренд трговинског предузећа је мерен преко четири констатације које су преузете и акаптиране од Jeng⁴⁶⁴ и Pina, Martinez, Chernatony i Drury.⁴⁶⁵ Избор констатација путем којих су мерене цене и

⁴⁶² Више о томе, Анђелковић, С. (2001), Понашање потрошача у маркетинг истраживањима, Београдска пословна школа, СИРИУС, Београд, стр. 168-170.

⁴⁶³ Parasuruman, A., Zeithaml, V.A., Berry, L.L. (1988), *SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perception of service quality*, Journal of Retailing, 64, стр. 12-40.

⁴⁶⁴ Jeng, S. P. (2011), *The effect of corporate reputations on customer perceptions and cross-buying intentions*, The Service Industries Journal, 31(6), стр. 851-862.

⁴⁶⁵ Pina, J.M., Martinez, E., de Chernatony, L., Drury, S. (2006), *The effect of service brand extensions on corporate image: An empirical model*, European Journal of Marketing, 40, 1/2, 2006, стр. 174-197.

сатисфакција чинила је студија коју су спровели Johnson и остали.⁴⁶⁶ За мерење лојалности употребљаване су две тврдње које су преузете и адаптиране од Gaur и осталих.⁴⁶⁷

Резултати дескриптивне статистичке анализе на основу података добијених анкетним истраживањима, приказани су у табели 3-4 и 3-5, на бази коришћења статистичког софтверског пакета СПСС 12 и Амос 18.

Табела 3-4 Резултати дескриптивне статистичке анализе (оцене констатација)

Констатације	Оцена
Особље Вашег малопродајног објекта је љубазно	5.20
Запослени у малопродаји се труде да брзо реше сваки проблем	5.08
Запослени у малопродаји су професионални	4.29
Малопродајне цене робе и услуга су повољније него што сте очекивали	3.41
Малопродајне цене робе и услуга су коректне у односу на конкуренцију	4.03
Малопродајне цене робе и услуга су у складу са квалитетом који пружају	4.30
Ваш ланац малопродаје представља стабилно трговинско предузеће	4.66
Ваш ланац малопродаје представља професионално трговинско предузеће	4.84
У целини, имиџ Ваше малопродаје је повољан	4.76
Ваша малопродаја је усмерена ка потребама и жељама својих купаца	4.74
Уколико се осврнете на свеобухватан асортиман роба и услуга малопродаје, веома сте задовољни	4.56
Целокупна понуда робе и услуга малопродаје је знатно изнад Ваших очекивања	4.28
У потпуности сте спремни да препоручите Ваш малопродајни ланац сваком ко од вас буде тражио савет	4.55
У будућности намеравате да и даље користите асортиман роба и услуга исте малопродаје	4.76

Извор: Сопствени обрачун на бази података анкетних истраживања

На бази резултата статистичке анализе, у табели 3-4, дате су оцене за 14 констатација. На бази коришћења седмостепене Ликертове скале, више оцене констатација приказане у поменутој табели, показују повољније ставове испитаника.

⁴⁶⁶ Johnson M, Gustafsson A, Andreassen T, Lervik L, Cha J. (2001), The evolution and future of national customer satisfaction index models. Journal of Economic Psychology 22(2), стр. 217-245.

⁴⁶⁷ Gaur, S.S., Xu, Y., Quazi, A., Nandi, S. (2011), Relational impact of service providers' interaction behavior in Healthcare, Managing Service Quality, 21(1), стр. 67-87.

Табела 3-5 Резултати дескриптивне статистичке анализе (оцене варијабли модела)

Варијабле	Оцена
Квалитет услуге	4.86
Цена	3.92
Бренд трговинског предузећа	4.75
Сатисфакција	4.42
Лојалност	4.65

Извор: Сопствени обрачун на бази података анкетних истраживања

У табели 3-5, на бази резултата анализе дате се оцене за варијабле модела, будући да је свака варијабла мерена са две, три или четири констатације. Резултати показују да испитаници најповољније ставове имају према констатацијама путем којих је мерен квалитет услуге, а најнеповољније ставове имају о констатацијама путем којих су мерене цене. Када говоримо о компонентама квалитета услуга, испитаници су најповољније оценили љубазност запослених, као и њихову спремност да помогну купцима у сваком тренутку. Када посматрамо табелу 3-5, квалитет услуге је најбоље оцењен (оцена 4.86), затим је најбоље оцењен бренд трговинског предузећа (оцена 4.75), док су најлошије оцењене цене (3.92). Резултати указују да испитаници исказују нешто виши степен лојалности у односу на ниво њихове сатисфакције.

За испитивање поузданости и интерну конзистентност констатација користи се на бази поменутог софтверског програма коефицијент Cronbach's alpha за сваку појединачну варијабилу. Израчунате вредности Cronbach's alpha дате су у табели 3-6.

Табела 3-6 Вредности коефицијента Cronbach's alpha

Варијабле	Cronbach's alpha
Квалитет услуге	0.786
Цена	0.769
Бренд трговинског предузећа	0.882
Сатисфакција	0.752
Лојалност	0.861

Извор: Сопствени обрачун на бази података анкетних истраживања

Коефицијент Cronbach's алфа показује поузданост и интерну конзистентност констатација путем којих су мерене варијабле модела. Његова вредност се креће у интервалу 0-1 и сматра се да су констатације интерно конзистентне уколико је вредност овог коефицијента виша од 0.7. У случају свих варијабли имамо поуздане резултате, тј. вредности коефицијента Cronbach's alpha код свих варијабли су више од 0.7. Резултати из табеле 3-6 показују да је највиши степен поузданости прсутан код варијабиле бренд трговинског ланца (Cronbach's alpha = 0.882) и код варијабиле лојалност (Cronbach's alpha = 0.861).

У табели 3-7, приказана је корелациона матрица која указује на статистички значајне вредности између појединих варијабли.

Табела 3-7 Корелациона матрица

Варијабле	Квалитет услуге	Цена	Бренд трговин. предузећа	Сатисфакција	Лојалност
Квалитет услуге	1				
Цена	0.34	1			
Корпоративна репутација	0.63	0.58	1		
Сатисфакција	0.59	0.54	0.77	1	
Лојалност	0.58	0.56	0.88	0.73	1

Извор: Сопствени обрачун на бази података анкетних истраживања

На основу приказаних података у табели може се запазити да сви коефицијенти корелације имају статистички значајне вредности на нивоу 0.01. При томе, корелација која се креће у интервалу 0.2 – 0.4 може се окарактерисати као слаба, од 0.4 – 0.6 као умерена, док је јака она корелација која је већа од 0.6. Из илустрације података у табели 3-8, произилази да је корелација између квалитета услуге и цене слаба, док су с друге стране јаке корелације између квалитета услуге и бренда трговинског предузећа, бренда трговинског предузећа и сатисфакције, као и између сатисфакције и лојалности купаца.

У табели 3-8, приказани су резултати вишеструке регресионе анализе на бази узрочно последичног односа зависне и независне варијабле. У посматраном случају емпиријске анализе, приказан је утицај три независне варијабле

(квалитет услуге, цена и бренд трговинског предузећа) на сатисфакцију као зависној варијабли.

**Табела 3-8 Резултати вишеструке регресионе анализе
(зависна варијабла: сатисфакција)**

Варијабле	β	VIF
Квалитет услуге	0.173*	1.665
Цене	0.151*	1.519
Бренд трговинског предузећа	0.573**	2.228

Извор: Сопствени обрачун на бази података анкетних истраживања. Резултати значајни на нивоу: $p < 0.01$ (**); $p < 0.05$ (*); $R^2 = 0.626$

Из приказаних резултата вишеструке регресионе анализе произилази да све три посматране независне варијабле имају статистички значајан утицај на сатисфакцију, при чему најјачи утицај има бренд трговинског предузећа, будући да он има највишу вредност β коефицијента. Будући да су вредности VIF-а (Variance Inflation Factor – фактор раста варијансе) мање од 5, може се констатовати да мултиколинеарност не представља проблем у датом истраживању.⁴⁶⁸

У табели 3-9, приказани су резултати вишеструке регресионе анализе у којој је зависна варијабла лојалност функција три посматране независне варијабле. Другим речима, табела 3-9, илуструје утицај три независне варијабле (квалитет услуге, цена, бренд трговинског предузећа) на лојалност купаца.

Табела 3-9 Резултати вишеструке регресионе анализе (зависна варијабла: лојалност)

Варијабле	β	VIF
Квалитет услуге	0.044	1.665
Цене	0.080	1.519
Бренд трговинског предузећа	0.802**	2.228

Извор: Сопствени обрачун на бази података анкетних истраживања. Резултати су значајни на нивоу: $p < 0.01$ (**); $R^2 = 0.773$

⁴⁶⁸ Више о оцени параметара вишедимензионалног регресионог модела и испитивању мултиколинеарности видети, Анђелковић, С. (2001), оп. цит. стр. 370-379.

На основу резултата анализе приказаних у табели произилази да Регресиони модел описује 77.3% варијабилитета лојалности. У посматраном случају, резултати потврђују да *једино бренд трговинског предузећа има статистички значајан и веома јак утицај на лојалност купаца. У том контексту, је бренд трговинског предузећа кључни покретач стварања дугорочне лојалности купаца.* Квалитет услуге и цене су важни фактори у обезбеђивању тренутне сатисфакције купаца, али дугорочно гледано, купци су првенствено фокусирани ка оним трговинским ланцима који имају снажан бренд, односно корпоративну репутацију. Будићи да су вредности VIF-а мање од 5, може се констатовати да мултиколинеарност не представља проблем у датом истраживању.

На основу добијених резултата анкетних истраживања и показатеља који из тога следе, произилази да се вредност за купца ствара у оквиру двосмерног интерактивног процеса трговинског предузећа и купца, односно између инпута и аутпута. За ова предузећа која посматрају перспективу купаца сходно концепту Balanced Scorecard, „је карактеристично да се процес стварања вредности не поставља на основу традиционалне формуле где он почиње инпутом и завршава се аутпутем.“⁴⁶⁹ У конкретном случају испитивања сатисфакције и лојалности потрошача, инпут за стварање аутпута, долази и од купаца односно из интеракције са купцима које трговинско предузеће види као партнере. Тако, предузеће проширује своје знање и компетенције и увећава квалитет својих инпута. Ово указује на то да када трговинско предузеће створи супериорну вредност за купца сходно њеној израженој сатисфакцији (у оквиру свог пакета понуде), оно истовремено генерише знање из свог аутпута усмерено на стварање вредности за купца. „Зато овакав приступ стварању вредности омогућава да се истовремено увећава и сама вредност инпута предузећа. Оваква перспектива стварања вредности заснована је на идеји о узајамној размени знања, која аутоматски води ка стварању веће вредности за обе стране.“⁴⁷⁰

Овакав приступ трговинских предузећа, који је оријентисан на перспективу купаца сходно постављеним циљевима и дефинисаним мерилима према моделу Balanced Scorecard, значи да је њихов систем пословања осмишљен око једне средишње тачке, а то је стварање што веће вредности за своје купце. Из овога произилази да „оваква предузећа јасно схватају економски ефекат између доследног произвођења супериорне вредности за купца и дугорочног

⁴⁶⁹ Комненић, Б., Лукић, Р. (2010), Карактеристике предузећа усмерених ка стварању супериорне вредности за купце и остале стејхолдере, Школа бизниса, бр. 1, стр. 53.

⁴⁷⁰ Ибид, стр. 53.

профита.⁴⁷¹ Усвајајући овакав присуп ова трговинска предузећа се врло јасно и дугорочно дистанцирају од својих конкурената. У наведеном смислу управљање односима са купцима је један од најкритичнијих управљачких процеса. Имплементација овог процеса омогућава предузећу да на системски начин приступи изградњи односа са купцима. У оквиру овог процеса примењују се, као што је већ наведено у емпиријском делу истраживања, прилагођени софтверски програми и пакети помоћу којих се одређеним методама и техникама анализе за мерење перформанси купаца, прати способност трговинског предузећа да развије блиске и дугорочне односе са купцима, да стекне њихову лојалност и да повећа степен њихове сатисфакције. Информације које се добијају на поменути начин омогућавају трговинском предузећу да утврди допринос који његове активности усмерене ка повећању сатисфакције купаца имају на унапређење процеса стварања вредности као и на увећање вредности самог предузећа. У том контексту, на бази информација добијених помоћу поступака и метода мерења сатисфакције и лојалности купаца, могу се предузети одређене промене кључних стратегија управљања купцима, као што су алокација ресурса и ниво услуга, формиране цена, бренд трговинског предузећа и производа, а све у функцији повећања укупних перформанси трговинског предузећа.

Из претходног приступа произилази да за постизање одрживе конкурентске предности трговинских предузећа све већи значај добијају нефинансијске мере успешности пословања, као што је наведено у претходним истраживањима када је реч о сатисфакцији и лојалности купаца (мерене преко варијабли квалитета услуге, цене и бренда). С тога, савремени тржишни услови пословања намећу потребу обликовања финансијских извештаја према различитим интересним групама обезбеђујући додатне информације у односу на оне које се могу прочитати из постојећих основних финансијских извештаја. „1) Традиционални финансијски извештаји се фокусирају на способност предузећа да реализује вредност из постојећих средстава и обавеза. Као такви, финансијски извештаји приказују информације историјског карактера. Нова извештајна парадигма неопходна је како би се обухватила и приказала креирана вредност у предузећу. Очекује се да ће таква парадигма допунити или заменити постојеће финансијске извештаје. 2) Кључни покретачи вредности савремене привреде су претежно нефинансијског карактера и не приказују се у постојећим финансијским извештајима. Отуда је неопходно развити сет мерила који ће

⁴⁷¹ Ибид стр. 53.

инвеститорима и кредиторима омогућити вредновање и поређење различитих предузећа по наведеној основи. 3) Значај различитих нематеријалних средстава у савременој привреди, иницира потребу да се омогући приказивање и оних ставки интерно генерисаних нематеријалних средстава, које доприносе вредности предузећа, а које према постојећим МСФИ не испуњавају услове за приказивање у билансу стања.⁴⁷²

На основу претходно наведених и других констатација у овом делу рада, неопходно је извршити трансформацију постојећег, традиционалног модела финансијског извештавања ка пословном извештавању. „Модел пословног извештавања настао је у намери да се отклоне претходно наведене слабости традиционалног модела финансијског извештавања. Њихове сличности се огледају у чињеници да су један и други екстерно оријентисани и чине целину укупног извештавања пословног субјекта. Разлике се пак огледају у чињеници да је модел пословног извештавања оријентисан на шири круг корисника, а не само на инвеститоре; информације које продукује пословно извештавање су описног карактера и нису прописане МСФИ/МРС; док је финансијско извештавање углавном оријентисано ка прошлости, пословно извештавање пледира ка будућности.“⁴⁷³

Сматрамо, да би се истакао значај стратегијских информација у финансијском извештавању, да је неопходно у обликовању финансијских извештаја укључити поред финансијских и нефинансијске индикаторе (анексе). На тај начин имали би смо систем који допуњује конвенционално финансијско извештавање и финансијска мерила покретачима будућих перформанси пословања трговинских предузећа. У том контексту, у савременим трговинским предузећима треба примењивати интегрисано извештавање које би укључило финансијско и пословно извештавање.

Са аспекта управљања односима са купцима, креирања и испоруке вредности купцима, као кључним елементима модела *Balanced Scorecard*, важну улогу има *маркетинг информациони систем*. Маркетинг информациони систем, односно његов темељни стуб маркетинг истраживања, пружају пун допринос дефинисању циљева на маркетиншком нивоу и мерила перформанси купаца. У оквиру свог, другог подсистема који се односи на аналитички маркетинг,

⁴⁷² Шапоња Дмитровић, Љ., Граворац, С. (2014), Рачуноводствени информациони систем као извор конкурентске предности пословног субјекта, *Анали Економског факултета у Суботици*, Вол. 50, број 31, стр. 365 – 384.

⁴⁷³ Шапоња Дмитровић, Љ., Граворац, С. (2014), оп. цит., стр. 381.

маркетинг информациони систем обезбеђује одговарајуће софтверске пакете и програме, односно прилагођене методе и технике за потребе истраживања купаца.

Исто тако, кључну улогу у моделу *Balanced Scorecard*, има *рачуноводствени информациони систем*. Са једне стране, за финансијску перспективу даје пун допринос у дефинисању циљева и мерила, а са друге стране, учествује у моделирању осталих перспектива модела *Balanced Scorecard*, пружајући им потребне податке. Захтев да буду умрежени циљеви и мерила се не може испунити без подршке рачуноводственог информационог система. Такође, ефикасност у примени појединих перспектива се не може сагледати без података из рачуноводственог информационог система.

Компелкност *Balanced Scorecard* система управљања управо указује на значај развијања рачуноводственог информационог система и других система у оквиру пословно - информационог система предузећа као најсложенијег система. У том контексту поставља се питање информационих технологија и примене софтвера у циљу једноставније имплементације *Balanced Scorecard* на свим нивоима у предузећу. При избору софтверског пакета за *Balanced Scorecard* треба имати у виду да *BSCCol*⁴⁷⁴ сертификује само оне софтверске пакете који задовољавају *Kaplan-Northon*-ова ограничења.⁴⁷⁵ У пракси се најчешће употребљавају следећи софтверски пакети за *Balanced Scorecard*:⁴⁷⁶

- Microsoft Office Scorecard Manager;
- Oracle Balanced Scorecard; i
- QPR Scorecard.

Имајући у виду да је број расположивих софтвера на тржишту велики, за имплементацију *Balanced Scorecard* неопходно је извршити системске анализе како би се за конкретну делатност предузећа изабрало најпогодније решење.

Наведени концепт и примери његове примене показују на евидентне перспективе имплементације модела *Balance Scorecard* у његовом суштинском и формалном облику. Будући да у нашим финансијским институцијама, већим трговинским и другим предузећима, у основи постоје претпоставке модела,

⁴⁷⁴ *BSCCol* – *Balanced Scorecard Colaborative*

⁴⁷⁵ Арсић, Љ., Милићевић, З., Премовић, Ј. (2012), Проблеми у избору софтвера за имплементацију *Balance Scorecard*, Економија и тржишне комуникације, година II, br. 1, стр. 41.

⁴⁷⁶ Ибид, стр. 45.

његовим формирањем и укључивањем у наш привредни систем могуће је ефикасније реаговати на конкуретска кретања на домаћем и светском тржишту.

ДЕО 4

МОГУЋНОСТИ ПОБОЉШАЊА ЗВАНИЧНИХ ШЕМА ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА У ЦИЉУ УНАПРЕЂЕЊА АНАЛИЗЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

1. ЗВАНИЧНЕ ШЕМЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА И ЊИХОВИ НЕДОСТАЦИ СА АСПЕКТА ТРГОВИНСКЕ ДЕЛАТНОСТИ

У дугој историји финансијског извештавања основни циљ финансијског извештавања је у основи остао исти. И данас, као и раније, од финансијских извештаја се очекује да пружи релевантне и поуздане информације о финансијском положају, успешности пословања и променама финансијског положаја предузећа потребне ширем скупу корисника у доношењу економских одлука. Остварење наведених циљева омогућава се путем састављања одговарајућих финансијских извештаја.

Народна скупштина Републике Србије усвојила је 16. јула 2013. године дуго очекивани нови Закон о рачуноводству⁴⁷⁷ којим се ставља ван снаге постојећи Закон о рачуноводству и ревизији.⁴⁷⁸ Нови Закон о рачуноводству налаже обавезно примењивање МСФИ за велика предузећа, док се за мала и средња уводе Међународни стандарди финансијског извештавања за мала и средња предузећа (МСФИ за МСП). Средњим предузећима остављен је избор да ли ће примењивати потпуне МСФИ или МСФИ за МСП, исто као што микро правна лица могу да одлуче да ли ће примењивати МСФИ за МСП или не.⁴⁷⁹

Међународни стандарди финансијског извештавања за МСП су прилагођени пословањима малих и средњих предузећа. Суштина примене МСФИ за МСП је да су они значајно упрошћени у односу на потпуне МСФИ за велика предузећа, у погледу рачуноводствених политика, изостанка одређених тематских области које нису применљиве МСП (на пример, зарада по акцији, периодично или сегментно извештавање) или умањених захтева за обелодањивањем. Потпуни

⁴⁷⁷ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13.

⁴⁷⁸ Закон о рачуноводству и ревизији, Службени гласник РС, бр. 46/06, и 111/09.

⁴⁷⁹ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 21, и чл. 22.

МСФИ за велика предузећа, као и МСФИ за МСП постали су применљиви након што је Министарство финансија објавило њихов превод на српски језик.⁴⁸⁰

Према новом Закону о рачуноводству, финансијски извештаји предузећа су сврстани у три групе, односно:

- Редовни годишњи финансијски извештаји предузећа која примењују МСФИ, односно МСФИ за МСП, која поред досадашњих обавезних елемената садржи и Извештај о осталом резултату (ставке прихода и расхода који нису признати у билансу успеха);⁴⁸¹
- Редовни годишњи финансијски извештаји других правних лица, осим других правних лица разврстаних у микро правна лица, где се обавезни елементи односе на биланс стања, биланс успеха и напомене уз финансијске извештаје;⁴⁸²
- Редовни годишњи финансијски извештаји микро правних лица и предузетника, који обухватају биланс стања и биланс успеха.⁴⁸³

На основу овлашћења из Закона о рачуноводству⁴⁸⁴ министар надлежан за послове финансија прописује садржину и форму образаца финансијских извештаја за потребе јединственог информисања и статистичке обраде за предузећа, предузетнике и друга правна лица. На основу поменутих овлашћења из Закона, министар надлежан за послове финансија донео је пет подзаконских аката и то:⁴⁸⁵

- Правилник о Контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге и предузетнике;
- Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике;
- Правилник о садржини позиција у обрасцу Статистички извештај за привредна друштва, задруге и предузетнике;

⁴⁸⁰ Превод Концептуалног оквора за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ, Службени гласник РС, бр. 35/ 2014.

⁴⁸¹ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 2, параграф 7

⁴⁸² Ибид, чл. 2, параграф 8.

⁴⁸³ Ибид, чл. 2, параграф 9.

⁴⁸⁴ Ибид, чл. 26.

⁴⁸⁵ Службени гласник РС, бр. 118/13, од 30. децембра 2013. године.

- Правилник о начину и роковима вршења пописа и усклађивања књиговодственог стања са стварним стањем;
- Правилник о начину признавања, вредновања, презентације и обелодањивања позиција у појединачним финансијским извештајима микро и других правних лица.

Поред наведених правилника, министар надлежан за послове финансија донео је и Решење о утврђивању превода Међународних стандарда финансијског извештавања за мала и средња предузећа.⁴⁸⁶ Исто тако, објављен је и превод Концептуалног оквира за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ.⁴⁸⁷

Сви објављени подзаконски акти, као и поменути МСФИ за МСП, примењују се почев од састављања годишњих финансијских извештаја за 2014. годину, осим Правилника о Контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге и предузетнике, за који је прописано да се примењује од 1. јануара 2014. године. Међутим, прописивање примене новог Контног оквира и стављање ван снаге претходног Правилника о Контном оквиру од 1. јануара 2014. године, није у складу са прелазном одредбом Закона о рачуноводству, којом је предвиђено да примена свих подзаконских аката почиње од финансијских извештаја који се састављају на дан 31. децембра 2014. године.⁴⁸⁸ Сматрамо, као што је прописано за остале правилнике, тако и нови Правилник о Контном оквиру требао да се примењује почев од финансијских извештаја за 2014. годину, односно претходни Правилник о Контном оквиру није требало одмах стављати ван снаге, већ је требао да престане да важи на дан 31. децембра 2014. године.

У случају допуштене примене претходног Контног оквира⁴⁸⁹ и током 2014. године, обвезницима ће бити једноставније да прекњижавања на нова конта спроведу на крају, односно по истеку 2014. године и на тај начин омогуће исказивање података у новим обрасцима финансијских извештаја који ће се примењивати први пут почев од годишњих финансијских извештаја за 2014. годину. У другом случају, када је прописано да се Правилник о Контном оквиру

⁴⁸⁶ Службени гласник РС, бр. 117/13, од 30. децембра 2013. године.

⁴⁸⁷ Превод Концептуалног оквира за финансијско извештавање и основних текстова МРС, односно МСФИ, Службени гласник РС, бр. 35/ 2014.

⁴⁸⁸ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 49.

⁴⁸⁹ Правилник о Контном оквиру и садржини рауна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге, друга гравна лица и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 3/11 и 101/12.

примењује од 1. јануара 2014. године, сматрамо да ће обвезницима вероватно бити једноставније да прекњижавања спроведу на почетку 2014. године, него на крају исте године. Проблем се може појавити само уколико обвезник буде састављао финансијски извештај у току 2014. године, на пример, по основу статусне промене, отварања поступка ликвидације или стечаја и у другим случајевима прописаним Законом. У том случају дужан је да користи старе обрасце у којима су позиције исказане у складу са претходним Контним оквиrom. У том контексту, очигледно је да постоји неусаглашеност између датума почетка примене Правилника о Контном оквиру у односу на Правилник о обрасцима финансијских извештаја.

Такође, новим Правилником о Контном оквиру је прописано да даном ступања на снагу овог правилника престаје да важи претходни Правилник о Контном оквиру, осим одредаба које се односе на друга правна лица.⁴⁹⁰ „Међутим, претходни Правилник о Контном оквиру нема практично ниједну посебну одредбу која се односи само на друга правна лица. Наиме, суштина је да се нови Правилник о Контном оквиру не односи на категорију других лица, јер за њих треба да буде донет посебан правилник.“⁴⁹¹ У вези са тим, Шкобић наводи: „Предвиђа се и увођење посебног контног оквира и финансијских извештаја за друга правна лица, што ће изазвати додатну забуну, наметнути нове послове рачуновођама, и створити непотребне велике трошкове.“⁴⁹²

Новим Законом о рачуноводству предвиђено је да предузећа која примењују МСФИ, односно МСФИ за МСП, поред досадашњих обавезних елемената садрже и Извештај о осталом резултату.⁴⁹³ Правилником о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, одређена је садржина позиција у обрасцима Биланс успеха и Извештај о осталом резултату. Према овом Правилнику,⁴⁹⁴ укупан резултат пословања предузећа приказују у два посебна извештаја: у Билансу успеха и Извештају о остлом резултату.

Постоје различити ставови у вези са увођењем новог Извештаја о осталом резултату у састав постојећег пакета финансијских извештаја, у складу са

⁴⁹⁰ Службени гласник РС, бр. 118/13, чл. 80, став 1.

⁴⁹¹ pktatic.rs, poreske vesti 08.01.2014, (датум присућа, 20.02. 2014. године).

⁴⁹² Шкобић, П. (2014), Катастрофа од књиговодства, Политика Online, 06. мај.

⁴⁹³ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 2, тачка 7.

⁴⁹⁴ Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13, чл. 7.

релевантним МРС/МСФИ, односно МСФИ за МСП. У прилог коришћења једног извештаја (биланса успеха) за исказивање укупног резултата оствареног у току периода истиче се да је реч о томе да ставке које испуњавају дефиницију прихода и расхода, дату у Оквиру Међународних рачуноводствених стандарда, треба да буду презентирани заједно, јер се тиме ствара основа за добијање потпуне слике о успешности. Заједничка одлика свих ових прихода и расхода је да су они последица трансакција које нису повезане са власницима. Исто тако, не постоје јасно дефинисани принципи или одлуке на основу којих би се могло извршити јасно подвајање прихода и расхода који треба да буду исказани у два подвојена извештаја.⁴⁹⁵

Аргументи да се укупан резултат пословања предузећа приказује у два посебна извештаја полазе од тога да, непостојање јасно дефинисаних принципа за подвајање прихода и расхода на оне који тангирају резултат и оне који тангирају капитал – користи се од стране чланова Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде који сматрају да треба приходе и расходе који тангирају резултат исказати у једном „извештају о резултату“ тако да он задржава позицију примарног финансијског извештаја, а у другом извештају исказати оне приходе и расходе који тангирају капитал и добитке/губитке периода. Исто тако, коришћење два извештаја за презентацију успеха се оцењује као прелазно решење које ће постојати док поменути Одбор не развије принципе за укључивање ставки у приходе и расходе или у остали укупан резултат.⁴⁹⁶

Извештај о осталом резултату, чине ставке прихода и расхода које нису признате у билансу успеха (укључујући и рекласификоване износе услед кориговања). Компоненте осталог резултата чине ставке које се, према захтевима појединих МСФИ, признају у оквиру капитала.⁴⁹⁷ У обрасцу Извештаја о осталом резултату исказују се компоненте осталог свеобухватног добитка или губитка у складу са МРС 1 Презентација финансијских извештаја, МРС 16 – Некретнине, постојења и опрема, МРС 38 – Нематеријална имовина, МРС 19 – Примања запослених, МРС – 21 Ефекти промена девизних курсева, МСФИ 9 – Финансијски инструменти и другим релевантним МРС/МСФИ, односно МСФИ за МСП.

⁴⁹⁵ Шкарић Јовановић, К., www.ekof.br.ac/nastava/.../novine_prezentacija.ppt (датум приступа, 15. 03. 2014).

⁴⁹⁶ Ибид, (датум приступа, 15. 03. 2014).

⁴⁹⁷ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 2, тачка 7. 3.

Сходно поменутиим стандардима исказују се компоненте осталог резултата, сходно новим билансним рачунима⁴⁹⁸ који се односе на ставке актуарски добици или губици по основу планова дефинисаних примања, добици или губици по основу прерачуна финансијских извештаја иностраног пословања, добици и губици по основу инструмената заштите ризика (хеџинга) новчаног тока, као и остале ставке резултата повезане са капиталом које нису признате у билансу успеха текућег извештајног периода.

Исто тако, у обрасцу Извештаја о осталом резултату, исказује се укупан нето свеобухватани добитак или губитак приписан већинским власницима и власницима који немају контролу (мањински власници).⁴⁹⁹

Правилником о садржини позиција у обрасцу Статистички извештај за привредна друштва, задруге и предузетнике,⁵⁰⁰ прописује се садржина позиција у обрасцу Статистички извештај за предузећа и предузетнике који пословне књиге воде по систему двојног књиговодства. У том обрасцу под ознаком за величину предузећа и других правних лица, уноси се ознака из Обавештења о разврставању, коју је предузеће утврдило на основу података из финансијског извештаја за 2013. годину и критеријума прописаних новим Законом о рачуноводству. Према овом закону предузећа и остала правна лица разврставају се у четири категорије и то:⁵⁰¹ велика, средња, мала и микро, уместо досадашње три категорије (велика, средња и мала). У статистичком извештају под одговарајућом ознаком за величину, предузетници уносе исту ознаку као и за микро правно лице, пошто се у складу са поменутиим законом сматрају микро правним лицима.

Квалитет вредновања перформанси пословања трговинских предузећа зависи од квалитета наведених финансијских извештаја. Витални део анализе финансијских извештаја јесте потпуна свест о њиховим слабостима. Неке су од њих методолошке природе, и својствене коришћеним алатима анализе. Међутим, већина важних проблема произилази из садржаја и карактеристика оригиналних података објављених или припремљених у званичним шемама финансијских извештаја.

⁴⁹⁸ Правилник о Контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге, и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13.

⁴⁹⁹ Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13, чл. 9.

⁵⁰⁰ Правилник о садржини позиција у обрасцу Статистички извештај за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/2013, I Основне одредбе, чл. 1.

⁵⁰¹ Закон о рачуноводству, Службени гласник РС, бр. 62/13, чл. 6.

Најзначајније информације за кориснике увек се презентирају у базним годишњим финансијским извештајима билансу стања и билансу успеха, у складу са законском регулативом и прихваћеним стандардима финансијског извештавања. Исказна моћ биланса стања и успеха је детерминисана степеном уважавања принципа добре информисаности и јасности који једним делом тангирају означавање (обележавање) билансних позиција, дубину њиховог рашчлањавања, њихово груписање у хомогене групе и редослед приказивања, употребу бруто принципа, као и једнообразну употребу билансних шема у низу узастопних обрачунских периода (формални континуитет).⁵⁰²

Када је реч о главним функционалним категоријама (скуповима) званичних финансијских извештаја у поређењу са финансијским извештајима других земаља из окружења, по правилу се ради о разликама у називима ових скупова. Много је чешћа и израженија разлика унутар структуре главних функционалних категорија и експлицитног дефинисања њихових билансних позиција. Стога, ради јасније прегледности и потребе за потпунијом финансијском анализом перформанси пословања, неопходно је да се у постојећим билансним шемама главни функционални скупови прегледније и јасније искажу, чиме би се обезбедила и већа исказна моћ финансијских извештаја.

У нашој земљи се посебно јавља проблем примене Закона код микро и друга правна лица којима се допушта могућност примене МСФИ за МСП. Број таквих обвезника примене Закона у области трговине је велики и они немају сазнање које ће посебне стандарде финансијског извештавања применити и објавити у случају да не примењују МСФИ за МСП. Уместо тога, као што је претходно наведено, Правилником о начину признавања, вредновања, презентације и обелодањивања позиција у појединачним финансијским извештајима микро и других правних лица се „тумачи“ примена Међународних стандарда финансијског извештавања за мале и средње ентитете (МСФИ за МСП) – уместо њихове непосредне примене, што би било неупоредиво јефтиније и ефикасније.

Када је реч о броју предузећа у трговини, посматрано према класификацији делатности на нивоу Србије, највеће учешће од укупног броја предузећа у Србији (84.109), односи се на трговину на велико и мало, оправку моторних возила и др. (41,4%).⁵⁰³ При томе, у организационом смислу, присутан је висок

⁵⁰² Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит., стр. 160-161.

⁵⁰³ *Предузећа у Републици Србији, према величини*, у 2007. години, радни документ, РЗС, Београд, 2008, број 61, стр. 7.

степен уситњености трговинског сектора у Србији. То подједнако важи за просистичку и детаљистичку мрежу трговинског сектора. Посебно се може запазити податак да на микро и мала трговинска предузећа (до 50 запослених) отпада чак 98,6% од укупног броја трговинских предузећа. Значајно је такође истаћи да наведена предузећа учествују у укупном броју запослених са 57,9%, у укупном промету са 62,3% и у укупној додатој вредности са 59,6%.⁵⁰⁴ Из тога се може закључити да микро и мала предузећа имају посебно значајну улогу у развоју трговине, а тиме и развоју привреде Србије у целини.

У наведеном контексту, трговинским предузећима треба омогућити значајно административно растерећење постојећом законском регулативом. Скраћени биланс стања и биланс успеха уз дефинисање одговарајућих правила признавања и вредновања пословних трансакција (која одређују садржину извештаја), допринело би објављивању већег броја квалитетних информација потребних за разумевање финансијског положаја и оцену успешности трговинских предузећа од стране заинтересованих корисника. Уз анекс уз финансијске извештаје, корисници информација имали би потпуније информације за доношење економских одлука.

2. ПРЕДЛОГ ИЗМЕЊЕНЕ ШЕМЕ БИЛАНСА СТАЊА ЗА ПОТРЕБЕ АНАЛИЗЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА

За анализу финансијских извештаја посебну важност има форма и садржај појединих извештаја. Форма извештаја је током времена претрпела промене које су углавном биле срачунате на повећање прегледности информација које су у њима презентирани. У формалном погледу, биланс стања се може приказати у облику двостраног извештаја или једностраног извештаја. За потребе анализе уобичајено прихватљивији је двострани облик биланса стања. Сматра се да је двострани начин презентирања (на левој страни се приказују позиције активе, а на десној пасиве) због веће исказне моћи погоднији за потребе анализе. Неке земље прописују искључиво такав облик, као што је случај са Немачком. Друге земље се одлучују за једнострани, тј. степености облик биланса стања, или што је најчешће, даје се могућност избора форме (на пример амерички GAAP). „Када је реч о билансу стања, код земаља европског континента преовладава примена начела растуће ликвидности, док је начело опадајуће ликвидности

⁵⁰⁴ Ибид, стр. 5.

препознатљиво за САД или примера ради биланс предузећа у Кини.⁵⁰⁵ У нашој званичној шеми биланса стања извршено је „структурирање тако што су све позиције у активи рашчлањене према принципу растуће ликвидности, а све позиције пасиве према принципу растуће доспелости.“⁵⁰⁶

Када је реч о садржини биланса стања, настале промене су подједнако важне. Као што је познато, садржина финансијског извештаја је одређена правилима за признавање и правилима за вредновање елемената извештаја. Сам садржај биланса стања у многоме зависи од општеприхваћених рачуноводствених начела, односно стандарда којих се придржавају предузећа. То се посебно може запазити кроз основне функционалне категорије или основне функционалне скупове садржане у билансу стања.

Пример скраћене билансне шеме коју за потребе извештавања користе наша предузећа приказан је у табели 4-1.

Табела 4-1 Шема биланса стања у Републици Србији

АКТИВА	ПАСИВА
А. Стална имовина 1. Неуплаћени уписани капитал 2. Goodwill 3. Нематеријална улагања 4. Некретнине, постројења, опрема и биолошка средства 5. Дугорочни финансијски пласмани	А. Капитал 1. Основни капитал 2. Неуплаћени уписани капитал 3. Резерве 4. Ревалоризационе резерве 5. Нераспоређени добитак 6. Губитак 7. Откупљене сопствене акције
Б. Обртна имовина 1. Залихе 2. Стална средства намењена продаји и средства пословања које се обуставља 3. Краткорочна потраживања, пласмани и готовина 4. Одложена пореска средства Г. Пословна имовина Д. Губитак изнад висине капитала	Б. Дугорочна резервисања и обавезе 1. Дугорочна резервисања 2. Дугорочне обавезе 3. Краткорочне обавезе 4. Одложене пореске обавезе

Извор: *Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике*, Службни гласник РС, бр. 118/13, чл. 2, став 1. Прилог - форма и садржина биланса стања.

⁵⁰⁵ Žager, K., Mamić, S., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 166.

⁵⁰⁶ Димитровић Шапоња, Љ., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 452.

За извођење одређених констатација у функцији побољшања шеме биланса стања за потребе анализе перформанси пословања неопходно је исту упоредити са шемама биланса стања датих у Директиви 34 ЕУ, и одређеним земљама, посебно из нашег ближег и упоредивог окружења. То се посебно односи на оне земље које су такође имале обавезу примене МСФИ, која је прописана домаћом законском регулативом, а чији општи садржај финансијских извештаја је био под значајним утицајем МРС 1 и IV Директиве, а сада Директиве 34 ЕУ. За извођење констатација такође је послужио и значајан број радова из наше стручне литературе који су се бавили емпиријским истраживањима, као и рачуноводствена пракса.

Пример скраћене билансне шеме коју за потребе екстерног извештавања користе предузећа у Хрватској приказан је у табели 4-2.

Табела 4-2 Шема биланса стања у Републици Хрватској

АКТИВА	ПАСИВА
А. Потраживања за уписани, а неуплаћени капитал Б. Дугорочна имовина 1. Нематеријална имовина 2. Материјална имовина 3. Дугорочна финансијска имовина 4. Потраживања 5. Одгођена пореска имовина Ц. Краткорочна имовина 1. Залихе 2. Потраживања 3. Краткорочна финансијска имовина 4. Новац у банци и благајни Д. Плаћени трошкови будућег периода и обрачунати приходи	А. Капитал и резерве Б. Резервисања Ц. Дугорочне обавезе Д. Краткорочне обавезе Е. Одложено плаћање трошкова и приход будућег периода

Извор: *Биланс, 2011, Образац ПОД - РДГ; Правилник о структури и садржају финансијских извештаја*, Народне новине РХ, бр. 12/20 09, чл. 3, Прилог – Годишњи финансијски извештаји.

Упоредјујући претходно наведене билансне шеме (тебеле 4-1 и 4-2), и билансне шеме дате у Директиви 34 (Анекс III и IV)⁵⁰⁷, које су илустроване у

⁵⁰⁷ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 10. Анекс III.

делу рада који се односи на Директиве ЕУ, када је реч о основним функционалним категоријама (скуповима), по правилу се ради о разликама у називима ових скупова. У активи, примера ради, када је реч о билансној шеми у Републици Хрватској, реч је о називима који се односе на дугорочну имовину, краткорочну имовину наспрам капитала и резерве, резервисања за ризике и трошкове, дугорочних и краткорочних обавеза, и одложено плаћање трошкова и приход будућег периода. У нашој билансној шеми као што се може запазити из претходне илустрације (табела 4-1), на страни активе реч је о називима који се односе на сталну имовину, обртну имовину, и пословну имовину наспрам капитала, дугорочних резервисања и обавеза. Када је реч о билансу стања према Директиви 34 Европске уније, исказаном у форми двостраног прегледа, на страни активе дати су основни билансни скупови позиција који се односе на сталну имовину и обртну имовину. Пасива је структурирана тако, да се у оквиру ње налазе више функционалних скупова, који се односе на капитал и резерве, покрића, и обавезе.

Посматране билансне шеме се посебно разликују када је реч о структурирању група позиција и њиховом рашчлањавању. Исто тако, различито се посматра критеријум рочности у груписању појединих билансних позиција. У том контексту, када је реч о билансној шеми у Републици Србији, у оквиру скупа сталне имовине не постоје посебно исказане групе билансних позиција које се односе на нематеријалну и материјалну имовину. У том контексту се позиција Goodwill и позиција нематеријална имовина посебно исказују, и ако је реч о припадности Goodwill нематеријалној имовини, што је случај и са осталим позицијама, као што је случај са трошковима развоја, лиценцама, заштитним знаковима и дугим сличним правима. Ове позиције је веома важно објективно третирати и исправно унети у биланс стања са аспекта анализе и сагледавање стратегијских мера успеха предузећа. Чињеница је, да је „третман Goodwill схваћеног као премија изнад књиговодствене вредности коју је купац платио приликом стицања друге имовине, веома различит по поједним земљама.“⁵⁰⁸ Различити рачуноводствени (амортизациони) третман Goodwill по појединим земљама отежава међународну компарацију финансијских извештаја.⁵⁰⁹ Наведене констатације, поред стратегијског карактера наведених позиција (Goodwill, трошкови истраживања и развоја и слично), истичу потребу за

⁵⁰⁸ Лукић, Р. (2008), оп. цит., стр. 459.

⁵⁰⁹ Више о томе, исто, оп. цит., стр. 460.

њихово објективно третирање и класификовање у оквиру групе позиција нематеријалне имовине, а не њихово посебно одвајање.

У наведеном контексту сматрамо да је за потребе веће исказности и анализе перформанси пословања, официјелну шему биланса стања у Републици Србији потребно изменити у делу прегледнијег и јаснијег одређивања појединих билансних група позиција које припадају основном функционалном скупу сталне имовине. У том контексту *предлажемо посебно исказивање група позиција у оквиру билансног скупа сталне имовине и њихово детаљније рашчлањавање. Реч је о следећим групама позиција:*

- Нематеријална имовина (трошкови истраживања и развоја, Goodwill, патенти, лиценце, заштитни знакови и друга слична права);
- Материјална имовина (земљиште и објекти, постројења, опрема и сл.);
- Финансијска имовина (зајмови, учешћа у капиталу, дугорочне хартије од вредности и остали дугорочни финансијски пласмани);

Група билансних позиција која припада обртној имовини, дата је у нашој официјелној шеми једним делом поштујући реалну подлогу позиција којој групи припадају, а другим делом поштујући критеријум рочности у груписању билансних позиција, чиме се нарушава принцип конзистентности приликом структурирања билансних позиција. Примера ради, залихе, потраживања, новац у банци и благајни са аспекта реалне подлоге припадају функционалном скупу позиција обртна имовина. Међутим, у нашој билансној шеми, се користи с једне стране реална подлога, а са друге стране примењује критериј рочности када је реч о потраживањима и говори се о краткоричним потраживањима, пласманима и готовини.

На основу наведеног, *сматрамо да се у оквиру функционалног скупа обртне имовине посебно и детаљније исказу групе билансних позиција које се односе, пре свега, на:*

- Залихе (основне сировине и материјал, недовршени производи и услуге, готови производи и роба за даљу продају);
- Потраживања (потраживања од купаца, повезаних предузећа и остала потраживања);
- Новац на текућем рачуну и благајни.

Из наведеног произилази, да билансне групе као и поједине позиције у оквиру билансних група треба да буду детаљније исказане. Примера ради,

када је реч о посебној билансној групи позиција потраживања, полазећи од критеријума порекла, можемо разликовати позиције које се односе на потраживања од купаца, потраживања од повезаних предузећа, и остала потраживања.

Када је реч о нашем билансу стања, *сматрамо да је на страни пасиве неопходно извршити измене назива појединих група билансних позиција*. Наиме, у нашој званичној шеми биланса стања дугорочна резервисања и обавезе дата су збирно, а у оквиру њих су приказане основне групе у којима се не наводе основне билансне позиције. То се посебно односи на резервисања и дугорочне обавезе. То доводи до значајног сажимања билансних позиција, што условљава редуцирану исказну моћ биланса стања. Из тога се не могу добити адекватни подаци за потребе анализе перформанси пословања трговинских предузећа.

Уважавајући постојећу законску регулативу, да у билансу стања на страни пасиве треба приказати дугорочна резервисања и обавезе, целисходније је било са аспекта прегледности и упоредивости наведену основну функционалну категорију приказати посебно као: резервисања, дугорочне обавезе, и краткорочне обавезе.

*Сматрамо да би се обавезе и резерве могле издвојити као посебне групе позиција на страни пасиве. У том контексту могли би смо имати следећу структуру билансних позиција:*⁵¹⁰

- Уписани капитал;
- Резерве из капитала (емисионе и ревалоризационе резерве);
- Резерве из добитка (законске, статутарне и остале резерве);
- Покрића (за пензије и сличне обавезе, за порезе и остала покрића);
- Обавезе (финансијски зајмови, по основу примљених аванса, из пословања и остале обавезе).

Као и у случају потраживања, сматрамо да, се уместо критеријума рочности, и сходно томе, експлицитног истицања група дугорочних и краткорочних обавеза у нашој билансној шеми или група дугорочних, средњорочних и краткорочних обавеза у билансној шеми Хрватске, треба применити критеријум порекла и сходно томе класификовати све позиције обавеза у истој билансној групи. Ово, из разлога, што као и у случају груписања позиција потраживања, формално

⁵¹⁰ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 10. Анекс III.

груписање позиција потраживања или обавеза према критеријуму рочности, не значи да сви сегменти једне позиције потраживања или обавеза одговарају, са аспекта рочности, групи у којој је та позиција сврстана.

У наведеном контексту структурирања свих *позиција обавеза* у истој билансној групи могли би смо имати *следећи редослед подгрупа билансних позиција*.⁵¹¹

- финансијске зајмове;
- обавезе по основу примељених аванса за поруцбине;
- обавезе из пословања; и
- остале обавезе.

При томе, као што је случај и у новим билансним шемама Директиве 34 ЕУ,⁵¹² истиче се захтев код билансне групе обавеза, да се одвојено исказу износи који доспевају за враћање у року од једне године и они чији је рок за враћање дужи од једне године. У том контексту, се одредбама Директиве 34, сматра упутним и за потребе финансијске анализе кориснијим да се у оквиру сваке позиције обавеза истакну износи према стварно уговореним роковима доспећа. То се односи како на хоризонталну шему биланса стања, тако посебно и на илустрацију вертикалне шеме биланса стања, где се посебно групишу позиције обавеза са роком доспећа до једне и роком доспећа преко једне године.⁵¹³

Овакав приступ груписању билансних позиција и наметање захтева да се у оквиру сваке позиције обавеза или потраживања раздвоје износи са роком доспећа до једне и роком доспећа преко једне године, упућује на потребу одржавања директне везе између рачуноводства и биланса стања. У том контексту, из предлога измене наше постојеће билансне шеме произилази решење да се прикажу оригинални износи обавеза и потраживања који произилазе из закључка књига. За потребе финансијске анализе, накнадном обрадом билансних података, као и програмским статистичким поступцима могу се добити одговарајуће групе билансних позиција обавеза и потраживања према роковима доспећа, и на основу тога извести одговарајући закључци.

Поред примене различитих критеријума у класификовању билансних група позиција у поменутих билансним шемама, разлике су у великој мери изражене када је реч о рашчлањавању појединих билансних група позиција. Уколико се

⁵¹¹ Ранковић, М. Ј. (2006), оп. цит., стр. 287.

⁵¹² Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 10. Анекс III и IV.

⁵¹³ Ибид, оп. цит., чл. 10. Анекс III и IV.

ради анализа перформанси пословања унутар дугорочне имовине код неких земаља (случај Хрватске), могу се уочити главне функционалне групе које се односе на: нематеријалну, материјалну, финансијску имовину и потраживања.⁵¹⁴ У другим случајевима дугорочна имовина се неретко приказује кроз нешто детаљнију поделу (случај Словеније или Босне и Херцеговине). Када је реч о нашој земљи, може се приметити да су поједине функционалне категорије биланса стања више агрегиране (збирне) величине у односу на посматране земље, а посебно у односу на нови биланс стања према Директиви 34 ЕУ. Такође, присутне су одређене нејасноће у обухватању и структурирању главних билансних група позиција а тиме и тешкоће за потпуну и јасну анализу финансијског положаја предузећа. То се односи на сва предузећа, а посебно на средња и мала трговинска предузећа. Стога, ради јасније прегледности и потребе за потпунијом финансијском анализом, неопходно је, као што је поменуто, да се у постојећој билансној шеми главни билансни скупови позиција које се односи на сталну и обртну имовину, с једне стране, капитал, резерве и обавезе, с друге стране, прегледније и јасније искажу.

Сматрамо да код основних билансних група нашег биланса стања, на страни активе и пасиве, не постоји детаљно рашчлањавање билансних позиција, што је један од битних услова за повећање исказне моћи биланса стања. Тако, на пример, из званичне шеме биланса стања када је реч о дугорочним обавезама не може се јасно утврдити о којим дугорочним обавезама је реч. Наводе се дугорочни кредити и остале дугорочне обавезе. При томе, треба навести да се под дугорочним обавезама могу подразумевати и обавезе према повезаним пословним предузећима, обавезе према добављачима, авансима, према хартијама од вредности и слично. Све ове и друге обавезе код нас се збирно посматрају као остале обавезе. Слична је ситуација када је реч и о краткорочним обавезама. У званичној билансној шеми постоји збирна билансна позиција која се дефинише као краткорочне финансијске обавезе. При томе се експлицитно не наводи да ли је реч о обавезама за зајмове, депозите, према банкама и другим финансијским институцијама, авансима, према добављачима, обавезе које су настале у вези са хартијама од вредности и друго.

⁵¹⁴ *Биланс, 2011, Образац, ПОД - РДГ; Правилник о структури и садржају финансијских извештаја, Народне новине РХ, бр. 12/2009, чл. 3, Прилог – Годишњи финансијски извештаји; Правилник о изменама и допунама Правилника о структури и садржају годишњих финансијских извештаја, Народне новине РХ, бр. 130/2012, чл. 2.*

Исто тако, треба навести и проблем третмана потраживања за уписани, а неуплаћени капитал у нашој званичној шеми биланса стања, и сходно томе третман капитала. У неким земљама се ова потраживања не дозвољавају, тако да се у структури капитала налази само износ уплаћеног капитала. У нашој земљи дозвољава се унос уписаног, а неуплаћеног капитала у структуру капитала у пасиви, а на страни активе наведена потраживања се приказују као посебна ставка унутар сталне имовине. У контексту јасније и прецизније анализе перформанси пословања корисно би било наведена потраживања на страни активе издвојити као посебну билансну категорију, а не ставку унутар сталне имовине, изузимајући је на тај начин из приказа структуре сталне имовине.

Сличан предлог, ма да не толико израженији, може се односити на активна временска разграничења. У нашој званичној шеми биланса стања, активна временска разграничења приказују се искључиво унутар краткорочне имовине (случај САД-а). Ради прегледности, јаснијег увида и за потребе компаративне анализе сматрамо да би наведену билансну позицију требало издвојити као засебну ставку изван функционалних категорија дугорочне и краткорочне имовине (случај Немачке, Велике Британије, Словачке и Хрватске). Слична је ситуација и са пасивним временским разграничењима која се у нашој билансној шеми приказују искључиво као ставка краткорочних обавеза. Као и у претходном случају сматрамо да се она могу издвојити као посебна ставка.

Исто тако, уобичајено је да се код многих земаља као и држава чланица Европске уније, као посебна билансна група у оквиру обртних средстава предузећа посебно приказује новац у банци или благајни. Међутим, код неких земаља, као што је случај са Федерацијом БиХ и нашом земљом, уз новац се наводе и новчани еквиваленти. Сходно поменутом ставу, а за разлику од редоследа билансних позиција у нашој званичној шеми биланса стања унутар главне функционалне категорије обртна средства, сматрамо да је целисходније да се имовина завршава новцем. Исто тако, готовину треба посматрати као одвојену ставку унутар краткорочне (обртне) имовине, а не збирно као готовински еквиваленти и готовина, што је случај у нашој званичној шеми биланса стања.

Са аспекта међународне финансијске анализе је веома важно које билансне позиције треба обухватити у оквиру краткорочне имовине, а које позиције у оквиру дугорочне имовине. Приступ може бити различит по питању појединих

билансних позиција и земаља које их класификују. МРС 1 наводи да се имовина класификује као обртна ако испуњава неки од следећих критеријума:⁵¹⁵

- ако се очекује да ће бити реализована, или се држи за продају или потрошњу, у току уобичајеног пословног циклуса ентитета;
- ако се држи првенствено за трговање (продају);
- ако се очекује да ће бити реализована у року од дванаест месеци после извештајног периода;
- ако се ради о готовини или готовинском еквиваленту (као што је дефинисано у МРС 7), осим када је ограничена његова размена или коришћење за измирење обавезе током најмање дванаест месеци после извештајног периода.

Ово представља широку дефиницију имовине. За разлику од наведеног приступа, европски закони засновани на Директиви 34 ЕУ, концентришу се на први од наведених критеријума у дефинисању дугорочне имовине (фиксне) као оне која је намењена за континуирану употребу у предузећу, а све остале имовине као краткорочне (текуће). По европским законима, дугорочна имовина остаје дугорочна кроз свој корисни век у ентитету, с обзиром да њена основна, примарна сврха није трговање. Не постаје постепено краткорочна (обртна) једноставно из разлога што се не очекује прекидање континуитета њене употребе у року мањем од дванаест месеци.⁵¹⁶ У нашој билансној шеми дугорочна (стална) имовина намењена продаји класификује се као краткорочна (обртна) имовина.

Класификовати одређену билансну позицију као краткорочну, а не дугорочну имовину може засигурно утицати на питање ликвидности као и на разматрање других значајних показатеља, што свакако није неважно са аспекта објективног приступа анализи перформанси пословања. Због тога се приликом међународне финансијске анализе која се заснива на билансу стања, која треба да поседује и компаративну упоредивост, потребно узети у обзир наведене специфичности и ускладити критеријуме приликом разматрања биланса стања предузећа из различитих земаља.

⁵¹⁵ Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), IAS 1 – Презентација финансијских извештаја, оп. цит., параграф 66.

⁵¹⁶ Alexander, D., Nobes, Ch. (2010), оп. цит., стр. 96.

Садржина биланса стања као што је познато одређена је правилима за признавање и правилима за вредновање елемената биланса стања. Одређивање вредности елемената финансијских извештаја, пре свега имовине и обавеза, представља веома значајан и деликатан проблем финансијског извештавања. Деликатност проблема проистиче из чињенице да треба одабрати основу за вредновање и признавање веома различитих облика имовине и обавеза, коју менаџмент користи за остварење различитих циљева и у вези са којим интерни и екстерни корисници захтевају различите информације.

У погледу вредновања билансних позиција примењују се два основна концепта:⁵¹⁷

- концепт историјског трошка, и
- концепт фер (тржишне) вредности.

Посматрано са аспекта теоријске и емпиријске анализе и један и други концепт имају своје предности и недостатке. Обзиром на дату констатацију од важности је да се вредновање билансних позиција тамо где то услови омогућавају обавља уз истовремену примену оба концепта, концепта историјског трошка и фер вредности. Међутим, како наводе Baroni и Kothari, „када читамо годишњи финансијски извештај неке компаније, морамо да имамо у виду да је он делимично заснован на конвенцији о трошковима и да тренутне вредности могу бити процењене делимично анализом информација, а делимично употребом некњиговодствених информација. Сматрамо да су трошкови неутрални не на основу трога што су искључиво објективни, већ на основу тога што имају већи елемент објективности од наведене алтернативе, а то је покушај процене фер вредности.“⁵¹⁸ Као што је поменуто, примена фер вредности не представља најбоље методолошко решење, посебно ако се има у виду да преовладава субјективни приступ процене у односу на објективна истраживања.

Општеприхваћени рачуноводствени принципи (US GAAP), примењују концепт који је мешавина концепта историјског трошка и концепта фер вредности. Уколико је то неизводљиво требало би и даље наставити са

⁵¹⁷ Пантелић, М. (1997), оп. цит., стр. 117. Такође, видети Драгојевић, Д., Миљевић, Т., Милојевић, М. (2012), оп. цит., стр. 206.

⁵¹⁸ Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 61.

применом традиционалног приступа вредновања, процењивања билансних позиција по историјским трошковима.⁵¹⁹

На крају може се дати констатација, да би наш биланс стања био компатибилнији са билансима стања трговинских предузећа привредно развијених земаља, потребно је на страни активе и пасиве дати адекватније и прецизније дефинисање основних функционалних скупова и структуре билансних група које припадају овим скуповима. Проблем је много израженији када је реч о структури, односно класификовању билансних позиција у оквиру билансне групе. Код наше шеме биланса стања, поред тога што су билансне групе нејасно или уопштено дефинисане, оне нису довољно класификоване, односно не садрже потребан број одговарајућих позиција према којима би биле препознатљиве. Другим речима, долази до значајног сажимања билансних позиција из чега произилази и њихова редуцирана исказна моћ, а тиме и тешкоће у вези са анализом финансијског положаја трговинских предузећа у Србији.

3. ПРЕДЛОГ ИЗМЕЊЕНЕ ШЕМЕ БИЛАНСА УСПЕХА ЗА ПОТРЕБЕ АНАЛИЗЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА

Када је реч о билансу успеха веома значајна питања се односе на форму. Али, исто тако посебно су значајна питања која се односе на врсте прихода и расхода, као и методе које се користе за састављање овог извештаја. Јасно и прегледно приказивање биланса успеха, које је услов максимално могуће исказне моћи, претпоставља исправно обележавање билансних позиција и адекватну форму приказивања.

Са аспекта форме биланс успеха се може приказати (као и у случају биланса стања), у облику двостраног и једностраног прегледа. Обе форме приказивања су допустиве и обе се користе. Облик двостраног рачуна омогућава прегледно приказивање свих конститутивних елемената резултата и јасно истицање већих група прихода и расхода. Сматра се да је двострани начин презентирања билансних позиција прихватљив за потребе анализе пословних перформанси. Форма двостраног прегледа одговара више логици закључивања књига и

⁵¹⁹ Изворни облик рачуноводственог историјског трошка одликује коришћење набавне вредности, тј. цене коштања за вредновање имовине и обавеза у тренутку њиховог стицања и коришћење фер (тржишне) вредности при накнадном процењивању само ако је фер (тржишна) вредност нижа од књиговодствене вредности, у складу са начелом ниже вредности, тј. начелом импаритета.

традиционалном захтеву успостављања директне везе између рачуноводства, с једне и биланса успеха са друге. Њиме се постиже исказна моћ биланса успеха и олакшава поимање његове садржине и обрачунаог резултата од стране бројних корисника билансних информација. Међутим, форма двостраног прегледа не одговара потреби сегментирања прихода и расхода, односно исказивања резултата према врстама активности. Тако се, на пример, добитак може исказати као: добитак из редовног пословања, добитак од финансирања, и добитак из осталих активности.⁵²⁰ Наведене констатације су веома важне са аспекта сагледавања исказне моћи биланса успеха, посебно кад је реч о форми једностраног рачуна. За биланс успеха по овој методи, како наводи проф. Ранковић,⁵²¹ „форма листе је прикладнија од форме двостраног прегледа, па је стога и логично што је англо-саксонске земље готово искуључиво користе за приказивање прихода и расхода.“

Независно од форме биланса успеха, тј. једностраног или двостраног приказа садржаја овог извештаја, посебно су значајна питања која се односе на врсте прихода и расхода као и методе које се користе за састављање овог извештаја. Форма приказивања биланса успеха, чврсто је повезана са начином приказивања или коришћења механизма билансирања успеха. Форме приказивања биланса успеха наведене у претходним излагањима (први део рада, табеле 1-3 и 1-4) које се односе на примену метода функције расхода и метода природе расхода, су неупоредиво исказније и аналитички подобније у односу на билансни метод. Разлике у приказаним облицима биланса успеха углавном се појављују у позицији пословни расходи, чија је структура у зависности од избора методе обрачуна трошкова.

Избор између метода функције расхода и метода природе расхода зависи од историјских фактора делатности предузећа, као и природе његовог пословања. *Са аспекта природе пословања трговинских предузећа, специфичности асортимана роба који је предмет пословања трговинских предузећа, и основних функција делатности трговинског предузећа, највећу аналитичку вредност за пословно управљање обезбеђује биланс успеха према методи природе расхода. Добро конципирана шема биланса успеха заснована на варијанти методе природе расхода у могућности је, да обезбеди низ информација значајних за сагледавање степена успешности пословања трговинског предузећа у протеклом обрачунском периоду. Ова метода може пружити посебне податке о приходима*

⁵²⁰ Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 241.

⁵²¹ Ибид, стр. 243.

у вези са продајом појединих роба, односно група асортимана роба. Исто тако, информације о природи расхода корисне за предвиђање будућих токова готовине. При томе, увек се полази, као што је и у претходним излагањима наведено, од фактурисане реализације као позитивне компоненте оствареног периодичног резултата. На тај начин, фактурисана реализација верно одражава приход остварен на продаји роба у посматраном обрачунском периоду. Годишњи добитак или губитак биланса успеха према природи расхода одговара, као и билансу успеха према методи функције расхода, збиру резултата из пословања, финансијског и осталог резултата, умањеног за порез на добитак и остале порезе. Закључци и предлози измеме официјелног биланса успеха дати су на бази нових шема биланса успеха, илустрованих у Директиви 34 ЕУ, Анекс V и VI,⁵²² и презентираних шема биланса успеха (табела 4-3, и табела 4-4). За извођење предлога, такође је послужио и значајан број радова из стручне литературе које се баве истраживањем форме и садржаја билансних шема.

Правилником о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, прописана је званична шема биланса успеха коју за потребе извештавања користе наша предузећа.⁵²³ Илустрација шеме биланса успеха, на примеру трговинског предузећа „Delhaize-Serbia“, Београд, приказана је у табели 4-3.

Званична шема биланса успеха трговинског предузећа „Delhaize-Serbia“, Београд, презентирана је у форми једностраног прегледа (форми листе), и дата је према методи природе расхода. У том контексту јасно се истичу три групе прихода и расхода, из којих произилазе три групе резултата:

- Пословни резултат;
- Финансијски резултат; и
- Резултат из осталог пословања.

⁵²² Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 13. Анекс V и VI.

⁵²³ Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13, чл. 2, став 1. У прилогу Правилника дата је форма и садржина биланса успеха.

**Табела 4-3 Биланс успеха предузећа „Delhaize-Serbia“ Београд
за период 01.01.2012 до 31.12.2012.**

у 000.000 дин.

Назив позиције	Текућа година
I. Пословни приходи	103.222
1. Приходи од продаје робе	102.665
2. Приходи од активирања учинака и робе	5
3. Остали пословни приходи	551
II. Пословни расходи	100.893
1. Набавна вредност продате робе	79.592
2. Трошкови материјала	2.781
3. Трошкови зарада	8.399
4. Трошкови амортизације и резервиса.	3.155
5. Остали пословни расходи	6.967
III. Пословни добитак (I- II)	2.329
IV. Пословни губитак	0
V. Финансијски приходи	707
VI. Финансијски расходи	1.542
VII. Остали приходи	846
VIII. Остали расходи	11.248
IX. Добитак пре опорезивања	0
X. Губитак пре опорезивања (III+V+VII-VI-VIII)	8.908
1. Порески расход периода	159
2. Одложени порески расходи периода	0
3. Одложени порески приходи периода	342
I. Нето губитак	8.724

Извор: Агенција за привредне регистре, *Финансијски извештај за 2012*, „Delhaize- Serbia“, Београд.

Оно што се посебно издваја у датој официјалној шеми биланса успеха, на примеру трговинског предузећа „Delhaize-Serbia“, Београд, у односу на билансну шему према Директиви 34, и официјалној шеми биланса успеха у Републици Хрватској, то је израчунавање бруто добитка на продаји, односно пословног добитка као разлику између пословних прихода и пословних расхода. У овом случају пословни добитак износи 2.329.000.000. динара. Он пружа могућност предузећу „Delhaize-Serbia“, да у одређеној мери сагледа допринос покрића осталим трошковима у предузећу. У оквиру структуре појединих билансних група позиција, које се односе на поменуте групе прихода и расхода није

извршено детаљније рашчлањавање. Од укупног броја позиција у билансу успеха (22 позиције), 11 позиција се односи на основне билансне групе.

Наведене основне билансне групе позиција не пружају јасан увид у њихову структуру што значајно умањује њихове аналитичке могућности. Тако на пример, код прихода од продаје робе, недостаје позиција која се односи на повећање или смањење стања залиха робе. У оквиру пословних расхода, када је реч о трошковима запослених, било би корисно сагледати не само зараде, већ и трошкове социјалног осигурања, са посебном назнаком на трошкове које се односе на пензије. Исто тако, у структури позиција неопходно је указати на одређене износе исправке вредности, посебно у односу на нематеријалну и материјалну сталну имовину.

Наведена констатација, када је реч о структури садржаја позиција, посебно долази до изражаја када је реч о основној билансној групи позиција финансијски приходи и Финансијски расходи. Из финансијских прихода (707 милиона динара), и финансијских расхода (1.542 милиона динара) не може се за потребе анализе детаљно сагледати на шта се поменути приходи односно расходи односе. Као што је познато, Финансијски приходи потичу од камате, дивиденде, део прихода од придружених предузетника, осталих финансијских прихода и др. Исто тако, финансијски расходи се могу односити на камате и друге расходе са повезаним предузетницима, нереализоване расходе од финансијске имовине, остале финансијске приходе и др.

Ради конзистентности упоређења информација, као и у претходном случају (када је реч о билансу стања) указаћемо на званичну шему биланса успеха (рачун добитка и губитка), која је прописана Правилником о сруктури и садржају финансијских извештаја, коју за потребе извештавања користе предузећа Републике Хрватске.⁵²⁴ Илустрација шеме рачуна добитка и губитка, на примеру трговинског предузећа „Звезда“, Загреб, приказана је у табели 4-4.

⁵²⁴ Рачун добитка и губитка, 2011, Образац, ПОД - РДГ; Правилник о сруктури и садржају финансијских извештаја, *Народне новине РХ*, бр. 12/2009, чл. 3, Прилог – Годишњи финансијски извештај.

Табела 4-4 Рачун добитка и губитка предузећа „Звезда“ д.д. Загреб за период 01.01.2012. до 31.12.2012.

у 000 куна

Назив позиције	Текућа година
I. Пословни приходи	1.094.796
1. Приходи од продаје	1.085.133
2. Остали пословни приходи	9.662
II. Пословни расходи	1.051.872
1. Промене вредности залиха	- 11.767
2. Материјални трошкови	904.982
а) Трошкови сировина и материјала	595.608
б) Трошкови продате робе	251.153
ц) Остали спољни трошкови	58.220
3. Трошкови зарада	86.230
4. Амортизација	16.984
5. Остали трошкови	44.700
6. Вредносно усклађивање	465
7. Резервисања	31
8. Остали пословни расходи	10.248
III. Финансијски приходи	10.553
1. Камате, дивиденде и слични приходи с повезаним предузетницима	8.381
2. Камате, дивиденде и слични приходи из односа са неповезаним предузетницима	2.173
3. Део прихода од придружених предузетн.	
4. Нереализов. приходи од финан. имовине	
5. Остали финансијски приходи	
IV. Финансијски расходи	12.804
1. Камате и др. расх. са повез.предузет.	2.613
2. Камате и др. расх. из. одн. са непов. пред.	10.191
3. Нереализ. расходи од фин. имовине	
4. Остали финансијски расходи	
V. Удео у добити од придруж. предузет.	
VI. Удео у губитку од придруж. предузе.	
VII. Ванредни – остали приходи	
VIII. Ванредни – остали расходи	
IX. Укупни приходи	1.105.349
X. Укупни расходи	1.064.676
XI. Добит или губитак пре опорез.(IX-X)	40.673
1. Добит пре опорезивања	40.673
2. Губитак пре опорезивања	0
XII. Порез на добит	8.266
XIII. Добит или губитак периода (XI-XII)	32.408
Добит периода	32.408
Губитак периода	0

Извор: www.zvijezda.hr/.../godisnji_racun_dobitka_i_gubitka_2012, (датум приступа 20.12.2013.).

Приказана шема добитка и губитка трговинског предузећа „Звезда“, прецизније илуструје биланс успеха према методи природе расхода, односно структуру позиција класификовану према групама прихода и расхода, из којих произилазе одговарајуће групе резултата. Основне билансне групе позиција приказане у поменутој билансној шеми, илуструју већи број припадајућих позиција према њиховој природи припадности одговарајућој билансној групи у односу на нашу официјелну билансну шему (табела 4-3), што значајно повећава аналитичке могућности биланса. Тако, на пример, када је реч о билансној групи пословни расходи, присутно је детаљније рашчлањавање позиција, при чему се позиција материјални трошкови даље класификује на њене саставне елементе, трошкови сировина и материјала, трошкови продате робе, и остали спољни трошкови. Овакав приступ материјалним трошковима, који код посматраног предузећа „Звезда“ износе 904.982 (у хиљадама куна), пружа могућност да детаљније сагледамо структуру ових трошкова према појединим позицијама. Тако, на пример, може се запазити да се највеће учешће у структури материјалних трошкова односи на трошкове сировина и материјала (595.608.000 куна), а затим следе трошкови продате робе (251.153.000 куна).

Констатација, која се односи на основне функционалне скупове и структуру позиција коју они чине, посебно долази до изражаја у посматраном билансу успеха, код билансне групе позиција финансијски приходи и финансијски расходи. Структура позиција билансне групе финансијски приходи садржи детаљнији припадајући низ позиција (укупно 5 позиција), што се у сличној мери односи и на билансну групу позиција финансијских расходи, која је одређена са 4 билансне позиције. Све то знатно повећава аналитичке могућности поменутих билансних група позиција, а тиме и укупног биланса успеха. Тако, на пример, може се констатовати, да се у структури финансијских прихода највеће учешће односи на камате, дивиденде и сличне приходе са повезаним предузетницима (8.381.000 куна), док се најмање учешће односи на камате, дивиденде и сличне приходе из односа са неповезаним предузетницима (2.173.000 куна).

Када је реч о структури финансијских расхода највеће учешће се односи на камате и друге расходе са неповезаним предузетницима (10.191.000 куна), а најмање учешће на камате и друге расходе са повезаним предузетницима (2.613.000 куна). Из наведених констатација може се закључити да се највеће учешће у структури финансијског прихода односи на камате, дивиденде и сличне приходе са повезаним предузећима, за разлику од структуре расхода, код којих

се највеће учешће односи на камате и друге расходе из односа са неповезаним предузећима.

Сматрамо да у нашој званичној шеми биланса успеха проблем не долази до изражаја због основних назива билансних група које се односе на:

- Пословне приходе и расходе;
- Финансијске приходе и расходе; и
- Остале приходе и расходе.

Наведне билансне групе из којих произилазе одговарјуће групе резултата, усаглашене су новим билансима успеха, према Директиви 34 ЕУ. Такође поменуће билансне групе усаглашене су и са билансним шемама одређених земаља из нашег ближег и ширег међународног окружења (табела 4-4). Све поменуте билансне шеме садрже формализовани распоред билансних група које се односе на наведене три основне групе прихода и расхода. Проблем код нашег официјелног биланса успеха се нарочито испољава када је реч о рашчлањавању и садржају појединих билансних група позиција, а које подржава и наш нови Контни оквир.

У нашој билансној шеми приказаној у табели 4-3, у оквиру билансне групе пословни приходи, налазе се позиције које су по свом називу усклађене са новим Контним оквиром, односно одговарају новим билансним рачунима.⁵²⁵ То су приходи од продаје робе, приходи од активирања учинака и робе, и остали пословни приходи. *Сматрамо да се билансна група позиција пословни приходи мора јасније одредити према битним елементима позиција које припадају поменутој билансној групи. У том контексту посебно истичемо целисходност структурирања позиције која се односи на:*

- Промене вредности залиха (промене или смањење стања залиха робе).

Имајући у виду значај билансне групе позиција пословни расходи за потребе финансијске анализе, сматрамо потребним класификовање поменуте билансне групе у две подгрупе:

⁵²⁵ Када је реч о осталим позицијама Биланса успеха, које се наводе у Табели 4 – 3, све позиције одговарају новим билансним рачунима, осим када је реч о позицији „Трошкови материјала“, која по новом билансном рачуну има назив „Трошкови материјала и енергије“, и позицији „Трошкови зарада“, која сада, по новом рачуну добија назив „Трошкови зарада, накнада зарада и остали лични трошкови“. Видети, Правилник о Контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге, и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13.

- Набавна вредност робе и трошкови материјала
 - Набавна вредност робе и услуга;
 - Трошкови материјала.
- Трошкови запослених
 - Трошкови зарада, дневница и остали расходи;
 - Трошкови социјалног осигурања, са посебном назнаком на трошкове који се односе на пензије.

Обзиром да наведене подгрупе билансних позиција опредељују пословне расходе трговинског предузећа, сматрамо целисходним да их треба посено сегментирати према природи порекла и тако учинити кориснијим за потребе финансијске анализе. Свака од наведених позиција има своје место по значају у формирању вредности поменутих подгрупа а тиме и вредности билансне групе пословни расходи.

Неподобност наше официјелне шеме биланса успеха, како са аспекта анализе пословних перформанси трговинских предузећа, тако и са аспекта корисника екстерних информација, такође, произилази из билансних група које се односе на финансијске приходе и финансијске расходе. Укупно исказани пословни приходи и пословни расходи биланса успеха предузећа „Delhaize-Serbia“ Београд, нису у складу са потребама корисника екстерних информација. Сматрамо као што је то и у случају трговинског предузећа „Звезда“ д.д. Загреб, учињено, да структура пословних прихода и пословних расхода наше официјелне шеме биланса успеха мора бити детаљније приказана.

У наведеном контексту, указали би смо на предлог измене постојећег официјелног биланса успеха у делу који се односи на финансијске приходе и финансијске расходе, са намером да ће то побољшати могућности анализе пословних перформанси трговинских предузећа. *Сматрамо да билансна група пословни приходи треба да буде тако исказана да садржи следећу структуру билансних позиција:*

- Приходи од камате, дивиденде и слични приходи са повезаним предузећима;
- Приходи од камате, дивиденде и слични приходи из односа са неповезаним предузећима;

- Приходи од учешћа, са посебном назнаком на приходе који потичу из односа са повезаним предузећима;
- Нереализовани приходи од финансијских улагања;
- Остали финансијски приходи са посебном назнаком на приходе који потичу из односа са повезаним предузећима.

На основу презентираних структуре билансне групе финансијски приходи детаљно се могу сагледати поједине позиције класификоване према природи прихода. То пружа већу прегледност за потребе анализе пословних перформанси предузећа и заинтересованим екстерним корисницима информација.

Исто тако, у складу са класификацијом позиција билансне групе финансијски приходи, потребно је извршити класификацију и билансне групе финансијски расходи. *Сматрамо да билансна група финансијски расходи треба да буде исказана у нашој официјелној шеми биланса успеха према следећој структури билансних позиција:*

- Камате и слични расходи са повезаним предузећима;
- Камате и слични расходи из односа са неповезаним предузећима;
- Нереализовани расходи од финансијских улагања;
- Остали финансијски расходи са посебном назнаком на расходе који потичу из односа са повезаним предузећима.

Следеће питање односи се на билансне групе позиција остали приходи и остали расходи. Опште је познато да се измењеним МРС/МСФИ у билансу успеха више не могу наћи приходи и расходи из ванредних активности. Међутим, у националним регулативама појединих земаља могуће је пронаћи различита решења наведеног проблема. У појединим земљама може се запазити класификација на редовне и ванредне активности (случај Француске, Немачке, Шпаније, Словачке и других).⁵²⁶ У другим земљама, наведене ванредне активности називају се осталим активностима (случај Словеније), а у неким су потпуно елиминисане као што је случај са Федерацијом Босне и Херцеговине. Као што се може запазити из табеле 4-3, у Хрватској се користе билансне позиције ванредни – остали приходи и ванредни – остали расходи. Посебно

⁵²⁶ Anić, A. P. (2007), *Različitosti finansijskog izveštavanja prema MSFI i nacionalnim standardima*, Ekonomski pregled, 58(9-19) 567-585.

структурирање билансних група које се односе на остале приходе и остале расходе није дато у формама биланса успеха, према Директиви 34 ЕУ.⁵²⁷

У нашој званичној шеми биланса успеха сходно измењеним МРС/МСФИ може се наћи класификација прихода и расхода као резултат осталих активности. У званичном контном плану постоје као позиција, и приказују се у нашој званичној шеми биланса успеха унутар основних билансних категорија које се односе на нето добитак пословања које се обуставља и нето губитак пословања које се обуставља, као разлика између осталих прихода и осталих расхода, односно у зависности од тога да ли су већи остали приходи од осталих расхода. Уколико су већи остали приходи од осталих расхода онда се дата разлика налази у оквиру билансне групе нето добитак пословања које се обуставља. Супротно од тога, када су остали расходи већи од осталих прихода, онда се наведена разлика приказује као нето губитак пословања које се обуставља. Из овога јасно произилазе питања прегледности билансних позиција, њиховог јасног приказивања и груписања, и са тог аспекта њихове валидности за потребе анализе перформанси пословања предузећа. Сматрамо да би ове активности у нашој шеми биланса успеха требало класификовати када је реч о приходима као остале приходе, а расходе као остале расходе, што би допринело разумевању њиховог садржаја и места у оквиру билансне шеме и тиме учинило јаснијим, прегледнијим, упоредивим, а тиме и валиднијим за потребе финансијске анализе.

На крају финансијске године, на основу претходно изложеног прегледа измена билансних група позиција у нашој официјелној шеми биланса успеха, произилази јасније и потпуније сагледавање добитка или губитка периода, као збир резултата из пословања, финансијског и осталог резултата, умањеног за порез на добитак и остале порезе. Наиме, реч је о следећим билансним групама позиција које илуструју претходно наведене констатације:

- Добитак или губитак пре опорезивања;
- Порез на добитак и остали порези;
- Добитак или губитак периода.

У контексту анализе пословних перформанси са аспекта корисника информација потребно је указати и на могућност постојања одређене форме и садржаја допуне основног извештаја који се односи на садржај биланса успеха. У

⁵²⁷ Директива 34 ЕУ (2013), оп. цит., чл. 13. Анекс V и VI.

том смислу, Жагер, Мамић, Север и Жагер,⁵²⁸ наводе: „И док је опште познато да је садржај рачуна добитка и губитка одређен разликом прихода и расхода по појединим активностима, мање је познато како неке земље овај извештај допуњују и другим деловима. У Великој Британији уз овај се извештај саставља и извештај о укупно признатим добицима и губицима, а у САД-у извештај о свеобухватној добити; у Кини саставни део рачуна добитка и губитка може чинити и извештај о расподели добити.“ Ови извештаји, како се даље наводи, могу се састављати као самостални извештаји који се наслањају на биланс успеха или чак на извештај о променама на капиталу.

Настале промене које би се односиле на званичну шему биланса успеха су значајне. Међутим, одређивање вредности елемената финансијских извештаја, имовине и обавеза а тиме, због међусобне повезаности, и расхода и прихода свакако представља веома значајан и деликатан проблем финансијског извештавања. Деликатност проблема проистиче из чињенице да треба одабрати адекватну основу за вредновање билансних позиција. У претходном делу рада који се односио на шему биланса стања, дат је приказ два основна концепта која се при томе користе (концепт историјског трошка и концепт фер вредности), са предностима њихове примене у вредновању билансних позиција.

На основу одређених измена у официјелној шеми биланса стања и садржине извештаја која је одређена правилима за признавање и вредновање елемената извештаја, утврђени добитак који се исказује у билансу успеха показује додатну вредност остварену реализацијом пословног циклуса. Она има значајну информациону вредност, будући да омогућава предвиђање не само добити у будућности, већ и вредности имовине. Исто тако, исказани резултат у билансу успеха је добар индикатор успешности менаџмента у реализацији пословног циклуса предузећа.

4. ПРЕДЛОГ ИЗМЕЊЕНИХ ОСТАЛИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА ЗА ПОТРЕБЕ АНАЛИЗЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА

Извештај о новчаним токовима, извештај о променама на капиталу, и напомене уз финансијске извештаје чине нераздвојну целину сета финансијских извештаја и имају кључну улогу у обелодањивању информација које се не могу адекватно презентирати у базним финансијским извештајима. Базни

⁵²⁸ Žager, K., Mamić, S., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 170, 167-168, 78.

финансијски извештаји са другим допунским извештајима морају у потпуности обухватити све релевантне информације.

Промене у финансијском положају предузећа приказују се у оквиру извештаја о новчаним токовима. *Извештај о токовима готовине* је одговарајућим подзаконским актом (Правилником), донешеним од стране Министра финансија на основу овлашћења из Закона о рачуноводству, и формализован, односно за њега одређена званична шема и прописана садржина његових позиција.⁵²⁹ Прописана је форма извештаја, метода припремања извештаја и начин категоризације новчаних токова. Реч је о специфичном рачуноводствено - финансијском извештају, проистеклом из потребе динамичке анализе ликвидности предузећа.

Извештај о новчаним токовима по правилу се односи на праћење новца и новчаних еквивалената који су класификовани према пословним активностима, инвестиционим и финансијским активностима. Уобичајене методе за састављање овог извештаја, као што је раније наведено, су директна и индиректна метода. У већини земаља оставља се могућност избора између директне и индиректне методе. Међутим, у неким земљама нормативна регулатива упућује на искључиву примену једне методе.

У нашој земљи саставља се извештај, према МРС 7 - Извештај о токовима готовине, коришћењем директне и индиректне методе, при чему се оставља могућност избора између наведених метода. У контексту објективног приступа анализи потребно је користити директан метод, посебно кад је реч о токовима готовине из пословних активности. Према директном методу, ток готовине из пословних активности утврђује се на основу бруто прилива и одлива готовине по основу наплате потраживања од купаца и плаћање обавеза добављача, пословних обавеза и потраживања (камате, порези), као и осталих прилива и одлива из редовног пословања.

Код директне методе објављују се укупна примања и укупни издаци новца према пословним, инвестиционим (тј. активностима улагања), и финансијским активностима. Предност примене у извештавању код директног метода јесте у томе што приказане информације могу бити корисне за процену будућих токова готовине. Примена индиректног метода, приликом састављања извештаја о токовима готовине, не пружа ту могућност.

⁵²⁹ Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13, чл. 2, став 1.

Оно што заслужује посебну пажњу су могуће разлике код извештаја о новчаним токовима које најчешће произилазе из начина класификовања примања и издатака од камата и дивиденди. Према МРС- 7, наведени новчани токови, по правилу, се прате кроз пословне активности уз могућност класификовања ових примања и издатака према инвестиционим или финансијским активностима, у зависности од тога на ште се камате и дивиденде односе.

„Према британским рачуноводственим стандардима у оквиру извештаја о новчаним токовима активности се деле на осам нивоа: пословне активности, повраћај на улагања и камате, порези, капитални издаци и финансијска улагања, спајања и продаја појединих сегмената предузећа, плаћене дивиденде, управљање ликвидним ресурсима и финансирање. На основу наведеног може се запазити да су примања и издаци од камата и дивиденди у случају националних правила Велике Британије третирају на посебан начин јер се уз пословне активности, инвестиционе и финансијске активности детаљније разматрају на више нивоа активности.“⁵³⁰ Значи не долази до већег груписања активности и позиција већ до њиховог раздвајања, односно детаљнијег приказивања што обезбеђује већу исказну моћ овог извештаја. Исто тако, у наведеном контексту, новчани токови, сходно британским стандардима, не подразумевају примања и издатке новчаних еквивалената, већ се ови токови разматрају као посебна активност у извештају. Овакав приступ и разумевање наведених и других специфичности класификовања позиција посебно је значајно за финансијску анализу која се заснива на извештају о новчаним токовима.

Када је реч о нашем званичном извештају о новчаним токовима, већина показатеља се своди на новчани ток из пословних активности. Међутим, није све јасно са аспекта резултата анализе, да ли су у износ овог новчаног тока укључене камате и дивиденде или не. То је посебно значајно због показатеља новчаног покрића камата који у свом обрачуну користи новчани ток пре камата и пореза у односу на расходе од камата. МРС- 7, на коме се заснива и наш извештај о новчаним токовима, примања од камата се класификују кроз пословне активности уз могућност класификовања ових примања из инвестиционих активности. Исти је случај, када је реч о примањима од дивиденди. Када је реч о издацима по основу камата они се класификују као пословна активност, уз могућност класификовања ових издатака као финансијске активности. Издаци

⁵³⁰ Žager, K., Mamić, S., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 171.

од дивиденди класификују се као финансијска активност, уз могућност њиховог класификовања као пословне активности.

И у овом случају проблем произилази из алтернатива, што укључује у анализу елементе субјективног приступа. У том контексту требало би се одредити за један или други приступ. Стоји предлог да би то требало бити искључиво пословна активност (као што је то на пример у US GAAP). Исти предлог се односи и на класификацију издатака од камата, као искључиво пословне активности. Према томе, у пословне активности треба укључити издатке за камате „јер уистину нема смисла од новчаног тока из пословних активности од којег нису изузети издаци за камате (већ је то учињено у финансијским активностима) надодавати тај износ.“⁵³¹

Саставни део комплексног финансијског извештавања предузећа је састављање посебног *извештаја о променама на капиталу*. Извештај о променама на капиталу представља одговор потребама за једном потпунијом анализом ликвидности. Због тога се сматра, другом методом анализе ликвидности у односу на анализу ликвидности на основу cash flow извештаја.

У нашој пракси, за извештавање о променама на капиталу прописана су два обрасца, и то:⁵³²

- Извештај о променама на капиталу (основни образац у складу са МРС); и
- Извештај о променама на капиталу (као део структуре Статистичког анекса).

Основни образац Извештаја о променама на капиталу структуриран је у складу са МРС/МСФИ, и предвиђен је као самостални извештај. Други извештај следи поједностављену форму Статистичког анекса, и служи за потребе статистичке обраде података.

У званичном извештају о променама на капиталу који користе наша предузећа хоризонтално се исказују позиције које одражавају кумулативни ефекат промена рачуноводствених политика и исправку основних материјалних грешака (у претходној у односу на текућу годину - повећање или смањење). У вертикалним колонама дате су позиције које се односе на: основни и остали

⁵³¹ Ибид, стр. 171.

⁵³² Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118/13, чл. 2, став 1. У прилогу Правилника дата је форма и садржина извештаја о променама на капиталу.

капитал, неуплаћени уписани капитал, емисиону премију, резерве из добити, ревалоризационе резерве, добитак или губитак обрачунског периода, откупљене сопствене акције и удели, укупно, и губитак изнад висине капитала.

У другим земљама, када је реч о извештају о променама на капиталу постоје одређене разлике. Тако се може констатовати како се у неким земљама овај извештај структурира тако да су разлике у погледу форме и садржине израженије, док се у другим земљама исте промене билансних позиција приказују на различите начине. У појединим земљама извештај о променама на капиталу структуриран је према основама за промену капитала (укупно уложени или зарађени капитал, промене на капиталу), док се код других земаља категорише по утицају на висину капитала (на пример, повећање капитала, промене унутар капитала, смањење капитала).

Имајући у виду нашу званичну шему извештаја о променама на капиталу као и претходне констатације може се закључити да оно што даје суштину и јасну илустрацију овог извештаја, то је да он има заједничку глобалну структуру. У том контексту једна од форми извештаја о променама на капиталу приказана је у табели 4-5.

Табела 4-5 Основна структура извештаја о променама на капиталу

Извештај о токовима капитала	Износ
1. Извори средстава	
- Унутрашње финансирање	
- Спољно финансирање	
2. Употреба средстава	
- Инвестирање	
- Дефинансирање	
3. Промена нето обртних средстава	
Извештај о правдању ликвидности	
1. Обртна имовина	
2. Краткорочни туђи капитал	
3. Нето обртна имовина (1-2)	

Извор : Дмитровић Шапоња, Ј., Петкович, Ђ., Јакшић, Д. (2012), оп. цит., стр. 474.

На наведеној основи сви финансијски догађаји који су исказани у Извештају о променама на капиталу (табела 4-3), обезбеђују информације о пореклу и употреби средстава текућег периода. Анализом се могу утврдити финансијски

догађаји који су условили промене на капиталу, и који су променили нето обртна средства. На основу тога, утврђивањем основних узрока који су довели до промена нето обртних средстава, могу се предузети одређене корективне мере за побољшање ликвидности предузећа.

Према томе, уважавајући рачуноводствено начело да је суштина важнија од облика, формални изглед извештаја о променама на капиталу се понекад разликује. У одређеним случајевима се приказује у скраћеној форми, а све остале информације о променама на капиталу приказују се у напоменама уз финансијске извештаје. При томе, је једино важно да све битне информације буду презентирани и доступне заинтересованим корисницима.

Напомене уз финансијске извештаје чине нераздвојну целину финансијских извештаја и имају кључну улогу у обелодањивању информација које се не могу адекватно презентирати у претходним финансијским извештајима, а да се при томе не умањује валидност тих извештаја. Напомене, у ствари представљају допуну осталих финансијских извештаја и у њима се налазе неке друге информације које су значајне за доношење економских одлука. Према томе, напомене доприносе тумачењу и проширењу информација из базних финансијских извештаја са додатним подацима, објашњењима, чиме се повећава исказна моћ финансијских извештаја и олакшава корисницима да оцене финансијско стање и финансијски положај предузећа. Њихова намена и јесте у томе да омогуће јасније, дубље и шире осветљавање финансијског положаја, зарађивачке моћи и промена финансијског положаја предузећа, представљених у претходним финансијским извештајима уз које се напомене објављују.

Веома често, у напоменама се налазе и подаци о значајним рачуноводственим политикама предузећа. На пример, информације о примењеним начелима и правилима процене у финансијским извештајима за позиције у вези с којима су предузећима остављене алтернативе, опције избора као, на пример, напомене о коришћеним методама отписивања (амортизације) сталне имовине, о примењеној методи обрачуна излаза залиха (метода просечне цене, Фифо метода, Лифо метода или нека друга метода) итд. Треба нагласити да Лифо метода није прихваћена према међународној рачуноводственој регулативи (МРС/МСФИ), односно да се не препоручује обрачун вредности залиха према Лифо методи. Такође у напоменама се дају информације које служе дубљем осветљавању стања и токова садржаних у билансу стања и билансу успеха, као на пример, информације о променама на позицијама основних средстава у току периода, о

смањењу вредности обртних средстава, посебно залиха, по основу примене начела ниже вредности, итд.

Оно што би у напоменама требало уз постојеће посебно објавити односи се на следећу категоризацију информација:⁵³³

- Информације које служе дубљем осветљавању стања и токова садржаних у билансу стања и билансу успеха као на пример, информације о променама на позицијама основних средстава у току периода, о структури прихода од продаје по сегментима, односно врстама активности и географским подручјима продаје.
- информације о активирању или пасивизирању одређених трошкова и могућих обавеза као, на пример, трошкова истраживања и развоја, гудвила (*goodwila*), и сл.;
- допунске информације које нису садржане у основним извештајима, а од значаја су за оцену финансијског положаја и зарађивачке моћи предузећа као, на пример, подаци о преузетим јемствима (гаранцијама), о значајним разликама између тржишних и билансних вредности залиха итд.

На крају овог дела рада треба констатовати да су рачуноводствена начела и стандарди, и законски прописи једни од најзначајнијих чинилаца који утичу на финансијско извештавање. Међутим, поред тога, постоји и читав низ других чинилаца које је потребно уважити. Наша национална рачуноводствена регулатива је искључиво резултат одређеног дела међународног окружења (МРС/МСФИ, али не и директива ЕУ). Међутим, она треба свакако да одражава и специфичности економског система наше земље који се огледају кроз нашу уобичајену рачуноводствену праксу. На то указују бројне чињенице. Једна од чињеница односи се на правни и порески систем земље. С обзиром на то да државни обрачунски системи сваке земље зависе од пореских прописа, произилази да се ови прописи веома тешко могу у потпуности хармонизовати. То потврђују различите стопе пореза на додату вредност, пореза на добитак и других пореза по појединим земљама. Такође, порески прописи значајно утичу и на рачуноводствену евиденцију, а тиме и на финансијске извештаје. Стога, за потребе анализе предузећа из различитих земаља потребно је познавање њиховог окружења, правног и пореског система, главне изворе финансирања

⁵³³ Стевановић, Н., Малинић, Д. (2003), *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет Београд, стр. 124-125.

предузећа и стандарде, тј. општеприхваћених начела којих се ова предузећа приджавају. Све то утиче на потребу за ангажовањем професионалних аналитичара који ће бити упознати са свим овим специфичностима. Овакви проблеми могу се решити успостављањем истих правила за све земље, што се у овом смислу покушава увођењем МРС/МСФИ за мала и средња предузећа. „Међутим, још увек остаје питање које ће све земље напустити своје националне стандарде и прећи на примену ових стандарда.“⁵³⁴

Наведени проблем постаје сложенији имајући у виду да је 2009. године, после шест година рада IASB издао стандард посебно створен за она предузећа која нису јавно одговорна (чије се хартије од вредности не котирају на берзи), без обзира на њихову величину. „SME-IFRS много је краћи и лакше га је читати у односу на потпуни IFRS. Бришу се неки цели стандарди (на пример, извештавање по сегментима) и смањује захтеве објављивања. Такође, садржи и нека поједностављења, на пример стављање трошкова развоја у трошак уместо капитализовања, и амортизације уместо исправка вредности Goodwill. Свакако, саопштење или захтев да се користи SME-IFRS зависи од националних рачуноводствених регулатива. Чини се вероватним да ће неке земље (на пример, Велика Британија) допустити приватни IFRS за предузећа која се не котирају на берзи, док остали (на пример Француска) неће јер би то променило профит, а тако и опорезиву добит.“⁵³⁵

Ово су само нека од отворених питања која указују на потребу да национална рачуноводствена регулатива мора уважавати поред међународног окружења, и специфичности своје земље која се огледају кроз своју уобичајену рачуноводствену праксу. У том контексту треба схватити и постојање потребе за изменом постојећих билансних шема и других финансијских извештаја. Савремене тенденције националних рачуноводствених регулатива показују да су Међународни стандарди финансијског извештавања, америчка општеприхваћена рачуноводствена начела и Директиве ЕУ три засигурно најзначајнија сета стандарда. То произилази из чињенице да већина земаља које имају своју националну рачуноводствену регулативу, своја рачуноводствена правила управо у најзначајнијим питањима усклађују са овим стандардима.

⁵³⁴ Žager, K., Mamić, S., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 171.

⁵³⁵ Alexander, D., Nobes, C. (2010). оп. цит., стр. 89.

МЕРЕЊЕ И СТРАТЕГИЈЕ ЗА ПОБОЉШАЊЕ ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА У СРБИЈИ

1. ПРЕДМЕТ И ЦИЉ ИСТРАЖИВАЊА

Једно од најосетљивијих и најсложенијих подручја раста и развоја привреде Републике Србије јесте изградња модерне структуре тржишта и тржишних институција. У свему томе трговина као примарна тржишна институција у промету робе, али и у промету услуга, треба да одигра веома значајну улогу, с обзиром на актуелне токове у процесима интернационализације трговинске мреже. То значи, да се посебно важно и приоритетно питање односи на стратегију и политику развоја трговине и отварање домаћег тржишта и његовог повезивања са међународним тржиштем. У том контексту неопходно је истражити и утврдити на бази евалуације пословних перформанси, какав је финансијски положај трговине Србије и у којој мери може бити у функцији њеног даљег стратешког развоја. Према томе, мерење и стратегије за побољшање перформанси пословања трговинских предузећа у Србији су од посебног значаја за јасно дефинисање стратегије и политике развоја трговине. Бројни проблеми у функционисању тржишта и трговине у Републици Србији актуелизовали су потребу за оваквом врстом финансијске анализе.

Наиме, да би се осигурали услови који омогућавају развој трговинских предузећа у Србији и њихов опстанак на тржишту, претпоставља се управљање њиховим пословањем и развојем. У том контексту уочава се значај анализе перформанси пословања трговинских предузећа из које као њен резултат („производ“), произилазе информације неопходне у процесу управљања, тј. одлучивања. При томе се, за потребе анализе на нивоу трговине Србије тежи ка целовитом обухватању свих релевантних информација из финансијских извештаја трговинских предузећа. У том контексту, информације као резултат финансијске анализе задовољавају потребе како интерних, тако посебно и екстерних корисника (пре свега банака и инвеститора, као и креатора економске политике и стратегије развоја трговине и привреде у целини).

Полазећи од наведеног, предмет истраживања се односи на евалуацију пословних перформанси финансијских извештаја трговинских предузећа у

Србији, у складу са потребама и интересима корисника информација. На овај начин, интенција је да се постигне већа временска упоредивост информација из финансијских извештаја, а тиме и упоредивост перформанси које из тога произилазе.

У контексту анализе пословних перформанси у трговини Србије, полазећи од теоријских достигнућа у овој области, у овом раду посебан аспект се даје:

- развоју система мерења пословних перформанси који је прилагођен савременим захтевима и специфичностима пословања трговине Србије, и
- истраживању утицаја кључних фактора на пословне перформансе трговине Србије.

Прилагођено савременим захтевима, приказује се један релативно комплексан систем вредновања пословних перформанси, на примеру трговне у Србији. Он је илустрован на релативно упоредивим оригиналним подацима предузећа из сектора трговине, која подносе годишње финансијске извештаје.

Циљ истраживања је да се на бази информација о финансијском положају, успешности пословања и променама финансијског положаја трговинских предузћа у Србији, сагледају могућности за побољшање пословних перформанси трговинских предузећа Србије у будућности. При томе, полази се од претпоставке да добро организовано рачуноводство презентира и квалитетне финансијске извештаје као адекватну и поуздану основу за анализу перформанси пословања.

Потребно је истакнути да се за анализу финансијских извештаја често истиче како она омогућава „читање“ финансијских извештаја различитим корисницима. При томе, претпоставља се да квалитетни финансијски извештаји представљају предуслов за добијање квалитетних информација. Отуда се и квалитет финансијских извештаја посматра у контексту квалитета информација за потребе заинтересованих корисника. Наглашава се при томе, да је релевантна она информација која има вредност предвиђања (сагледавање будућности), вредност повратне везе (корекција одвијајућих процеса) и која је правовремена, јер „стара“ информација има само историјско значење.

2. МЕТОДОЛОГИЈА ЕМПИРИЈСКИХ ИСТРАЖИВАЊА

Као што је наведено у делу излагања које се односи на инструменте анализе финансијских извештаја, последњи неопходан елемент разматрања у контексту финансијског рачуноводства односи се на употребу и интерпретацију финансијских извештаја. При томе, прелиминарни део истраживања односи се на разматрање могућих проблема у вези са употребом и анализом финансијских извештаја. Неки од њих су својствени инструментима или алатима анализе, али већина важних проблема произилази из садржаја и карактеристика оригиналних података како су припремљени и објављени. Према томе, један од виталних елемената финансијске анализе за коју као објекти испитивања служе финансијски извештаји о стању и успеху предузећа (биланс стања и биланс успеха) односи се на методологију, **односно** алате анализе финансијских извештаја.

Полазећи од претходно дефинисаног предмета и циља истраживања постоје неколико начина да се посматрају информације из финансијских извештаја трговинских предузећа. У методолошком погледу истраживања, у раду се користе следећи алати финансијске анализе:

- Методе рацио анализе, како би помоћу финансијских коефицијената проценили успешност пословања трговинских предузећа и њихов положај.
- Вертикална анализа (ради процене појединих позиција у финансијским извештајима, карактеристичних за трговину).
- Анализа трендова (праћење финансијских коефицијената или групе финансијских коефицијената).
- Компаративна анализа. Поређење одређених финансијских коефицијената за групу предузећа исте делатности. Примера ради, поређење финансијских коефицијената између предузећа трговине на велико и предузећа трговине на мало у Србији.
- Релативна анализа.

Два основна начина коришћења финансијских извештаја су анализа временских серија и структурална анализа. Вертикална анализа усмерена је на разматрање структуре финансијских извештаја, односно анализу структуре биланса стања и биланса успеха (структурална анализа). Структуралном

анализом уобичајено се упоређују позиције финансијских извештаја у одређеном периоду времена, најчешће у једној години. За то се користе одговарајуће основе које омогућавају увид у структуру биланса.

Супротно томе, хоризонталном анализом настоје се уочити тенденције (трендови) и динамика промена појединих позиција основних финансијских извештаја: билана стања и биланса успеха. Хоризонтална анализа (анализа временских серија) помаже да се утврде финансијски трендови за трговинска предузећа у току дужег временског периода, што би указивало на одређене тенденције и динамику промена појединих билансних позиција.

У методолошком погледу, у емпиријским истраживањима користи се такође комбинација технике или алата анализе временских серија и структуралне анализе за евалуацију пословних перформанси у трговинским предузећима. И једном и другом анализом утврђују се последични односи и значајне информације о тренутној профитабилности и финансијској позицији предузећа. Поступак хоризонталне анализе, као и у случају структуралне анализе заснива се на исказаним променама у апсолутним или релативним показатељима. У односу на апсолутне износе појединих позиција, путем реалативних исказа потпуније се исказују њихови правци и интензитет промена.

Финансијска анализа у раду, не завршава се и не исказује само методолошким приступима вертикалне и хоризонталне анализе. Како наводе Horne и Washowich: „Да би се оценило финансијско стање и успешност пословања предузећа, финансијски аналитичар мора да „провери“ различите аспекте здравља предузећа. Инструмент који се врло често користи током тих провера је *финансијски рацио* или индекс, који повезује два финансијска податка, тако што се дели једна величина са другом“⁵³⁶

У раду се, обзиром на временску димензију, користе две основне врсте финансијских рациа. Једна врста финансијских рациа односи се на одређени тренутак када се саставља биланс стања, и указују на финансијски положај предузећа у том тренутку. Она се називају рациа биланса стања, обзиром да се бројилац и именилац сваког рациа узима директно из биланса стања. Друга врста финансијског рациа обухвата разматрање успешности пословања предузећа, обично током једне године. Та рациа се називају рациа биланса успеха.

⁵³⁶ Horne, C. J., Washowicz, M. J. (2007), оп. цит., стр 132.

Ради потпуне репрезентативности података који произилазе из прикупљених финансијских извештаја, у анализу се укључени сви финансијски извештаји која су трговинска предузећа у Србији по закону дужна да предају о року Агенцији за привредне регистре: Регистар финансијских извештаја и података о бонитету. Поред тога, за потребе финансијске анализе користе се и други релевантни секундарни извори података: Републички завод за статистику у Београду, Привредна комора Србије, Интернет, трговинска предузећа итд.

Поред теоријско - емпиријских радова као што су: Стратегија и политика развоја трговине Републике Србије (Ловрета, руководилац пројекта, 2008), Периодични резултат предузећа: обрачун и анализа (Шапоња Дмитровић, 1994), као секундарни извори информација користе се и публиковани теоријски радови: Рачуноводство (Дмитровић Шапоња, Петкович, Јакшић, 2012), Анализа финансијских извештаја (Žager, K., Mamić Sačer, Sever, Žager, 2008), Финансијско рачуноводство (Alexander, Nobes, 2010), Финансијско рачуноводство (Kothari, Varone, 2012), Финансијски менаџмент – теорија и пракса (Brigham, Michael, 2008)⁵³⁷ као и радови који се у највећој мери баве проблемима управљања основним перформансама у трговини. То су: Трговински менаџмент (Ловрета, 2009), Менаџмент малопродаје (Levy, Weitz, 2007), Менаџмент малопродаје (Berman, Evans, 2010),⁵³⁸ Рачуноводство трговинских предузећа (Лукић, 2009), Евалуација пословних перформанси у малопродаји (Лукић, 2011). Сви овде приказани, и други коришћени релевантни радови као остали секундарни извори информација служе у овом раду за теоријско - методолошка и емпиријска истраживања комплексног система вредновања пословних перформанси трговинских предузећа у Србији.

При томе, стоји важна констатација да се методологија финансијске анализе гради на основу евидентираних рачуноводствених података, и да та методологија, приступи и алати, као и резултати који произилазе из њихове примене, не могу бити бољи од података из којих су изведени. Одлука трговинског предузећа о томе које ће финансијске податке објавити и начин на који ће их објавити утичу не само на саме финансијске извештаје, већ и на показатеље и остале бројчане показатеље који се користе за анализу тих извештаја. Према томе, од података из финансијских извештаја (инпута анализе)

⁵³⁷ Brigham, E. F., Michael, C. E. (2008), *Financial Management, Theory and Practice*, Twelfth Edition, Thomson/Southwestern, Mason, OH.

⁵³⁸ Berman, B., Evans, J. R. (2010), *Retail Management*, Education Perason International, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.

зависи како примена одговарајуће методологије истраживања, тако и квалитет добијене информације као резултат анализе финансијских извештаја, и следствено томе, евалуација пословних перформанси трговинских предузећа у Србији.

3. ФАКТОРИ ФИНАНСИЈСКОГ ПОЛОЖАЈА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

У анализи пословних перформанси трговине Србије полази се од одређених достигнућа, како у теорији и пракси наше земље, тако посебно и ширег међународног окружења. Анализа пословних перформанси се, пре свега, посматра са два аспекта:

- аспект система мерења пословних перформанси, који је прилагођен специфичностима пословања трговине,⁵³⁹ и
- мерење ефеката основних фактора на пословне перформансе трговине.⁵⁴⁰ Када је реч о истраживању утицаја основних фактора на пословне перформансе у трговини, све већи значај се придаје нефинансијским факторима.⁵⁴¹

Истраживање и сагледавање утицаја кључних фактора на пословне перформансе трговине Србије условљено је, пре свега, сагледавањем макроекономских фактора окружења. Као кључни, *лимитирајући фактори* њеног развоја могу се навести:⁵⁴² општа привредна нестабилност земље; неадекватна општа економска и трговинска политика; државна регулатива (царине, порез, таксе и др.); финансијска задуженост; смањена куповна моћ становништва; неразвијеност финансијских тржишта; финансијска недисциплина; ефекти рецесије; ефекти промена девизног курса (слабљење динара), и низак ниво конкурентности на домаћем и светском тржишту.

⁵³⁹ Brealey, A. R., Myers, C. S. (2003), *Principles of Corporate Finance*, Mc Graw-Hill, International Edition, New York. Такође, Levy, M., Weitz, B.A. (2007), *Retailing Management*, Boston, McGraw-Hill/Irwin.

⁵⁴⁰ Stice, K. E., Stice, D. James., Alberecht, W. S. (2011), *Financial Accounting Concepts*, South-Western, International Edition, Printed in China. Такође, Higgins, C. R. (2007), *Analysis for Financial Management*, Mc Graw-Hill, Irwin, International Edition, Printed in Singapore.

⁵⁴¹ Лукић, Р., Николић, Д. (2009), такође, Kumar, V. (2006), CLV: The Databased Approach, *Journal of Relationship Marketing*, Best Business Books, New York, vol. 5, стр. 7-35.

⁵⁴² Ловрета, С. (2008), редактор, *Стратегија и политика развоја трговине Републике Србије*, Економски факултет, Београд, стр. 135.

У будућности неопходно је путем одговарајућег механизма и одређених институција наведене факторе „ставити под контролу“ и усмеравати њихово деловање у циљу побољшања финансијског положаја трговине Србије. За раст и развој привреде и трговине Србије неопходно је, према томе, обезбедити одговарајуће услове макроекономске стабилности. Чињеница је да се конкурентност (као заједнички именитељ успешности привреде и трговине) може повећати само микроекономским реформама. Стабилност, пре свега макроекономска, политичка и институционална је инфраструктура за њено побољшање и реализацију. Другим речима, ако не постоји стабилност нећемо имати прилике да остваримо микроекономске реформе.

Трговина, као и свака друга привредна делатност, уколико жели да буде развијена мора да има своје технологије и своје маркетинг стратегије. Уколико погледамо које се земље налазе на врху конкурентности, може се запазити да је реч о оним земљама које имају најбоље индексе технолошке конкурентности. Према томе, значајан фактор развоја трговине Србије у будућности чине разноврсне *иновације*, посебно у условима изражене конкуренције на тржишту (малопродајних услуга). Иновације у свим сегментима трговинског пословања помера криву тражње удесно, што утиче на повећање прихода од продаје у трговини. Иновација прометног процеса утиче на смањење укупних трошкова трговине. То се, у крајњој линији, позитивно одражава на повећање укупног профита трговине.

Приликом истраживања утицаја појединих фактора на пословне перформансе у трговини, у новије време све се већи значај придаје *нефинансијским факторима* (гудвил, трошкови истраживања и развоја, бренд, односи са купцима/потрошачима, франшиза, лиценце, патенти, ауторска права, интелектуални капитал, менаџмент знања и др.). Односно, реч је у утицају нематеријалне активе на перформансе трговинских предузећа. У нашим трговинским предузећима за сада је незнатно процентуално учешће нематеријалне активе у укупној активи, односно у капиталу. Нематеријална актива је у великој мери у прошлости утицала на промену односа између књиговодствене и тржине цене акције у корист тржишне цене (однос је 1:6 и више).⁵⁴³

С обзиром на значај нематеријалне активе, као фактора перформанси трговинских предузећа, развијене су посебне технике за управљање тзв.

⁵⁴³ Ловрета, С. (2008), оп. цит., стр. 135-136.

„интелектуалним капиталом“, као што је *избалансирана карта резултата* (Balanced Scorecard - BSC).⁵⁴⁴ Финансијски извештаји о финансијском положају и успешности пословања предузећа често се сада заснивају на критичним факторима успеха груписаним у четири различите перспективе: финансијска перспектива, перспектива купца, перспектива интерних процеса и перспектива иновација и учења.

Концепт равнотеже обухвата намеру широке покривености, финансијске и нефинансијске, *свих фактора* који доприносе успеху предузећа у остваривању стратегијских циљева. Оваква карта пружа основу за комплетнију анализу ефикасности него што је то могуће на основу само финансијских података. Примена поменуте карте је критични елемент свеобухватног приступа које трговинско предузеће предузима да би постало и остало конкурентно на тржишту посредника.

Примена наведене технике, заједно са SWOT анализом, се користи за управљање утицајем „критичних фактора успеха“ на перформансе трговинског предузећа, као што су: трошкови, квалитет и време. Имајући наведени приступ у виду, у новије време је веома актуелно питање које се односи на адекватно управљање, мерење и приказивање *бренда*, као све значајнијег фактора перформанси свих предузећа, а посебно трговинских. „Трговинска марка представља комплексно подручје коме ће менаџери трговинског маркетинга и убудће морати посветити перманентну пажњу. Није довољно само развити сопствену трговинску марку, већ је треба посматрати као процес сталне борбе за одржавање и повећање лојалности од стране потрошача.“⁵⁴⁵ На тој основи, стицањем сатисфакције и лојалности потрошача путем креирања сопствене трговинске марке, може се остварити позиционирање „пакета понуде“ уз истицање сопствених конкурентских предности у малопродаји.⁵⁴⁶ Када је реч о познатој робној марки, значајан утицај на коначну цену производа имају материјална улагања да би се уопште створио добар глас. Ту спадају: трошкови ракламе, маркетинга, опремања продавнице итд.

⁵⁴⁴ Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1992), оп. цит., стр. 71-79.

⁵⁴⁵ Вукмировић, Г. (2001), Трговинска марка у вертикалном систему, *Анали Економског факултета у Суботици*, бр. 6, стр. 449-454.

⁵⁴⁶ Вукмировић, Г. (2010), Компаративна анализа трговинских и произвођачких марки на тржишту Србије, *Анали Економског факултета у Суботици*, бр. 24, стр. 117-122..

У новије време је све присутнија тенденција повезивања вредности купца и вредности предузећа. Приликом процењивања вредности предузећа, неопходно је да се осим сагледавања вредности финансијских показатеља, у анализу укључе и мерила вредности потрошача. Није довољно пројектовати само обим продаје одређених производа, него и профит који ће предузећу донети потрошачи. Различите анализе, методи и показатељи стоје на располагању менаџерима маркетинга у њиховим настојањима да идентификују стратегијски значајне клијенте, посматрајући при томе профит као критеријум сегментације.⁵⁴⁷ При томе се посебно истиче животна вредност потрошача (CLV). На тај начин *купац* постаје доминантан фактор финансијског положаја сваког предузећа, што значи и трговинских.

У том контексту наводи проф. Лукић, купци су, директно или индиректно, повезани са сваком активношћу креирања вредности за предузеће. Све активности креирају вредност и доприносе унапређењу односа са купцем. Из тих разлога вредност односа са купцем треба анализирати на исти начин као и вредност пословања (ланац вредности) за предузеће.⁵⁴⁸

Имајући у виду да је трговина радно интензивна делатност, трошкови *радне снаге* представљају значајан фактор успешности пословања трговинских предузећа, посебно када је реч о стратегији оснивања мултинационалних компанија као ентитета. Мултинационалне компаније настоје да своје тошкове „држе“ на прихватљивом (оптималном) нивоу оснивањем погона у земљама где је јефитнија радна снага. Тако, на пример, италијанска предузећа користе јефтину радну снагу у многим земљама, као што је случај са Румунијом, где се радник за исти посао плаћа десет пута мање него у Италији. У том случају италијанско предузеће добија производ по цени која износи једну четвртину од оне која би била у Италији, урачунавајући при томе и слабију продуктивност рада, грешке у раду, шкарт и све остало.⁵⁴⁹

У посебно значајне факторе који утичу на перформансе свих предузећа, што значи и трговинских, спада и *порез*. Порез се значајно одражава на перформансе предузећа путем утицаја на висину цене, волумена, трошкова и профита. Уколико је порез мањи, тј. „јефтинији“ то ће подстицајно деловати на привлачење страних директних инвестиција, односно позитивно на побољшање

⁵⁴⁷ Kumar, V. (1996), оп. цит., стр. 7-35.

⁵⁴⁸ Лукић, Р. (2009), Вредност купчевог капитала, Хотел-линк, бр. 13-14, Висока хотелијерска школа, Београд, стр. 943.

⁵⁴⁹ Ловрета, С. (2008), оп. цит., стр. 136.

укупних перформанси ентитета, укључујући и трговинске. Стопа пореза на добит предузећа у Србији је нижа (износи 15%), у односу, примера ради, на Немачку (38,7%), Чешку (24%), Хрватску (20%), а приближна је у односу на Бугарску (10%). Када је реч о стопи пореза на додату вредност, он је у Србији (20%) и примењује се од октобра 2012. године и исти је као и у шест земаља чланица ЕУ – Бугарској, Естонији, Холандији, Аустрији и Словачкој, али и у Француској од 2014, док само четири земље имају нижу стопу од Србије, а у осталима је овај порез виши, и иде до (27%), колики је у Мађарској или Хрватској (25%).⁵⁵⁰

Може се констатовати да је порез у Србији знатно нижи када је реч о стопи пореза на добит, а да је приближно исти (уз мања одступања) када је реч о стопи пореза на додату вредност. Према томе, порез у Србији је у одређеној мери „мањи“, и као такав требало би да подстицајно делује на укупне перформансе трговинских предузећа у Србији. То се посебно односи на мала и средња предузећа и предузетништво.

4. ФИНАНСИЈСКА СТРУКТУРА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

Светска финансијска криза условила је дубоке поремећаје на глобалном финансијском тржишту, који су веома брзо довели до готово истовремене конверзије кризе из финансијске у општу економску. Рецесија која је захватила водеће светске економије у пуној је мери утицала и на погоршање пословних перформанси трговине у Србији, у последњих пет и више година. Главне компоненте успоравања раста трговине у Србији у условима глобалне финансијске кризе и рецесије светске привреде, односе се на смањења домаће тражње кроз смањење јавне и приватне (личне) потрошње као и успоравање извоза због смањења увозне тражње у земљама ЕУ као главних спољнотрговинских партнера Србије. Нагла промена глобалних финансијских услова узроковала је смањење тражње и пад цена извозних производа привреде Србије, што захтева већа реална и финансијска прилагођавања. Исто тако, негативни ефекти светске финансијске кризе на пословне перформансе трговине Србије огледају се у турбуленцијама на домаћем тржишту, успоравању кредитне активности банака према привреди, (а тиме и трговини), и становништву, јачању притиска на девизни

⁵⁵⁰ www.b92.net (датум приступа, 21. 04. 2014).

курс динара према еврџ, повећању кредитног ризика и др. Светска економска и финансијска криза утицала је на успоравање нашег привредног раста, и последично на смањење прихода за буџет, што данас захтева ограничење плата и пензија и смањење укупне јавне потрошње, а тиме и смањење агрегатне тражње. Све то, даље утиче на погоршање пословних перформанси трговине у Србији. У даљем излагању, указује се на финансијску структуру трговинских предузећа, која је резултат, пре свега, ефеката светске економско – финансијске кризе и конкурентности наше привреде.

Финансијска структура и остали показатељи трговинских предузећа у Србији анализирају се за шест година, и то за: 2007, 2008, 2009, 2010, 2011. и 2012. годину. Као што је наведено у методолошком приступу емпиријских истраживања, основ за израду анализе представљају подаци из редовних годишњих финансијских извештаја за дате године, које су трговинска предузећа у Србији по закону дужна да предају о року Агенцији за привредне регистре (Регистар финансијских извештаја и података о бонитету).

Посебан осврт се даје збирним подацима из финансијских извештаја за укупну трговину (сектор Г) распоређена на области: 45, 46 и 47, односно:

- продаја и оправка возила (област 45),
- трговина на велико и посредовање (област 46) и
- трговина на мало (област 47),

што је приказано у табели 5-1 и табели 5-2 за наведене године.

Табела 5-1 Збирни подаци области 45, 46, 47 и сектор Г из финансијских извештаја за 2007, 2008 и 2009. год.

у 000 динара

АОП	2007				2008				2009			
	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47
001	954.442.487	99.797.406	685.127.837	169.517.244	982.366.954	89.304.585	729.763.828	163.298.541	1.019.092.116	94.847.670	750.423.361	173.821.085
002	2.575.236	740.342	1.511.357	323.537	2.432.232	161.664	1.786.840	483.728	3.158.663	545.280	2.260.236	353.147
012	840.334.895	83.861.140	654.202.445	102.271.310	1.051.969.418	97.628.429	811.585.070	142.755.919	1.135.306.115	90.638.077	905.581.391	139.086.647
013	295.005.749	35.009.171	217.734.729	42.261.849	359.515.561	39.879.901	267.030.273	52.605.387	368.878.466	33.733.866	279.045.836	56.605.387
015	531.782.526	47.838.521	426.069.329	57.874.676	681.409.125	56.907.671	536.198.636	88.302.818	751.465.323	56.181.917	613.352.023	81.931.383
016	396.925.094	33.184.599	327.100.488	36.640.007	502.733.358	42.113.089	403.999.417	56.620.852	545.954.194	40.740.765	456.573.370	48.640.059
017	2.250.932	204.859	1.671.855	374.218	4.061.703	421.944	3.121.739	518.020	4.243.065	487.121	3.140.763	615.181
019	58.648.089	7.890.563	42.548.125	8.209.401	63.960.777	5.721.264	48.113.489	10.126.024	82.069.052	5.561.951	55.478.953	11.028.148
023	46.254.743	3.141.522	35.030.621	8.082.600	63.666.467	3.160.070	48.188.444	12.317.953	89.051.664	4.514.241	68.119.515	16.417.908
024	1.832.673.779	185.986.581	1.367.877.958	278.809.240	2.101.239.952	190.435.809	1.591.433.272	319.370.871	2.246.845.992	190.320.587	1.726.506.041	330.019.364
101	790.197.654	52.577.121	616.008.277	121.612.256	796.758.455	56.456.797	642.077.636	98.224.022	815.919.394	55.632.485	649.762.918	110.523.991
109	76.111.500	6.364.890	47.643.003	22.103.607	108.864.896	10.782.371	62.982.313	35.100.212	150.694.506	14.962.779	106.130.024	29.601.703
110	3.795.487	674.861	2.255.528	865.098	1.139.555	9.497	1.567.136	157.134	1.788.453	64.183	1.567.136	157.134
111	212.670.827	28.137.089	148.471.483	36.062.255	1.300.153.584	133.318.679	947.719.245	219.115.660	1.426.868.094	133.888.962	1.074.941.437	218.037.695
114	822.354.888	103.950.302	599.937.013	118.467.573	211.906.252	27.944.640	142.670.682	41.290930	213.488.588	22.164.855	149.797.618	41.526.115
116	822.354.888	103.950.302	599.937.013	118.467.573	1.011.764.534	64.521.492	754.643.764	192.599.278	1.126.073.011	63.558.855	866.879.134	195.635.022
201	1.971.681.338	238.191.854	1.454.969.189	278.520.295	2.364.981.042	292.989.615	1.730.882.716	341.108.711	2.296.713.868	237.105.546	1.677.085.507	382.522.815
202	1.951.751.677	237.383.963	1.441.410.492	272.957.222	2.335.159.764	288.617.341	1.712.647.433	333.794.990	2.262.977.842	233.144.375	1.655.396.260	374.437.207
207	1.899.147.758	231.846.342	1.391.591.205	275.710.211	2.284.714.772	286.723.214	1.662.040.966	335.950.592	2.230.260.727	232.893.172	1.619.010.623	378.356.932
208	1.475.006.803	193.062.301	1.068.369.294	213.575.208	1.780.610.029	238.619.087	1.280.243.371	261.747.571	1.715.743.761	188.766.972	1.230.874.307	296.102.482
209	155.130.175	6.549.577	137.753.629	10.826.969	180.573.856	8.475.602	158.986.714	13.111.540	175.361.831	6.760.332	154.942.595	13.658.904
216	46.818.465	5.884.563	34.911.848	6.022.054	111.033.904	15.613.390	81.872.469	13.548.045	104.170.629	12.682.340	77.409.045	14.079.244
218	60.614.460	3.726.059	43.808.456	13.079.945	73.898.354	3.341.674	49.835.885	20.720.795	65.371.616	4.075.175	52.789.871	8.506.570
229	90.281.121	8.918.096	70.422.620	10.940.405	84.995.251	7.618.976	65.605.114	11.771.161	75.788.285	4.962.378	57.706.237	13.119.670
230	27.079.497	4.146.870	17.712.270	5.220.357	64.431.522	6.730.453	37.148.460	20.552.609	65.838.344	7.833.776	43.848.182	14.156.386
672	1.682.543.039	215.445.093	1.208.492.171	258.605.775	2.048.458.341	269.126.177	1.462.380.856	316.951.308	1.954.019.657	214.566.721	1.383.022.796	356.430.140

Извор: АПР, Регистар финансијских извештаја и података о бонитету правних лица и предузетника, 2007-2009. год.

Табела 5-2 Збирни подаци области 45, 46, 47 и сектор Г из финансијских извештаја за 2010, 2011 и 2012. год.

у 000 динара

АОП	2010				2011				2012			
	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47
001	720.661.118	53.285.653	437.996.712	229.378.753	752.829.167	55.660.291	451.515.066	245.653.810	788.404.752	54.446.123	488.552.136	245.405.752
002	4.829.011	272.905	4.178.345	377.761	5.120.641	579.406	3.869.269	671.966	2.517.280	231.988	2.056.424	228.868
012	1.172.355.054	73.155.341	917.164.393	182.035.320	1.227.926.737	73.300.905	966.107.250	188.518.582	1.327.670.705	82.405.299	1.039.769.830	205.495.576
013	391.121.399	30.007.809	296.856.549	64.257.041	421.675.746	32.044.052	316.141.193	73.490.501	463.805.248	35.222.455	349.351.344	79.231.449
015	764.200.099	42.465.689	605.422.682	116.311.728	781.133.526	40.327.701	631.567.662	109.238.163	839.019.915	46.109.493	670.859.944	122.050.478
016	550.335.293	30.293.279	447.855.683	72.186.331	559.904.050	29.369.963	462.783.433	67.750.654	577.368.587	32.602.775	476.011.709	68.754.103
017	4.170.448	348.368	2.826.833	995.247	4.487.500	341.138	2.942.995	1.203.367	4.979.525	326.865	3.077.672	1.574.988
019	70.854.662	4.033.832	54.554.952	12.265.878	79.257.027	3.941.068	59.081.377	16.234.582	100.543.334	5.400.402	73.803.142	21.339.790
023	133.720.981	3.666.648	101.624.139	28.430.194	161.445.779	4.276.930	126.400.741	30.768.108	233.961.085	54.843.696	138.714.061	40.403.328
024	2.030.178.344	130.354.794	1.459.034.170	440.789.380	2.146.251.140	133.470.840	1.546.510.684	466.269.616	2.354.259.743	191.996.433	1.669.917.202	492.346.108
101	585.630.558	46.069.920	400.008.579	139.552.059	662.450.412	46.884.783	446.099.600	169.466.029	716.558.812	46.546.431	498.337.526	171.674.855
109	126.149.556	4.564.586	70.692.939	50.892.031	166.441.186	6.365.462	82.424.517	77.651.027	190.099.511	12.747.668	94.118.982	83.232.861
110	1.978.214	20.488	623.516	1.334.210	3.028.034	21.917	1.688.115	1.318.002	3.694.892	24.843	2.416.255	1.253.794
111	1.440.438.100	83.970.714	1.057.127.461	299.339.925	1.479.554.626	86.403.691	1.098.336.991	294.813.944	1.631.088.123	145.146.170	1.168.171.901	317.770.052
114	187.025.349	16.448.040	123.518.956	47.058.353	169.757.535	16.135.017	117.602.075	36.020.443	207.722.665	48.897.981	120.531.965	38.292.719
116	1.164.522.638	64.605.647	877.910.152	222.006.839	1.218.479.054	67.254.351	921.626.150	229.598.553	1.304.484.158	83.264.785	977.691.480	243.527.893
201	2.431.409.767	159.379.259	1.749.588.635	522.441.873	2.704.328.840	160.244.601	1.969.203.790	574.880.449	2.979.788.363	162.921.398	2.192.272.157	624.594.808
202	2.396.281.061	156.528.266	1.726.891.274	512.861.521	2.666.399.913	157.205.839	1.944.578.764	564.615.310	2.936.429.906	160.284.502	2.161.910.358	614.235.046
207	2.356.878.057	154.989.639	1.688.948.196	512.940.222	2.625.378.982	156.043.079	1.900.468.135	568.867.768	2.876.699.239	158.013.513	2.103.884.673	614.801.053
208	1.927.885.948	123.778.779	1.389.942.743	414.164.426	2.160.452.294	125.588.895	1.575.452.940	459.410.459	2.370.860.750	128.049.590	1.743.674.630	499.136.530
209	82.126.438	5.134.295	61.258.349	15.733.794	96.687.253	5.195.571	73.366.003	18.125.679	110.093.254	5.068.553	84.998.494	20.026.207
216	114.952.686	7.054.735	83.680.286	24.217.665	93.617.508	5.029.607	67.572.590	21.015.311	115.218.136	10.710.013	84.115.901	20.392.222
218	75.713.601	3.108.854	58.230.817	14.373.930	98.674.250	3.707.932	68.933.534	26.032.784	90.002.324	7.438.663	64.005.719	18.557.942
229	79.198.098	5.058.832	62.240.428	11.898.838	91.822.735	4.899.136	73.586.140	13.337.459	92.687.650	5.536.415	75.148.171	13.003.064
230	83.819.780	2.792.882	61.333.653	19.693.245	86.509.505	4.370.741	52.051.629	30.087.135	82.856.648	11.095.670	50.230.482	21.530.496
672	2.213.838.508	143.039.989	1.583.673.637	487.124.882	2.478.330	145.589.830	1.789.709.129	543.032.007	2.713.461.629	147.437.426	1.977.268.432	588.755.771

Извор: АПР, Регистар финансијских извештаја и података о бонитету правних лица и предузетника, 2010-2012. год.

Табеле 5-1 и 5-2 садрже збирне податке дате у апсолутним износима који представљају полазну основу за израчунавање показатеља (за сва трговинска предузећа у Републици Србији, тј. трговину укупно и њене области) приказаних у табелама 5-7 и 5-8, које касније следе. Поступак израчунавања показатеља из табеле 5-7 и табеле 5-8, приказан је у наредним табелама.

У табели 5-3, приказан је поступак израчунавања показатеља финансијске структуре.

Табела 5-3 Показатељи финансијске структуре

Назив показатеља	Бројилац	Именилац
Степен покрића сталне имовине (I степена)	Сопствени капитал	Стална имовина
Степен покрића сталне имовине (II степена)	Дугорочни капитал	Стална имовина
Степен покрића сталне имовине (III степена)	Дугорочни капитал	Стална имовина + Залихе

Извор: Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 259.

Област анализе финансијских извештаја не завршава се поступком анализе показатеља финансијске структуре трговинских предузећа. У том контексту, најзначајнији су показатељи анализе финансијских извештаја, при чему је обично реч о појединачним показатељима, групним показатељима, збирним или синтетичким показатељима. У табели 5-4, као показатељ анализе финансијских извештаја, приказан је поступак израчунавања показатеља ликвидности. Најчешћи експлицитни показатељи ликвидности су ликвидност првог степена (коэффициент тренутне ликвидности), ликвидност другог степена (коэффициент убрзане ликвидности или „acid тест“) и ликвидност трећег степена (коэффициент текуће ликвидности).

У табели 5-4, приказан је поступак израчунавања показатеља ликвидности.

Табела 5-4 Показатељи ликвидности

Назив показатеља	Бројилац	Именилац
Ликвидност првог степена	Готовински еквиваленти и готовина	Краткорочне обавезе
Ликвидност другог степена	Готовински еквиваленти и готовина + потраживања	Краткорочне обавезе
Ликвидност трећег степена	Обртна имовина	Краткорочне обавезе

Извор: Ловрета, С., Петковић, Г. (2004), редактори, *Стратегија и политика трговине Републике Србије*, Економски факултет у Београду, Привредна комора Србије, Београд, стр. 61.

Ликвидност првог степена указује на способност трговинског предузећа за тренутно подмирење обавеза, па је логично да је у бројоцу овог показатеља новац. Поменути коефицијент ликвидности може довести до погрешног закључка о релативно високој ликвидности предузећа уколико је на дан утврђивања ликвидности уплаћен значајан новчани износ на текући рачун. Зато је нешто реалнија мера ликвидност другог степена. Сматрамо да је у мерењу ликвидности трговинског предузећа веома важан показатељ који се односи на ликвидност трећег степена или коефицијент текуће ликвидности. Према поменутом коефицијенту, уколико трговинско предузеће жели одржавати потребни ниво текуће ликвидности, требало би имати минимално двоструко више обртне имовине у односу на краткорочне обавезе. Ово је посебно значајно због постојања ризика уновчавања обртне имовине. У нашим условима пословања, посебно када је реч о трговинским предузећима, често се догађа да се потраживања (и ако према дефиницији представљају лако уновчиву имовину) не наплаћују у планираном обиму и планираној динамици.

У табели 5-5, приказан је поступак израчунавања показатеља структуре имовине и структуре капитала.

Табела 5-5 Показатељ структуре имовине и структуре капитала

Назив показатеља	Бројилац	Именилац
Однос имобилизованости	Стална средства (имобилизације)	Обртна средства
Учешће сопственог капитала	Сопствени капитал	Укупни капитал
Учешће позајмљеног капитала	Позајмљени капитал	Укупни капитал

Извор: Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 258-259.

Структура имовине трговине због саме природе њеног пословања је специфична у односу на производњу и друге привредне делатности. Од укупне имовине трговинских предузећа највећи део се односи на обртну имовину, при чему залихе чине највећи део обртне имовине. Зато су приказани показатељи задужености у табели 5-5, посебно важни за делатност трговинских предузећа. Обзиром да поменути показатељи одражавају структуру пасиве, они говоре колико је имовине финасирано из сопственог капитала а колико је имовине финансирано из позајмљеног капитала.

У табели 5-6, приказан је поступак израчунавања показатеља рентабилности, економичности и обрта.

Табела 5-6 Показатељи рентабилности, економичности и обрта

Назив показатеља	Бројилац	Именилац
Нето рентабилност имовине	Нето добитак	Укупна имовина
Економичност пословања	Пословни приходи	Пословни расходи
Коефицијент обрта залиха	Приходи од продаје	Просечне залихе
Коефицијент обрта укупне имовине	Приход од продаје	Укупна имовина

Извор: Žager, K., Sačar, M. I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 253. Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 258.

У контексту показатеља профитабилности уобичајено се за потребе трговинских предузећа разматра трговинска маржа као најважнији показатељ положаја трговине и нето рентабилност имовине. Показатељи аквности познату су под називом коефицијенти обрта трговинског предузећа. Они указују на брзину циркулације имовине у пословном процесу трговинског предузећа. У том контексту у раду се посебно израчунавају коефицијенти обрта у односу на залихе и укупне имовине трговинског предузећа.

Показатељ финансијске структуре, представља први показатељ са којим је започета финансијска анализа трговине Републике Србије. Финансијска структура трговине у Републици Србији обрађена је у основи на бази хоризонталне анализе. На тој основи анализа финансијских извештаја омогућава упоређивање података кроз дубље временско раздобље да би се откриле тенденције и динамика промена појединих билансних позиција.

Анализа хоризонталне финансијске структуре трговинских предузећа у Србији за наведених шест година (2007, 2008, 2009, 2010, 2011 и 2012. година), извршена је на бази следећих показатеља:

- однос капитала и сталне имовине;
- однос дугорочног капитала и сталне имовине; и
- однос капитала и сталне имовине увећане за залихе.

Наведени и остали показатељи пословања трговинских предузећа и њених сектора, приказани су у табелама 5-7, и 5-8.

Табела 5-7 Показатељи пословања предузећа из сектора трговине Републике Србије за 2007, 2008 и 2009. год.

ОПИС	Укупна трговина - Г- (сектор 45, 46, 47)			Продаја и оправка возила – (сектор 45)			Трговина на велико и посредовање – (сектор 46)			Трговина на мало; осим возилима; оправка – (сектор 47)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Година												
Број запослених	205.215	1.990	1.857	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Број привредних друштава	35.043	92.577	94.573	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. Показатељ финансијске структуре												
1.1. Однос капитала и сталне имовине	0.78	0.75	0.71	0.49	0.60	0.54	0.85	0.81	0.77	0.67	0.53	0.54
1.2. Однос дугорочног капитала и сталне имовине	0.78	0.75	0.71	0.50	0.60	0.54	0.85	0.81	0.78	0.67	0.53	0.54
1.3. Однос дугорочног капитала према сталној имовини увећаној за залихе	0.64	0.54	0.52	0.41	0.41	0.40	0.69	0.60	0.57	0.59	0.40	0.41
2. Показатељи ликвидности												
2.1. Ликвидност првог степена	0.07	0.06	0.06	0.07	0.09	0.09	0.07	0.06	0.06	0.07	0.05	0.05
2.2. Ликвидност другог степена	0.65	0.56	0.55	0.46	0.74	0.72	0.71	0.60	0.60	0.49	0.35	0.30
2.3. Ликвидност трећег степена	0.97	1.04	1.00	0.80	1.51	1.43	1.09	1.07	1.04	0.86	0.74	0.71
3. Показатељи структуре имовине и структуре капитала												
3.1. Однос сталне имовине и обртних сретстава	1.13	0.93	0.90	1.19	0.91	1.05	1.05	0.90	0.83	1.16	1.14	1.25
3.2. Учешће сопственог у укупном капиталу	38.96	41.99	39.19	24.85	45.33	44.55	41.55	44.32	40.11	35.70	30.84	32.16
3.3. Учешће позајмљеног у укупном капиталу	57.31	58.01	60.81	72.23	54.77	55.45	55.43	55.68	59.89	65.60	69.16	67.54
4. Показатељ рентабилности, економичности и обрта												
4.1. Нето добитак према укупном капиталу	4.92	0.09	0.08	4.79	0.09	0.07	5.15	0.09	0.08	3.92	0.09	0.10
4.2. Нето губитак према укупном капиталу	1.48	0.07	0.07	2.23	0.08	0.10	1.29	0.05	0.06	1.87	0.16	0.10
4.3. Економичност	1.29	1.03	1.03	1.03	1.02	1.02	1.04	1.04	1.03	0.94	1.01	1.01
4.4. Коефицијент обрта залиха	3.26	6.26	5.36	3.68	7.19	5.83	3.17	6.03	5.06	3.40	6.68	6.56
4.5. Коефицијент обрта укупне имовине	0.80	0.85	0.76	1.04	1.25	0.99	0.78	0.80	0.71	0.77	0.82	0.90
5. Разлика у цени (маржа)	24.42	13.07	12.19	18.67	11.33	12.02	25.88	12.45	11.00	21.76	17.41	16.92

Извор: Сопствени обрачун на бази података : АПР-Регистар финансијских извештаја и података о бонитету, 2007-2009. год

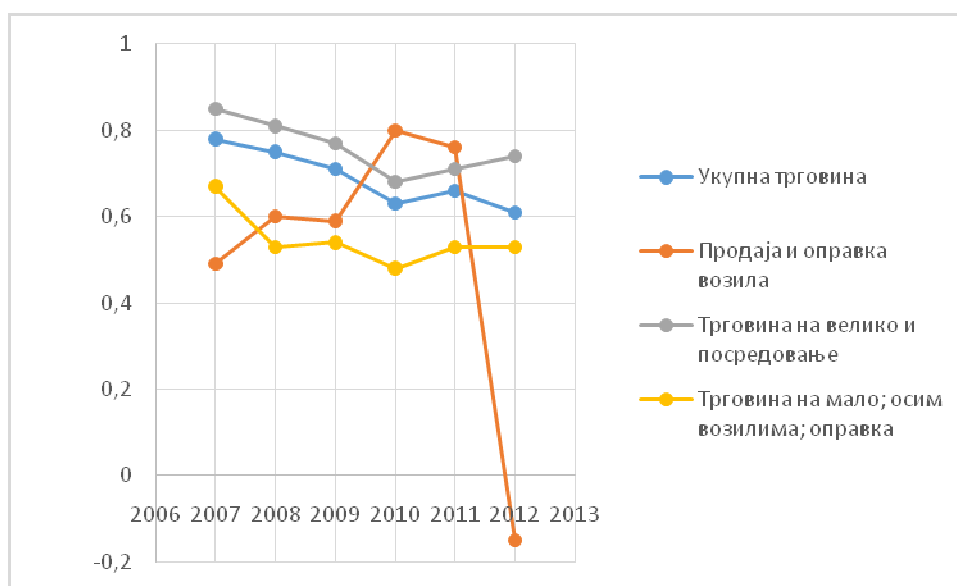
Табела 5-8 Показатељи пословања предузећа из сектора трговине Републике Србије за 2010, 2011 и 2012. год.

ОПИС	Укупна трговина - Г- (сектор 45, 46, 47)			Продаја и оправка возила – (сектор 45)			Трговина на велико и посредовање – (сектор 46)			Трговина на мало; осим возилима; оправка – (сектор 47)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Година	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Број запослених	1.771	1.011	1.004	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Број привредних друштава	95.002	91.901	92.157	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. Показатељ финансијске структуре												
1.1. Однос капитала и сталне имовине	0.63	0.66	0.61	0.80	0.76	-0.15	0.68	0.71	0.74	0.48	0.56	0.53
1.2. Однос дугорочног капитала и сталне имовине	0.63	0.67	0.62	0.80	0.77	-0.15	0.68	0.71	0.74	0.49	0.57	0.53
1.3. Однос дугорочног капитала према сталној имовини увећаној за залихе	0.41	0.43	0.39	0.51	0.49	-0.09	0.41	0.42	0.43	0.38	0.44	0.40
2. Показатељи ликвидности												
2.1. Ликвидност првог степена	0.06	0.06	0.08	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.07	0.05	0.07	0.09
2.2. Ликвидност другог степена	0.53	0.52	0.52	0.53	0.49	0.46	0.57	0.57	0.56	0.38	0.37	0.37
2.3. Ликвидност трећег степена	1.00	1.01	1.02	1.13	1.09	0.99	1.04	0.29	1.06	0.82	0.82	0.84
3. Показатељи структуре имовине и структуре капитала												
3.1. Однос сталне имовине и обртних сретстава	0.61	0.61	0.59	0.73	0.76	0.66	0.48	0.47	0.47	1.26	1.30	1.19
3.2. Учешће сопственог у укупном капиталу	27.92	30.91	30.52	39.62	35.17	24.28	25.35	28.88	25.34	33.22	36.50	35.07
3.3. Учешће позајмљеног у укупном капиталу	72.08	69.07	69.48	60.38	64.83	71.72	74.65	71.12	74.66	66.78	63.50	64.93
4. Показатељ рентабилности, економичности и обрта												
4.1. Нето добитак према укупном капиталу	0.12	0.04	0.04	0.08	0.04	0.05	0.15	0.05	0.04	0.07	0.03	0.03
4.2. Нето губитак према укупном капиталу	0.13	0.04	0.03	0.15	0.03	0.06	0.14	0.03	0.02	0.12	0.06	0.04
4.3. Економичност	1.03	1.03	1.04	1.03	1.03	1.03	1.03	1.04	1.04	1.02	1.01	1.02
4.4. Коефицијент обрта залиха	5.82	5.88	5.85	4.46	4.54	4.19	5.50	5.66	5.66	8.09	7.39	7.63
4.5. Коефицијент обрта укупне имовине	0.95	1.01	1.01	0.95	0.94	0.67	0.95	1.02	1.04	0.94	0.98	1.01
5. Разлика у цени (маржа)	12.92	12.83	12.63	13.46	13.74	13.15	12.23	11.97	11.81	14.98	15.40	15.22

Извор: Сопствени обрачун на бази података : АПР-Регистар финансијских извештаја и података о бонитету, 2010-2012. год.

Напред табеларно наведена анализа (тачка 1.1. из табеле 5-7 и табеле 5-8), приказана је на слици 5-1, где су графички обрађени коефицијенти који илуструју однос капитала и сталне имовине. Капитал представља почетни услов за оснивање и почетак рада предузећа, а након тога власнички капитал је носилац свих позитивних и негативних тенденција у пословању.⁵⁵¹

Слика 5-1 Однос капитала и сталне имовине

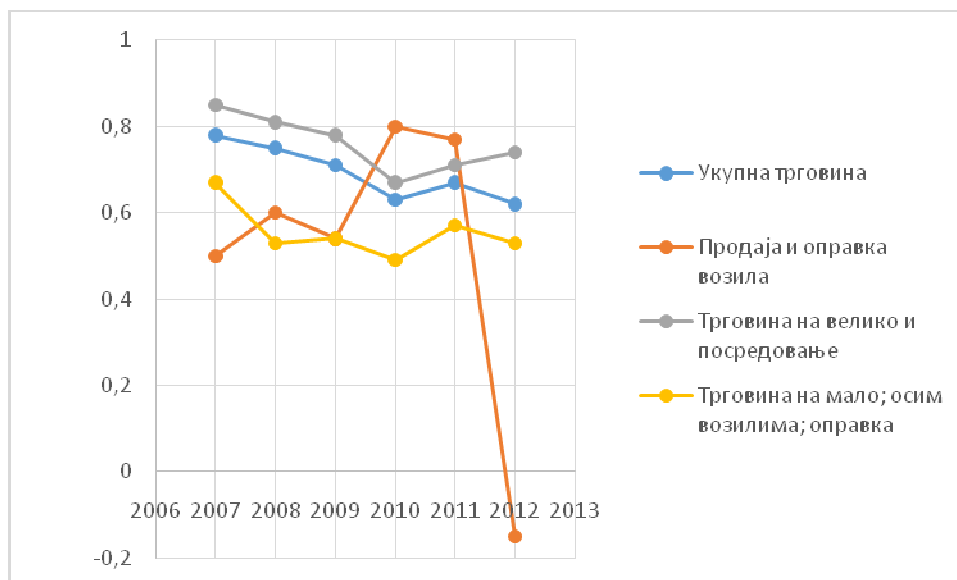


На основу наведене илустрације (табела 5-7, и 5-8), у 2007. години може се запазити значајно учешће сопственог капитала у финансирању сталне имовине (основних сретстава) трговинских предузећа у Србији, односно да је оно било највеће у односу на посматрани период (78%). У наредним годинама посматраног периода, присутна је тенденција опадања, тако да је у 2008. години учешће сопственог капитала у финансирању сталне имовине износило 75%, 2009. године 71%, 2010. године 63%, да би 2011. године учешће износило 66%. Тренд се наставља када су у питању области трговине, тј. трговина на велико (област 46) и трговина на мало (област 47), док код продаје и оправке возила (област 45) нешто је другачији редослед по годинама. Највеће учешће је у 2008. години (85%), код трговине на велико, а најмање 2012. године код области 45 (продаја и оправка возила), где је показатељ негативне вредности.

⁵⁵¹ Зеленовић, В., Вуњак, Н. (2014), Адекватност капитала банкарског сектора Србије, Анали Економског факултета у Суботици, Вол. 50, бр. 31, стр. 4.

Такође, као што се може запазити из табела 5-7 и 5-8 (тачка 1.2.), значајно је учешће дугорочног капитала (властитог и туђег) у финансирању сталне имовине. Графички приказ дат је на слици 5-2.

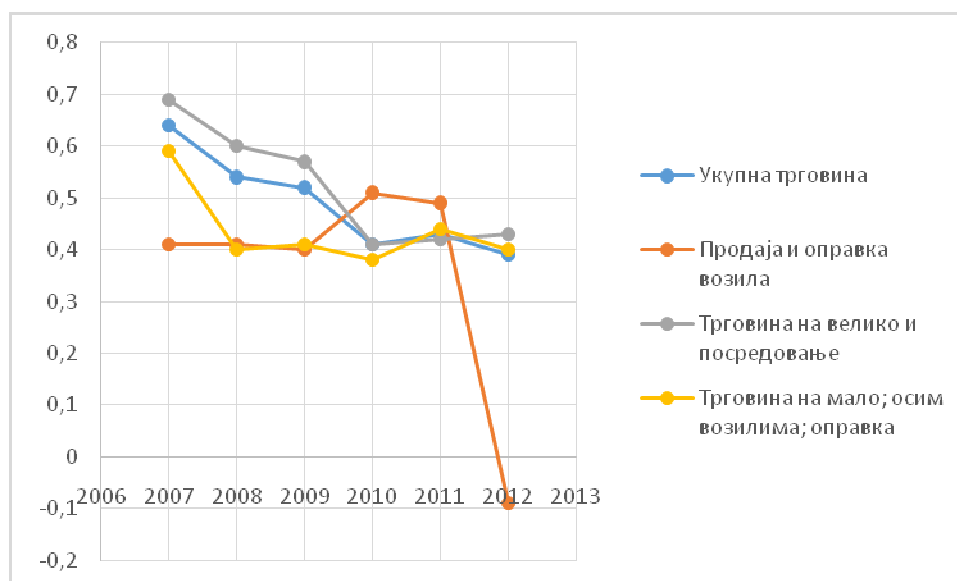
Слика 5-2 Однос дугорочног капитала и сталне имовине



При томе, присутна је тенденција опадања по годинама. *Највеће учешће дугорочног капитала у финансирању сталне имовине је код трговине на велико и то 2007. године (85%), док је најмање учешће 2010. године код трговине на мало (49%).* Осцилације су једино код трговине возилима и то, 2007. године износила је 50%, затим 2008. године расло на 60%, па опада 2009. године на 54%, да би 2010. године била 80%. Међутим, када погледамо 2011. и 2012. год. (табела 5-8), показатељи не одступају пуно у односу на напред наведене године, осим у 2012. години где је карактеристично код области 45, тј. трговини возилима, да је коефицијент негативан, јер је позиција губитак изнад висине капитала већа у односу на позицију капитал у збирном билансу стања трговине Србије (видети слику 5-2).

Графички приказ тачке 1.3. из табела 5-7, и 5-8 представља однос дугорочног капитала према сталној имовини увећане за залихе и дат је на слици 5-3.

Слика 5-3 Однос дугорочног капитала према сталној имовини увећане за залихе



Видно је и учешће дугорочног капитала у финансирању сталне имовине увећане за залихе. Тренд се такође понавља, тј. највеће учешће забележено је 2007. године, код трговине на велико (69%), тако да по годинама опада, са мањим осцилацијама. Најмање учешће бележи трговина на мало 2010. године (38%), односно трговина возилима у 2012. год. показује негативан коефицијент исто као и предходни показатељ.

Анализирани подаци и добијени резултати показатеља финансијске структуре указују, посматрано у целини, на први поглед да је „задовољавајућа“ хоризонтална финансијска структура како код укупне трговине, тако и код њених сектора: трговине на велико, трговине на мало и трговине возилима.

Међутим, 2008. година у односу на 2007. годину је била нешто лошија. Ситуација се понавља када посматрамо и остале године: 2009, 2010, 2011 и 2012. годину. Имамо једну континуирану тенденцију у посматраном периоду од 2007. до 2012. године са негативним кретањима и мањим одступањима код трговине возилима у 2010. години, односно у 2012. години, што се може видети у табели 5-7 и табели 5-8, такође и графички на сликама: 5-1, 5-2 и 5-3.

Сходно томе, један од узорака су велики трошкови финансирања сопствене имовине и залиха коришћењем дугорочних банкарских (и других) кредита. Уз то, незадовољавајуће је увећање властитог капитала услед неповољно зарађеног

профита, као интерног извора финансирања. То се посебно односи на домаће (а у мањој мери на стране) трговинске компаније.

Без обзира на изнете констатације, у будућности треба свакако предузети све мере које доприносе остварењу „укупног“ финансирања сталне имовине и трајних залиха из дугорочних извора средстава (сопствених и туђих), а краткорочне имовине из краткорочних извора финансирања. То претпоставља обезбеђење одговарајуће стопе приноса од ангазоване имовине и повољних банкарских и других кредита (по приступачној каматној стопи).

Међутим, треба имати у виду и чињеницу да многа трговинска предузећа у Републици Србији у својим објектима држе робу која је у власништву добављача (комисиона). Стога су билансне залихе ниске. У суштини, трговци су већ одавно остали без свог нето обртног фонда (дугорочно финансираних обртних средстава).

Према томе, финансијски положај трговинских предузећа је увек израз „финансијске структуре, која се испољава као састав капитала са аспекта власништва и рочности (пасива) и начина финансирања појединих сегмента имовине (актива) сопственим или дугорочним позајмљеним капиталом или краткорочним зајмовима и обавезама.“⁵⁵²

5. ЛИКВИДНОСТ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

Ликвидност, као економска категорија, у општем смислу те речи означава способност благовременог (о року) измирења свих доспелих краткорочних обавеза. „Она се изказује кроз текући рацио, брзи рацио и рација новчаних токова. Ликвидност малопродајних компанија у ширем смислу те речи се изражава кроз обрт потраживања, обрт добављача и обрт залиха, као и рација активности.“⁵⁵³

Интерпретација ликвидности мора обавезно да респектује следеће захтеве: 1) потпуно обухватање свих примања и издавања; 2) упућивање на делимични карактер ликвидности. Узимајући у обзир све захтеве, немачки аутор Е. Witte је дефинисао ликвидност као способност предузећа да може безусловно да испуни доспеле обавезе у једном временском тренутку; али, та способност мора да буде

⁵⁵² Ранковић, М. Ј. (2008), оп. цит., стр. 20.

⁵⁵³ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 23.

дата у сваком тренутку постојања предузећа,⁵⁵⁴ односно одређене привредне делатности којој предузеће припада. Статички гледано, ликвидност произилази из односа ликвидне имовине и краткорочних обавеза. Ликвидном имовином се сматра текућа (обртна) имовина или, текућа обртна имовина без залиха. Оцена повољности било ког од ових односа зависи не само од висине рача који тај однос изражава, већ и од структуре и рочности имовине и од рочности краткорочних обавеза на билансни дан. Као динамички феномен, ниво ликвидности одређује динамику унутар текуће (обртне) имовине или исте без залиха, као и динамику унутар краткорочних обавеза. Према томе, динамички гледано, ликвидност се обезбеђује сталном усклађеношћу новчаних прилива и новчаних одлива по основу исплата доспелих обавеза.⁵⁵⁵

Два кључна рача су: (1) текући рачио (текућа актива / текуће обавезе) и (2) брзи рачио или асид тест (готовина и потраживања / текуће обавезе).

У табелама 5-7 и 5-8 приказана су три показатеља ликвидности трговине Србије за период од шест година, од 2007. године закључно са 2012. годином, и то:

- ликвидност првог степена (тачка 2.1.);
- ликвидност другог степена (тачка 2.2.); и
- ликвидност трећег степена (тачка 2.3.).

Ликвидност првог степена полази од минималног захтева једнакости између готовине, меница и дужника, са једне и краткорочног капитала, са друге стране, што је захтев да је тај део обртних сретстава финансиран краткорочним изворима. На њега се, у пракси оцене ликвидности на основу биланса, редовно наслања правило 2:1 („current – ratio“ или „bankers – ratio“). Ово друго правило захтева да однос укупне обртне имовине према краткорочним обавезама буде најмање 2:1. Ова правила су развијена од стране америчке банкарске праксе, која је на њима заснивала своје одлуке о одобравању или одбијању кредитних захтева. У европску литературу их је увео још 1927. године немачки аутор Schmaltz, објављивањем резултата својих истраживања о пракси анализе биланса и анализе предузећа у САД.⁵⁵⁶

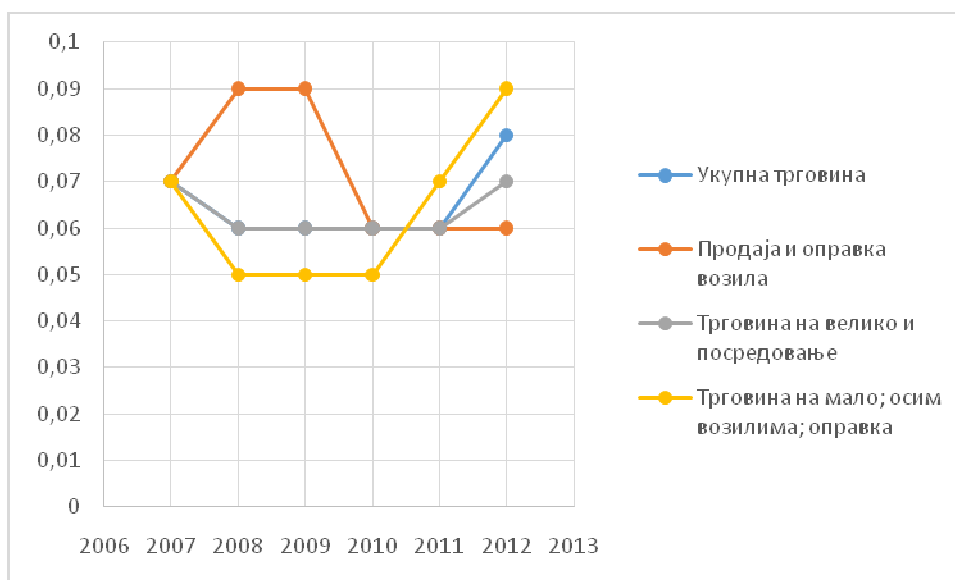
⁵⁵⁴ Witte, E. (1963), Die Zigniditatspolitik der Unternehmeng, J.C.B. Mohr Verlag, Tübingen, наведено према: Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 28.

⁵⁵⁵ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 178.

⁵⁵⁶ Schmaltz, K. (1927), Bilanz und Betriebsanalyse in Amerika, Stuttgart; наведено према Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр. 49.

Ликвидност првог степене за анализиране године (од 2007 до 2012. год.) дат је графички на слици 5-4.

Слика 5-4 Ликвидност првог степена



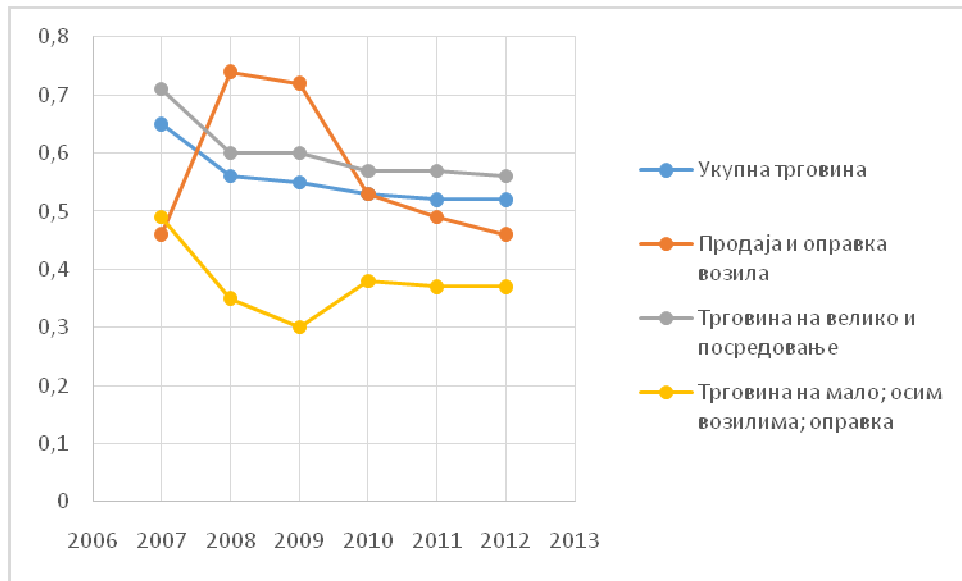
Ликвидност првог степена или ратио новчане ликвидности (готовински еквиваленти и готовина / креткорочне обавезе) износила је 2007. године код укупне трговине и свих области 0,07. Сматра се да је она задовољавајућа, ако је остварен однос 1:1. Према овом стандарду, произилази, да је *ликвидност првог степена* трговине Србије веома *незадовољавајућа*, посматрано како укупно тако и по појединим секторима.

Када посматрамо 2008, 2009 и 2010. годину ситуација је за нијансу лошија и још увек остаје у зони неликвидности. Најмањи показатељ ликвидности првог степена је код трговине на мало и износи 0,05 за све три напред наведене године, док је највећи код области 45 – продаја и поправка возила и износи 0,09. Такође, и у 2012. години се бележи исти коефицијент за трговину на мало, односно област 47 и износи 0,09. Овај показатељ се још назива и показатељ готовине. „Показатељ готовине је најконзервативнији показатељ, јер се само готовина и хартије од вредности које се лако могу конвертовати у готовину користе као мерило извора готовине.“⁵⁵⁷

Ликвидност другог степена приказана је на слици 5-5.

⁵⁵⁷ Kothari, J., Barone, E. (2012), оп. цит., стр. 285.

Слика 5-5 Ликвидност другог степена

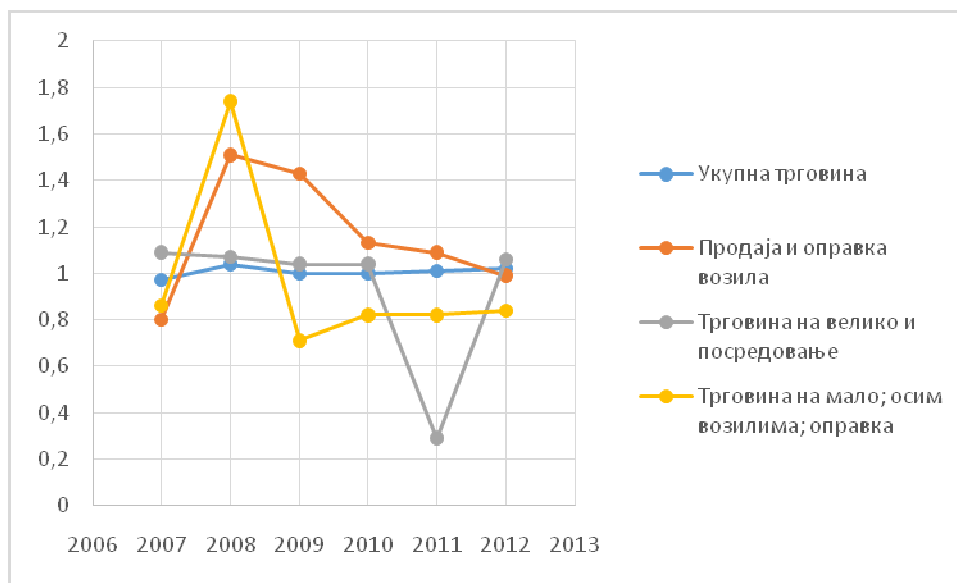


Ликвидност другог степена (готовински еквиваленти и готовина и потраживања / краткорочне обавезе) износила је 2007. године код: укупне трговине 0,65, трговине на велико 0,71, трговине на мало 0,49 и трговине возилима 0,46. Задовољавајући стандард је 1:1. Према овом стандарду, *ликвидност другог степена* трговине Републике Србије је, такође, *незадовољавајућа*. Најнеповољнији је код трговине на мало у 2008. и 2009. години и износио је 0,35 односно 0,30. Слична ситуација је и у 2011. и 2012. години, такође код трговине на мало и износи 0,37 за обе године. Искључивање залиха из основе за утврђивање рачуна убрзане или редуковане ликвидности заснива се на оправданом ставу да залихе, упркос релативно брзом обрту, у коме се само мењају физичке јединице које их чине, представљају, у целини или својим добрим делом, трајно везано улагање, слично оном у сталну имовину. Без сталног присуства макар гвоздених залиха (ниво испод кога залихе не смеју да падну) нема континуитета пословања. Због тога ригорозни тест ликвидности захтева искључивање залиха из бројиоца за рачунање рачуна ликвидности.⁵⁵⁸

Графички приказ ликвидности трећег степена дат је на слици 5-6.

⁵⁵⁸ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр. 181.

Слика 5-6 Ликвидност трећег степена



Општи рацио ликвидности или ликвидност трећег степена (обртна имовина / краткорочне обавезе) износила је 2007. године код укупне трговине 0,97, трговине возилима 0,80, трговине на велико 1,09 и трговине на мало 0,86. Задовољавајући стандард је 2:1. То значи, другим речима, да је *незадовољавајућа* ликвидност трећег степена како код укупне трговине, тако и код појединих њених сектора. Најнеповољнија је код трговине возилима услед недовољности потребних обртних сретстава.

Тренд се наставља, тако да је и у 2008, 2009, 2010, 2011. и 2012. години трговина Србије у зони неликвидности када се посматрају показатељи ликвидности трећег степена. Може се уочити да је трговина на велико 2011. године изражавала најлошије стање у односу на остале области и износила је 0,29, а што се може видети изнад на слици 5-6.

У целини посматрано, и то по свим показатељима ликвидности, осим трајности отплате, трговина Републике Србије је - неликвидна. У суштини трговина Републике Србије је практично остала без свог нето обртног фонда, чији је задатак утврђивање узрока повећања или смањења ликвидности. „С тим у вези, разликују се две врсте догађаја који утичу на ликвидност, а то су:

1. успех (резултат) који утиче на ликвидност, као разлике примања са карактером прихода и издавања са карактером расхода, који настају у процесу стварања и реализације учинака;

2. догађаји финансирања и инвестирања изван процеса стварања учинака, који се, *de facto*, дешавају (одигравају) у дугорочном финансијском подручју.⁵⁵⁹

То значи да су обртна средства трговинских предузећа у целини финансирана из краткорочних извора средстава. Из тих разлога, многа трговинска предузећа у својим објектима држе робу која је у власништву добављача. Зато су „властите“ билансне залихе изузетно ниске. Управо таква ситуација открива потребу промене начина понашања руководства у трговинским предузећима у будућности. Употреба средстава мора да се избалансира са изворима, па чак да употреба буде мања како би се нето обртни фонд вратио у положај нормале. Изражени проблем недостатка обртних средстава делимично се решавају и наплатом потраживања класичном трампом (роба за робу) или одлагањем измирења обавеза према добављачима за робе и услуге.

Поред тога, у условима развијеног финансијског тржишта традиционална финансијска правила нису тако „чврста“, јер се до потребног новчаног капитала за решавање питања (не)ликвидности може доћи продајом лако утрживих хартија од вредности. Решавање проблема неликвидности на овај начин у нашој земљи је ограничен услед неразвијености финансијског тржишта, које је у погледу развијености на самом почетку.⁵⁶⁰

Поред наведеног, такође треба нагласити да проблематику ликвидности прати читав низ чинилаца који на њу утичу. У контексту чинилаца који утичу на ликвидност, треба истакнути:⁵⁶¹ врсту делатности (није све једно да ли предузеће производи хлеб или бродове или се можда ради о трговини техничком робом); структуру имовине (структура краткорочне имовине, а затим и структура укупне активе); структуру обавеза (структура краткорочних обавеза, затим структура укупних обавеза, па структура укупне пасиве); и активност предузећа мерена коефицијентом обрта и трајањем обрта (најзначајнији је коефицијент обрта укупне имовине). Такође, треба истаћи да су „показатељи ликвидности мерила краткорочне ликвидности која се најраспрострањеније користе, али је проблем у томе што су то статички показатељи. Они одражавају вредности у само једном тренутку у времену, тј. на датум израде биланса стања. Рачуне у билансу стања

⁵⁵⁹ Ранковић, М. Ј. (2004), оп.цит., стр. 225.

⁵⁶⁰ Ловрета, С. (2008а), оп. цит., стр. 82.

⁵⁶¹ Žager, K., Mamić Sačar, I., Sever, S., Žager, L. (2008), оп. цит., стр. 249-250.

предузећа могуће је „фризирати“ тако да њени рачуни изгледају добро на тај конкретан датум.“⁵⁶²

У будућности треба предузети све релевантне мере, пре свега, мере финансијске дисциплине, за њено побољшање. Могућности за отклањање узрока неликвидности могу се још сагледати кроз убрзану циркулацију средстава, компензацију дела средстава и обавеза, ангажовање додатних новчаних средстава итд. У том циљу треба испитати оправданост поштравања последица неплаћања доспелих обавеза. Као што проф. Ранковић, са правом наводи: не треба заборавити да је као мера завођења реда у пословним односима у Француској донета још 1673. године Уредба о трговини, која је претеча каснијег Трговинског закона.⁵⁶³

6. НЕТО ОБРТНА СРЕДСТВА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

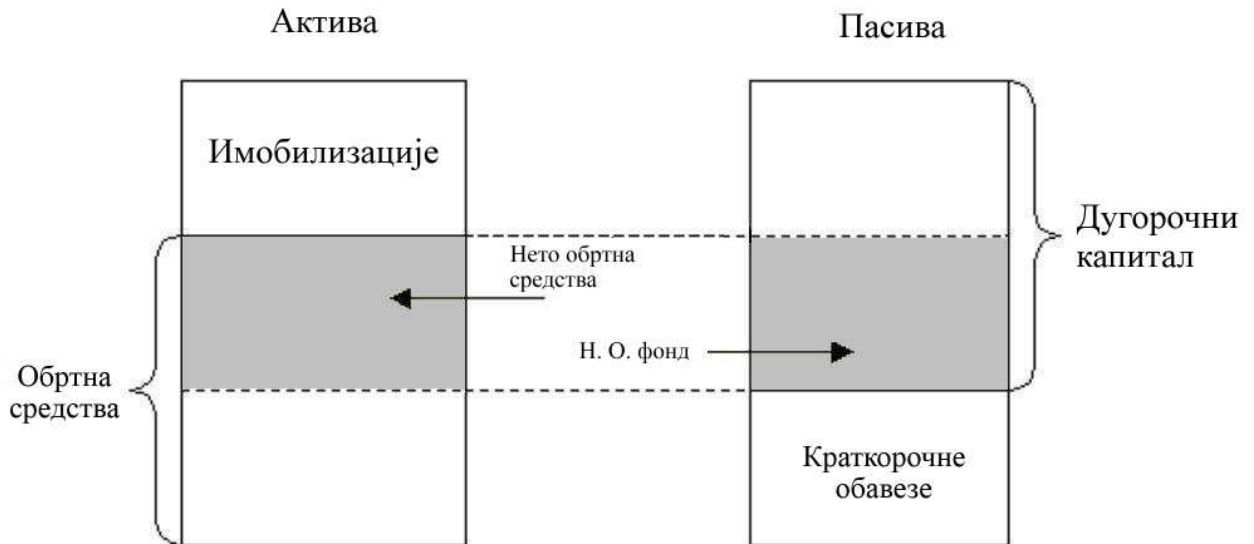
Инсистирање класичних (златних) правила финансирања да се имобилизације финансирају сопственим капиталом, а реална обртна средства (залихе) дугорочним – сопственим и позајмљеним – капиталом, са једне, и општа сагласност о неприхватљивости крутих норми употребљиваних за све прилике и сва предузећа, са друге стране, условили су развијање мишљења у стручној литератури да као прикладан инструмент управљања финансијама предузећа може да послужи, у складу са индивидуалним приликама предузећа, одмерена маржа сигурности која се назива „нето обртни фонд“ (Fonds the roulement) или „нето обртна средства“ (Working capital).

Поменути називи, од којих је први европског, а други англо-саксонског порекла, изражавају рачунску величину изведену из биланса стања, која је посматрана из перспективе активе – нето обртна средства, а из перспективе пасива – нето обртни фонд, на што јасно указује илустрација приказана на слици 5-7.

⁵⁶² Barone, E., Kothari, J. (2012), оп. цит., стр. 285.

⁵⁶³ Ранковић, Ј. (2008), Финансијски положај привреде нишког округа на крају 2007. године као подлога извора приоритета, Економика предузећа, Савез економиста Србије, Београд, бр.3-4, стр. 109-110.

Слика 5-7 Шематски приказ нето обртних средстава,
односно нето обртног фонда



Извор: Ранковић, М.Ј. (2008), *Репетиторијум о финансијском положају и кредитној способности предузећа*, Проинком, Београд, стр. 33.

Реч је о истој рачунској вредности која представља вишак дугорочног капитала преко нето имобилизације (нето обртни фонд), односно вишак обртних средстава преко нето краткорочних обавеза (нето обртна средства). У оба случаја ради се о делу обртних средстава која су финансирана дугорочним капиталом – сопственим и позајмљеним.⁵⁶⁴

Нето обртна средства, односно, нето обртни фонд представљају чисто финансијску конструкцију. То заправо значи да она не представљају никакву позицију средстава ни извора финансирања у било ком смислу речи, на шта термин средстава указује, већ указује на онај део укупних обртних средстава који је прибављен из дугорочних извора финансирања. Што су нето обртна средства већа, утолико се предузеће може више краткорочно задужити. Нето обртна средства се могу ставити у однос са залихама, собзиром на билансни значај залиха у трговини, у циљу утврђивања у ком износу или проценту су залихе

⁵⁶⁴ Ранковић, М. Ј. (2008), оп. цит., стр.33.

финансиране из дугорочних извора средстава.⁵⁶⁵ Дефиниција каже да нето обртна средства „представљају разлику између укупних обртних средстава и краткорочних извора финансирања“.⁵⁶⁶ Све докле док су обртна средства бар нешто већа од краткорочних обавеза, предузеће располаже са извесним износом нето обртних средстава. Велики број пословних субјекта не може опстати на финансијској здравој основи без позитивног салда нето обртних средстава.

Сматра се да нето обртна средства представљају врло значајан индикатор ликвидности предузећа. Теоријско објашњење за коришћење ове финансијске категорије као мерила ликвидности налази се у уверењу да већи општи рацио ликвидности,⁵⁶⁷ који логично резултира из повећања нето обртних средстава, омогућава предузећу да успешније плаћа доспеле краткорочне обавезе, што је код трговинских предузећа од великог значаја. Проблем одржавања ликвидности је свакако то што поједине позиције обртних средстава и краткорочних обавеза имају веома различиту релативну ликвидност, тј. рокове доспећа које треба синхронизовати. Али, уколико су укупне текуће обавезе покривене са већим износом обртних средстава, утолико је већи степен вероватноће да ће бар извесне позиције обртних средстава бити конвертоване у готовину, баш у тренутку када неодложене новчане обавезе доспевају за плаћање.

Због тога се тврди да управо несинхронизована природа новчаних токова, примања и издавања готовине, доводи до неопходности формирања нето обртних средстава. Међутим, много је тешко проценити динамику притицања готовине. Када ће обртна средства, сем готовине и краткорочних хартија од вредности, бити конвертована у новчани облик није никада сасвим сигурно. Што је способност те конверзије већа, то је потреба за нето обртним средствима смањена.

Као што је напред наведено, нето обртна средства представљају разлику између укупних обртних средстава и краткорочних обавеза. Показују део обртних средстава који је финансиран из дугорочних извора средстава. Што је он већи, већи је и степен ликвидности и способност краткорочног задуживања.

⁵⁶⁵ Ловрета, С. (2008а), оп. цит., стр. 84.

⁵⁶⁶ Вуњак, Н. (1995), Финансијски менаџмент, Економски факултет, Суботица. Наведено према Јоксимовић, Ж. Н. (2007), Управљање финансијама, Факултет организационих наука, Београд, стр. 426.

⁵⁶⁷ Општи рацио ликвидности = обртна средства / краткорочне обавезе

На бази података из табеле 5-9 израчуната су нето обртна средства трговине Републике Србије за 2007. годину и јасно се види да су *позитивна нето обртна средства код укупне трговине и трговине на велико*, у ком износу су обртна средства финансирана из дугорочних извора средстава. Међутим, *код трговине на мало и трговине возилима*, ситуација је сасвим другачија, *нето обртна средства су негативна*. То значи да су обртна средства трговине на мало и трговине возилима у целини финансирана из краткорочних извора средстава, а не у складу са фундаменталним финансијским правилом да трајна обртна средства (залихе) треба да буду финансирана из дугорочних извора средстава, јер се перманентно држе ради континуиране продаје. Може се закључити да трговини на мало и трговини возилима недостаје дугорочни капитал за финансирање дугорочно везане имовине. Исто тако, са друге стране, озбиљна инвестирања у стална средства у целини морају бити финансирана дугорочним изворима, у супротном трговина на мало и трговина возилима би додатно још смањила и овако негативан нето обртни фонд.

Према овом индикатору, који спада у веома значајне индикаторе финансијске структуре трговине Републике Србије, *трговина на мало и трговина возилима је неликвидна*. Оне су, у погледу ликвидности, у знатно неповољнијем положају у односу на остале области трговине Србије.

Табела 5-9 Нето обртна средства трговине Србије (2007. година)

Опис	Укупна трговина	Трговина возилима	Трговина на велико	Трговина на мало
Обртна средства (2007.)	840,334,895	83,861,140	654,202,445	102,271,310
Краткорочне обавезе (2007.)	822,354,888	103,950,302	599,937,013	118,467,573
Нето обртна средства (2007.)	17,980,007	-20,089,162	54,265,433	-16,196,263

Извор: База финансијских извештаја, АПР, Центар за бонитет

Када погледамо 2008, 2009. и 2010. годину, видимо, такође да се трговина Републике Србије суочава са великим проблемима финансирања свог текућег и, посебно, дугорочног пословања. Она се налази у израженој „дужничкој кризи“. На то најбоље указују нето обртна средства приказана у табели 5-10.

**Табела 5-10 Нето обртна средства трговине Србије
(2008, 2009 и 2010. година)**

Опис	2008.	2009.	2010.
Укупна трговина	40,204,884	9,233,104	7,832,416
Продаја и поправка возила	33,106,937	27,079,222	8,549,694
Трговина на велико	56,941,306	38,702,257	39,254,241
Трговина на мало	-49,843.359	-56,548,375	-39,971,519

Извор: База финансијских извештаја, АПР, Центар за бонитет

Уочавамо да трговина на мало у свим наведеним годинама изказује негативна нето обртна средства, као и у 2011. и 2012. години (видети табелу 5-11), што значи да се она суочава са израженим проблемом финансирања обртних средстава. Такође, у 2012. години област 45 (продаја и поправка возила) показује негативан предзнак односно, негативна нето обртна средства. То значи да су залихе у трговини на мало и области 45 (продаја и оправка возила) у целини финансиране из краткорочних извора средстава, и то у највећој мери из кредита од добављача. Ови подаци сасвим јасно указују на то да је трговина на мало у 2012. години и продаја и оправка возила у 2012. години, због слабије конкурентске и финансијске позиције, у знатно већој мери користила кредите од добављача за финансирање залиха у односу на трговину на велико у 2012. години.

Табела 5-11 Нето обртна средства трговине Србије (2011. и 2012. година)

Опис	2011.	2012.
Укупна трговина	9.447.683	23.186.547
Продаја и оправка возила	6.046.554	-859.486
Трговина на велико	44.481.100	62.078.350
Трговина на мало	-41.079.971	-38.032.317

Извор: База финансијских извештаја, АПР, Центар за бонитет

Ове промене у супротном смеру, тј. повећање имобилизација и смањење дугорочног капитала могу да проузрокују појаву негативног нето обртног фонда, у ком случају је нето обртни фонд показатељ финансирања дела имобилизација краткорочним обавезама што предузеће наводи на лош пут.⁵⁶⁸

Целокупна привреда, а посебно трговинска предузећа (која су предмет анализе) и њене области, у будућности би требали да се руководе владајућим правилима финансирања, која су обликована са циљем обезбеђења принципа ликвидности, да износ нето обртног фонда треба да одговара висини залиха, или приближној вредности залиха, а што фактички подразумева елиминисање кумулираних губитака.

Из свега реченог произилази јасан закључак, да *трговина Србије а посебно њени сектори се сучељавају са проблемом недостатка обртних средстава.*

У будућности дати проблем треба решавати претежно обезбеђењем потребних обртних средстава из зарађених приноса од уноснијег трговинског пословања.

Сва ова разматрања у вези са висином нето обртних средстава сугеришу идеју да се нормалном висином нето обртних средстава у једној привредној грани може сматрати сваки износ који обезбеђује оптимални пословни резултат (рентабилност) и несметано извршавање доспелих обавеза (ликвидност), али не само у прошлости него и у далекој будућности.

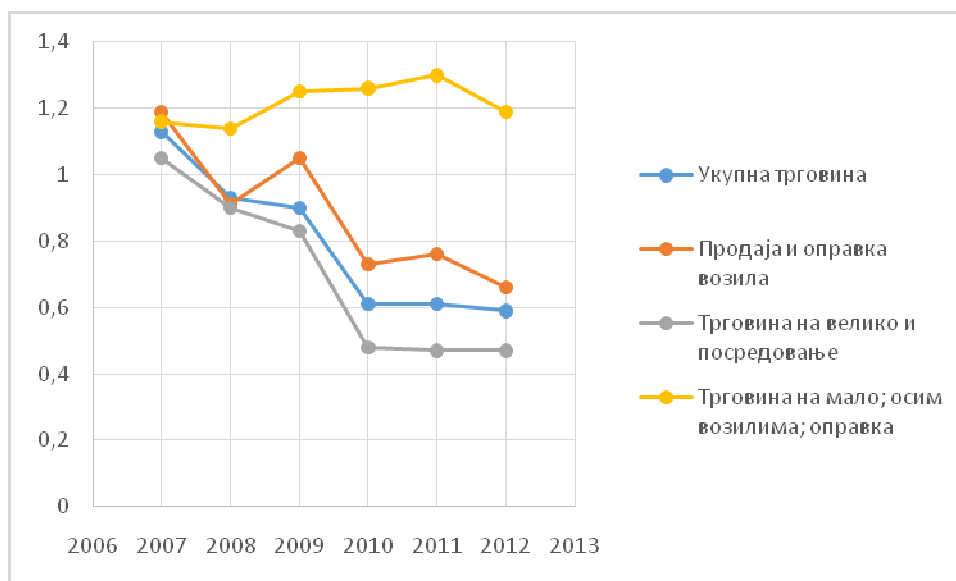
7. ФИНАНСИЈСКА ЗАДУЖЕНОСТ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

Имајући у виду основну делатност којом се трговина бави, односно природу делатности пословања, структура имовине (активе) трговине је специфична у односу на производњу и друге привредне гране. Од укупне имовине залихе чине највећи њен део.

На бази илустрације која је наведена у табелама 5-7 и 5-8, за тачку 3.1. дат је графички приказ (слика 5-8) и представља однос сталне имовине и обртних средстава.

⁵⁶⁸ Више о томе: Ранковић, М. Ј. (2008), оп. цит., стр. 36.

Слика 5-8 Однос сталне имовине и обртних средстава



Подаци показују да је у 2007. години у Републици Србији био однос између сталне имовине и обртних средстава код укупне трговине 1,13, трговине возилима 1,19, трговине на велико 1,05 и трговине на мало 1,66. Када упоредимо 2008, 2009, 2010, 2011. и 2012. годину, показатељ код трговине на мало је највећи и износи 1,30 у 2011. години. То, само по себи, показује да је изражен проблем недостатка обртних средстава у трговини Републике Србије, а посебно код трговине на мало, што се види на слици 5-8.

Проблем недостатка обртних средстава у трговини Републике Србије делимично се решавао пословањем по принципу франшизинга, концесије и продаје комисионе робе. Он се тешко може решити коришћењем банкарских и других кредита јер је веома висока каматна стопа. Изражени проблем недостатка обртних средстава делимично се решава наплатом потраживања класичном трапом (роба за робу) и одлагањем измирења обавеза према добављачима за робе и услуге. У будућности треба га решавати повећањем стопе приноса од укупне имовине, коришћењем повољнијих банкарских и других кредита и трансакција на развијеном финансијском тржишту (тј. трговином хартијама од вредности). Отуда питање финансијске задужености у трговини постаје нарочито значајно.

Кључне мере финансијске задужености – финансијски левериц (финансијске полуге) су:⁵⁶⁹

- рацио дуга и имовине (укупан дуг / укупна имовина);
- рацио дуга и акцијског капитала (укупан дуг / акцијски капитал); и
- рацио покрића камате (профит пре опорезивања и камате / укупна камата).

Утврђивање одговарајућег рациа леверица (Leverage ratio) представља веома значајан сегмент финансијске стратегије управљања трговинским предузећем. Кључно питање односи се на висину дуга који је расположив или препоручљив за трговинско предузеће. На расположивост дуга утиче спремност банака и добављача да кредитирају трговинско предузеће. При утврђивању висине леверица, трговинско предузеће мора да полази од својих пословних активности и његовог потенцијала. Препоручљив левериц рацио налази се између реалних захтева потенцијалних кредитора и реалног потенцијала раста и профитабилности трговинског предузећа.

У теорији и пракси не постоји опште прихваћена правила која дефинишу однос сопственог према позајмљеном капиталу. Могу се издвојити као изузеци она трговинска предузећа, која успевају да успешно послују без позајмљеног капитала. У развијеним условима робног и финансијског тржишта уобичајна је пракса да значајни део капитала трговинско предузеће обезбеђује позајмљивањем од добављача, банака и других финансијских институција. Додатни капитал може се обезбедити екстерно (задуживањем) или продајом акција, и интерно на основу нераспоређене добити.⁵⁷⁰ Низак левериц рацио, по правилу указује на висок степен солвентности трговинског предузећа. Менаџмент таквог предузећа, у основи је конзервативан и није склон пословним ризицима. Трговинска пракса, међутим, указује на то да су трошкови сопственог капитала најчешће виши у односу на трошкове позајмљеног капитала. Отуда и левериц настаје управо у условима када су каматне стопе на позајмљени капитал релативно ниске и када тако уложени капитал у трговини обезбеђује више стопе приноса. Општа је оцена да се менаџмент трговинског предузећа, између осталог, базира и на што вишем степену позајмљивања капитала од добављача и банака. Позајмљени капитал треба користити све док су трошкови његовог

⁵⁶⁹ Ловрета, С. редактор (2008), оп. цит., стр. 144.

⁵⁷⁰ Зеленовић, В., Вуњак, Н. (2014), оп. цит., стр. 10.

коришћења (камате) испод стопе приноса на укупна пословна средства трговинског предузећа. То практично значи да се на рачун коришћења позајмљених средстава повећава ефикасност употребе сопственог капитала.

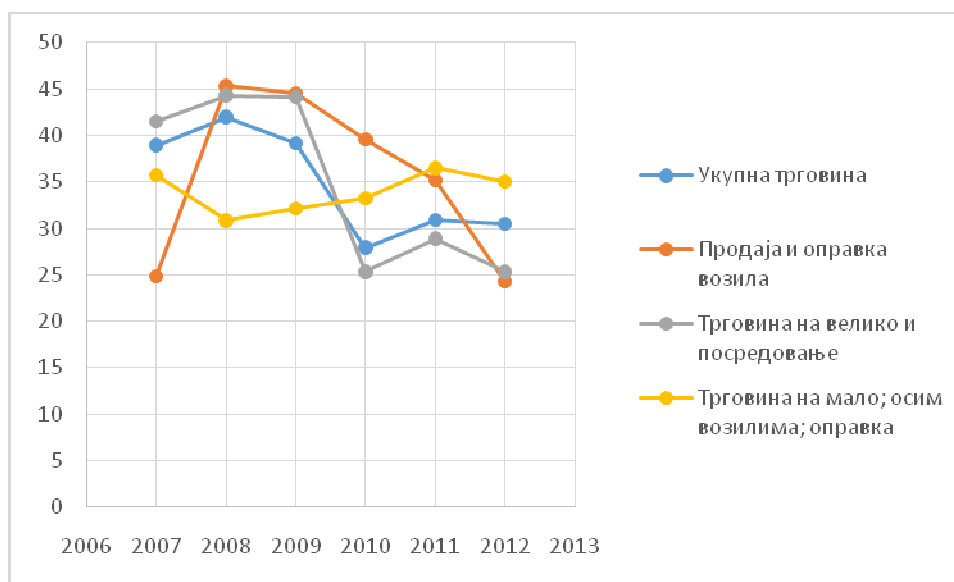
Финансијска задуженост трговине Републике Србије у 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 и 2012. години приказана је кроз следеће показатеље:

- рацио сопственог капитала (који показује учешће сопственог капитала у укупном капиталу, чија је висина диктирана потребом сопственог финансирања сталних средстава и износом леверица);
- рацио позајмљеног капитала (који показује учешће позајмљеног капитала у укупном капиталу, а значај висине стопе је у корелацији са потребом за сопствени капитал, износом леверица и заштитом поверилаца).

Ова два показатеља формирана су на темељу биланса стања и због тога се често истиче да они представљају статичку задуженост.

Графичка илустрација учешћа сопственог капитала у укупном капиталу (тачка 3.2. у табелама 5-7 и 5-8), приказана је на слици 5-9.

Слика 5-9 Учешће сопственог у укупном капиталу

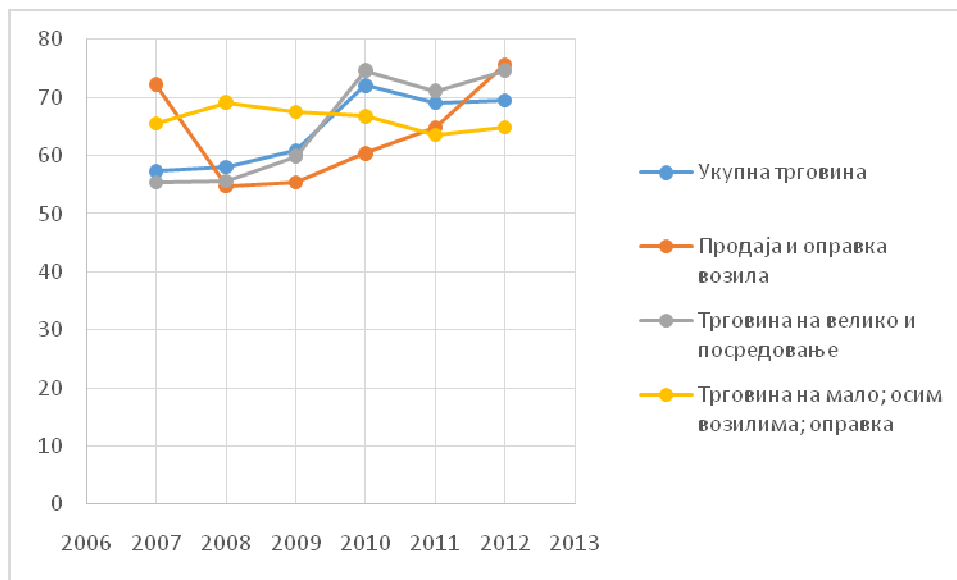


Учешће сопственог капитала у укупном капиталу у 2007. години (видети табелу 5-3) износио је код укупне трговине 38,96%, трговине возилима 24,85%, трговине на велико 41,55% и трговине на мало 35,70%. Оно је, дакле, најмање код трговине

возилима. У том погледу ништа није боља ни трговина на мало. Значење овог учешћа је следеће: што је оно веће, утолико је боља финансијска позиција трговине Републике Србије схваћене у смислу нижег кредитног ризика за повериоце. У том циљу, *неопходно је повећати износ сопствених средстава, тј. њихово учешће у укупном капиталу.* То се постиже са повећањем приноса од постојећих трговинских активности или увођењем нових високо – приносних трговинских активности, тј. са унапређењем управљања трговинским портфељом (малопродајни формати – класични и савремени, категорија производа, територија – локација, добављачи, купци, финансијске инвестиције, и др.). У табели 5-3 уочавамо да показатељи учешћа сопственог капитала у укупном капиталу 2008. и 2009. години много не одступају од 2007. године, док у 2010, 2011. и 2012. години (видети табелу 5-4) учешће сопственог капитала у укупном капиталу знатно опада и износи, на пример у последњој 2012. години код укупне трговине 30,52%, трговине возилима 24,28%, трговине на велико 25,34% и трговине на мало 35,07%.

Графичка илустрација учешћа позајмљеног у укупном капиталу (тачка 3.3. у табелама 5-7 и 5-8) дата је на слици 5-10.

Слика 5-10 Учешће позајмљеног у укупном капиталу



Учешће позајмљеног капитала у укупном капиталу у 2007. години износио је код укупне трговине 57,31%, трговине возилима 72,23%, трговине на велико 55,43% и трговине на мало 56,60%. *Највеће је код трговине возилима, а најмање је код трговине*

на велико. Значење овог учешћа се огледа у томе, што је оно мање, утолико је боља финансијска позиција трговине Републике Србије схваћена у смислу нижег кредитног ризика за повериоце.

Учешће позајмљеног у укупном капиталу у 2010. години је најизраженије и износи код укупне трговине 72,08%, трговине возилима 60,38%, трговине на велико 74,65% и трговине на мало 66,78%. Показатељи у 2008. години су нижи у односу на 2009. годину, а најмањи показатељи су у 2007. години, осим област 45 (продаја и оправка возила), где показатељ износи 72,23 и показују бољу финансијску позицију трговине Републике Србије у односу на остале године. У целини посматрано, *финансијска задуженост трговине Србије је висока*. На овај закључак у пуној мери упућују подаци из табеле 5-7 и 5-8.

Поставља се питање каква је уобичајна пракса у развијеним тржишним условима у домену управљања финансијским леверицом. Практика је доста различита, чак и у оквиру исте робне гране. Искуства показују да се виши ратио финансијског леверица остварује у условима нижих каматних стопа и интезивног раста обима продаје. Послујући у таквим условима, трговинска предузећа са релативном лакоћом враћају дугове и плаћају камате по том основу. Међутим, ситуација није таква кад долази до стагнирања стопе раста обима продаје. У тим условима трговинска предузећа се налазе у неповољној ситуацији, тако да и сам левериц ратио испољава вишеструке негативне ефекте.

Да би имали позитиван ефекат дејства финансијског леверица на стопу приноса на сопствена сретства, камате на позајмљени капитал треба да буду ниже од приноса на укупно ангажована пословна сретства. У циљу побољшања финансијске задужености трговине Републике Србије, у будућности треба предузети све оне мере које доприносе повећању приноса од укупне имовине.

У циљу побољшања пословања трговине Републике Србије, у будућности је неопходно утицати на повећање прихода од продаје и што ефикасније управљање активом. „То се може успешно остварити са што већом применом савремених концепата пословања, као што су управљање ланцима снабдевања, управљање односима са купцима и савремене информационе технологије.“⁵⁷¹

Када кажемо савремене информационе технологије, мисли се на најзначајнији утицај развоја трговине с почетка 21. века, а односи се на информационо – технолошку револуцију, која је трговини омогућила

⁵⁷¹ Лукић, Р. (2010), *Анализа профитабилности трговине у Србији*, Школа бизниса, бр. 4, Београд, стр. 21.

капитализацију тржишних информација које у дугом периоду није могла и није експлоатисала. Остаје оцена да је неопходно радити на унапређењу електронске комуникације, уздизање ИТ културе пословних људи и становништва и унапређење информационо – комуникационих могућности инфраструктуре целокупне трговине Републике Србије, како би софистицирана трговина будућности добила значајнију развојну шансу, а самим тим и побољшала своје пословне перформансе.

8. РЕНТАБИЛНОСТ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

За оцену финансијске успешности трговине користе се бројни финансијски показатељи. Један од њих, посебно значајан, је и показатељ профитабилности (рентабилности). У малопродаји користе се бројна рација за исказивање профитабилности. За мерење остварене профитабилности (рентабилности) трговине користе се следећи показатељи: 1) коефицијент бруто профита (продаја – трошкови продатих роба / продаја), 2) коефицијент оперативног профита (профит пре опорезивања и камата / продаја), 3) коефицијент нето профита (или принос од продаје) (профит после камате / продаја), 4) принос од укупне имовине (нето профит / укупна имовина), 5) принос од акцијског капитала (или принос од нето вредности) (нето профит / укупан акцијски капитал), 6) принос од ангажованог капитала (нето профит / укупан ангажовани капитал), 7) зарада по акцији (профит после опорезивања – дивиденда преференцијалних акција / број обичних акција) и 8) рацио цена / зарада (просечна цена акције компаније / зарада по акцији).⁵⁷²

Посматрани као самостални показатељи, ни један од њих не задовољава све потребе и све интересе. Због тога аналитичари користе све, настојећи да из њихових резултата извуку потребне информације за оцену различитих аспекта развоја рентабилности.⁵⁷³

Показатељи рентабилности могу бити парцијални и глобални, односно синтетички. Први се односе на стопу пословног нето добитка, чије се утврђивање и анализа врше искључиво на бази периодичних биланса успеха. Други обухватају стопу приноса на укупна пословна средства, стопу нето приноса на укупна пословна средства и стопу приноса на сопствена средства, што иманентно

⁵⁷² Ловрета, С., Петковић, Г. (2004), оп. цит., стр. 63.

⁵⁷³ Красуља, Д., Иванишевић, М. (2001), оп. цит., стр. 41.

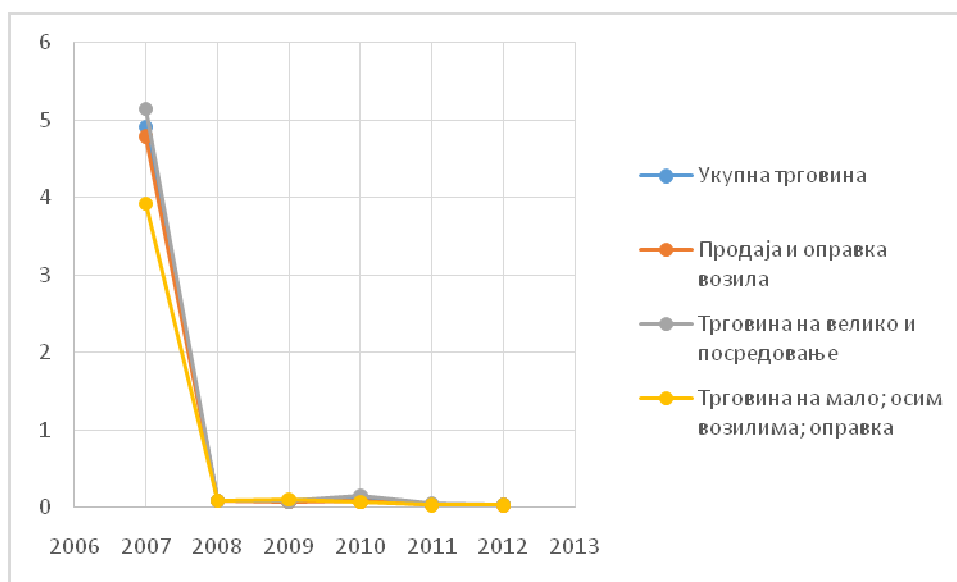
претпоставља да је за њихово утврђивање и анализу, слично већини других финансијских показатеља, неопходно користити оба биланса, како биланс успеха, тако и биланс стања.⁵⁷⁴

Зарађивачка способност трговине Републике Србије у 2007, 2008, 2009, 2010, 2011. и 2012. години приказана је на бази следећих показатеља:⁵⁷⁵

- нето добитка према укупном капиталу; и
- нето губитка према укупном капиталу.

На слици 5-11 (тачка 4.1. у табелама 5-7 и 5-8) и слици 5-12 (тачка 4.2. у табелама 5-7 и 5-8), су представљени показатељи рентабилности за период од 2007. до 2012. године.

Слика 5-11 Нето добитак према укупном капиталу



Стопа нето добитка од укупног капитала (видети табелу 5-7) износила је у 2007. години, код укупне трговине 492%, трговине возилима 479%, трговине на велико 515% и трговине на мало 392%.

Стопа нето губитка од укупног капитала износила је у посматраној години, код укупне трговине 148%, трговине возилима 223%, трговине на велико 129% и трговине на мало 187%.

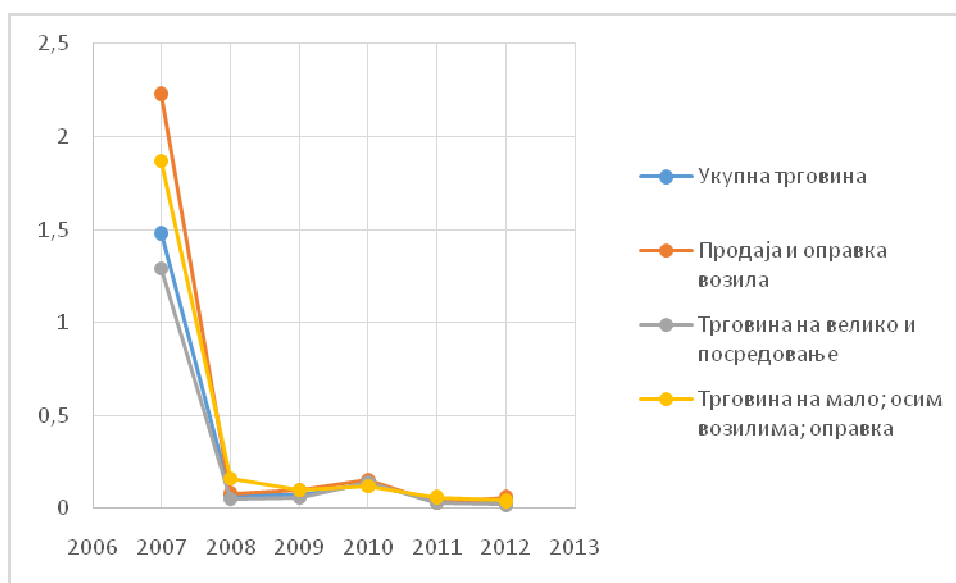
⁵⁷⁴ Ранковић, М. Ј. (2004), оп. цит., стр.139.

⁵⁷⁵ Ловрета, С., Петковић, Г. (2004), оп. цит., стр. 63.

Стопа нето добитка од укупног капитала је, према томе, већа од стопе губитка од укупног капитала у трговини Републике Србије. Пословање трговине Р Србије, посматрано преко изабраног броја показатеља, у 2007. години указује на профитабилно пословање. Профитабилно пословање у 2007. години постепено доприноси и успостављању равнотеже између сопственог и позајмљеног капитала (процент учешћа сопственог капитала у укупном капиталу чини скоро половину (47,3%), с једне стране, и средства која се финансирају из тог капитала, односно задовољење потребе сопственог финансирања сталне имовине.

У 2009. години профитабилност трговине Републике Србије је нижа у односу на 2008. годину. До пада профитабилности трговине Републике Србије дошло је услед смањења прихода од продаје због смањене куповне моћи становништва. 2010. године ситуација је доста близу 2008. години, једино одступају трговина возилима и трговина на мало.

Слика 5-12 Нето губитак према укупном капиталу



Стопа нето губитка од укупног капитала је нижа од стопе нето добитка од укупног капитала, једино одступа код трговине возилима у 2009. години и укупне трговине у 2010. години, док код трговине на мало у свим годинама нето губитак је већи од нето добитка.

Слична је ситуација у 2011. и 2012. години (видети табелу 5-8). Нето губитак је за нијансу мањи од нето добитка. Осцилације су у 2012. години где је нето губитак већи од нето добитка, и то код области 45 (продаја и поправка возила) и код

области 47 (трговина на мало). Већи нето губитак од нето добитка указује на непрофитабилно пословање трговине за дату годину и њене области.

У циљу повећања профитабилности трговине Републике Србије, у будућности је потребно повећати приходе од продаје и ефикасније управљање маржом. Приходи од продаје могу се повећати што већом применом концепта управљања односима са купцима, односно вредношћу купца. Он доприноси и снижењу оперативних трошкова (трошкова сервисирања купаца), јер су трошкови задржавања постојећих купаца знатно нижи од трошкова стицања нових купаца (скоро седам пута).

Профитабилност трговине Републике Србије у будућности се може повећати и снижењем укупних трошкова (роба и пословања) са што већом применом савремених концепата управљања трошковима (анализа ланца вредности, управљање тоталним квалитетом, обрачун трошковима по базним активностима, управљање активностима, пословање по принципу just-in-time, обрачун трошкова животног века производа, континуирано унапређење, теорија ограничења), као и применом савремене информационе технологије (радио фреквентна идентификација – РФИД и биометрика).

„У значајне савремене инструменте управљања профитабилношћу трговине спадају стратегијски профитни модел, систем финансијских и нефинансијских мерила перформанси фирме – the Balanced Scorecard, директна профитабилност производа и економска додата вредност. Са њиховом што већом применом може се знатно унапредити профитабилност трговине Србије.“⁵⁷⁶

Из изложеног произилази закључак да је неопходно у будућности много тога учинити у циљу повећања профитабилности трговине Републике Србије. То се посебно односи на трговину на мало. У том циљу потребно је повећати стопу нето добитка оспособљавањем трговаца да додају што већу вредност за купца, уместо да се баве само физичком дистрибуцијом роба.

Креирањем што веће односно супериорне вредности за купца од стране трговинског предузећа представља кључни фактор повећања дугорочног профита. У емпиријским истраживања примењују се одређени поступци, методе и технике анализе за мерење перформанси купаца, помоћу којих се прати способност трговинског предузећа да развије блиске и дугорочне односе са купцима, да стекне њихову лојалност и да повећа степен њихове сатисфакције.

⁵⁷⁶ Лукић, Р. (2010), оп. цит., стр. 22.

Информације које се добијене емпиријским истраживањима у делу рада који се односи на примену модела Balanced Scorecard у трговинским предузећима, са аспекта перспективе купаца, омогућавају трговинском предузећу да преко посматраних независних варијабли (бренда, квалитета услуга и цена), утврде допринос који његове активности усмерене ка повећању сатисфакције купаца имају на процес стварања вредности за купца као и на увећање вредности самог предузећа. У том контексту, на бази информација добијених помоћу поступака и метода мерења сатисфакције и лојалности купаца, као зависних варијабли, могу се предузети одређене промене кључних стратегија управљања купцима, као што су алокација ресурса и ниво услуга, бренд трговинског предузећа, формирање цена, стратегија производа, а све у функцији повећања укупних перформанси трговинских предузећа. Из резултата вишеструке регресионе анализе јасно произилази да све три посматране независне варијабле (квалитет услуге, цена и бренд трговинског предузећа) имају статистички значајан утицај на сатисфакцију, при чему најјачи утицај има бренд трговинског предузећа. То значи да трговинско предузећа треба јасно да схвати економски ефекат између доследног произвођења још веће, супериорне вредности за купца путем поменутих независних варијабли и дугоричног профита. На овај начин, оваквим приступом креирања вредности трговинско предузеће се јасно и дугорочно дистанцира у односу на своје конкуренте.

9. ЕКОНОМИЧНОСТ ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

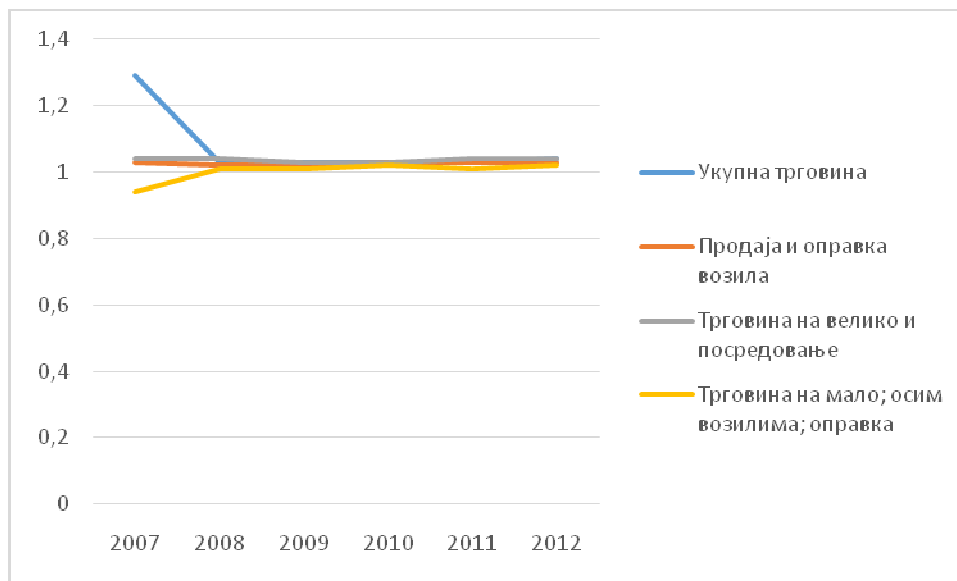
Економичност трговинских предузећа у Републици Србији за период од 2007. до 2012. године анализира се на бази коефицијента односа између пословних прихода и пословних расхода. Показатељи економичности мере однос прихода и расхода и показују колико се прихода може остварити по јединици расхода. Однос укупних прихода и укупних расхода резултира показатељем укупне економичности или економичношћу укупног пословања.

За потребе макро и микро приступа анализи, односно комплекснијег сагледавања пословања, осим овог показатеља економичности, потребно је рачунати и друге, тзв. парцијалне показатеље економичности. На тај начин могуће је сагледати утицај парцијалних економичности на укупну економичност пословања. Подразумева се да је боље да коефицијент економичности буде што је могуће већи број. Поступак израчунавања показатеља економичности укупног пословања и осталих показатеља економичности приказани су у претходним

излагањима, у делу који се односи на инструменте анализе финансијских извештаја Из тога произилази да се ови показатељи рачунају на темељу података из биланса успеха.

Графички приказ економичности трговине Републике Србије за дате године дат је на слици 5-13 (тачка 4.3. у табелама 5-7 и 5-8).

Слика 5-13 Економичност



Као што је напред наведено економичност трговине Републике Србије за период од 2007. до 2012. године анализира се на бази коефицијента односа између пословних прихода и пословних расхода (видети табелу 5-7, и 5-8). Показатељ већи од један показује пословни добитак, а мањи од један пословни губитак. Показатељ економичности трговине Републике Србије је у 2007. години износио код укупне трговине 1,27, код продаје возила 1,03, трговине на велико 1,04 и трговине на мало 0,94. Она је негативна код трговине на мало, када посматрамо 2007. годину, а остале области показују позитивне односе (видети табелу 5-7).

Када посматрамо 2008, 2009, 2010, 2011. и 2012. годину економичност трговине Републике Србије је позитивна како код укупне трговине, тако и код свих њених сектора. Креће се у распону од 1,01 до 1,04, што се јасно види на слици 5-13. Може се уочити да је економичност пословања трговине Србије на самој граници. То значи да је она веома близу ниској економичности пословања. Другим речима, услуге трговинских предузећа у Србији су знатно „скупље“, пре свега, услед ниже

продуктивности рада, неодговарајуће структуре канала маркетинга (промета) и ниског степена конкуренције. То је негативно утицало на профитабилност трговине Републике Србије, јер када се из бруто марже покрију веома високи трошкови пословања, остаје врло мало за профит (пре пореза), за потребе одржавања и раста (иновација и модернизација) трговинских предузећа.

У циљу повећања економичности пословања трговине Републике Србије у будућности неопходно је, адекватно управљати структуром пословних прихода, с једне стране, и пословних расхода, с друге стране. Структура трошкова је специфична у односу на структуру трошкова производње, коју чине – набавна вредност реализоване робе и трошкови пословања. У будућности треба „оптимизирати“ пословне расходе, како на нивоу укупне трговине, тако и свих њених области. За остваривање трошковних циљева, у смислу оптимизирања укупних трошкова, треба користити све расположиве најновије концепте тзв. стратегијске анализе трошкова“, као и савремене информационе технологије у пословању укупне трговине у Србији. Од укупних трошкова трговине највећи део се односи на – набавну вредност реализоване робе а од укупних трошкова пословања на – трошкове рада. Тако, на пример, смањења трошкова рада за трговину на мало у Великој Британији и у Лондону, карактеристично је, висок удео запослених са скраћеним радним временом. На тај начин се знатно редуцирају високи трошкови рада и, тиме, унапређују укупне перформансе.⁵⁷⁷ Следствено томе, на исти начин – редуцирањем трошкова рада, могу се знатно побољшати перформансе укупне трговине у Србији и појединих њених области (трговина на велико и посредовање, трговина на мало и продаја и оправка возила).

У циљу оптимизирања (наглашава се оптимизирања а не минимизирања, јер претерано минимизирање трошкова може довести до „трошковне замке“) укупних трошкова трговине неопходно је контролисати набавну вредност реализоване робе успостављањем добрих пословних односа са добављачима и избором што повољнијих извора набавке. Знатне уштеде у трошковима, нарочито пословања, могу се остварити применом савремених концепата управљања трошковима, као што су већ напред наведени. То се такође односи и на развијање добрих пословних односа како са добављачима, тако и са купцима/потрошачима који све више постају значајна „капитална имовина“ трговинских компанија. Ово, тим пре, што су далеко веће могућности повећања

⁵⁷⁷ Наведено према: GLA Economics, Retail in London: Working Paper C Grocery Retailing, October 2005, str. 25.

профита снижењем укупних трошкова него повећањем укупних прихода од продаје (јер су лимитиране могућности раста путем повећања цене) у савременим веома динамичним и сложеним конкуренцијским условима привређивања.⁵⁷⁸

10. ПОКАЗАТЕЉИ АКТИВНОСТИ – ОБРТА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

Трговинска предузећа инвестирају у пословна средства у намери да тржишне потенцијале претворе у реализовани обим продаје. Отуда пословна средства треба посматрати у функцији њиховог доприноса одређеном обиму реализованог промета.⁵⁷⁹ Када се говори о обрту имовине (улагања) трговинских предузећа, онда се уобичајно мисли на кружни ток средстава. Реч је о томе којом брзином, односно када ће се улагања у поједине трговинске облике путем прихода вратити у свој почетни облик, тј. из прихода надокнадити своју вредност.⁵⁸⁰

Показатељи активности познати су под називом коефицијенти обрта, а рачунају се на темељу односа промета и просечног стања. Они указују на брзину циркулације имовине у пословном процесу. Осим тога, ако је познат коефицијент обрта, тада је могуће израчунати и просечне дане везивања средстава, тј. просечно трајање обрта. Најчешће се коефицијент обрта израчунава на укупну имовину, краткорочну имовину и потраживање.

Осим наведених показатеља могуће је рачунати и многе друге коефицијенте обрта. Примера ради, могуће је рачунати, коефицијент обрта укупних залиха и коефицијент обрта појединих врста залиха. Исто тако, могуће је рачунати коефицијенте обрта потраживања за сваког појединачног купца итд. Притом је важно да је, и са аспекта сигурности и са аспекта успешности, коефицијент обрта што већи број, тј. да је време везивања укупне и појединих врста имовине што краће. Поступак израчунавања показатеља активности на укупну имовину, краткорочну имовину и потраживања, као и других коефицијената обрта

⁵⁷⁸ О савременим концептима управљања трошковима видети: Blocher, E.J., Stout, D.E., Cokins, G. and Chen, K.H. (2008), *Cost management, A Strategic Emphasis*, McGraw- Hill, Irwin, Boston.

⁵⁷⁹ Ловрета, С. (1998), *Трговински менаџмент*, треће допуњено издање, Економски факултет, Београд, стр. 249.

⁵⁸⁰ Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В. (2008), оп. цит., стр.200.

приказан је у претходном делу рада који се односи на инструменте анализе финансијских извештаја.

У складу са наведеним поступцима, када је реч о трговинским предузећима, кључни показатељи активности су: 1) обрт залиха (продаја / залихе), 2) обрт имовине или коришћење имовине (продаја / укупна имовина), 3) обрт потраживања (годишња продаја на кредит / потраживање) и 4) просечан период наплате потраживања (потраживање / просечна дневна продаја). Они показују „продуктивност“ коришћења расположивих (односних) ресурса у трговини. Израз су ефикасности пословања трговине.

Анализа ефикасности пословања трговине Републике Србије у периоду од 2007. до 2012. године приказана је на бази:

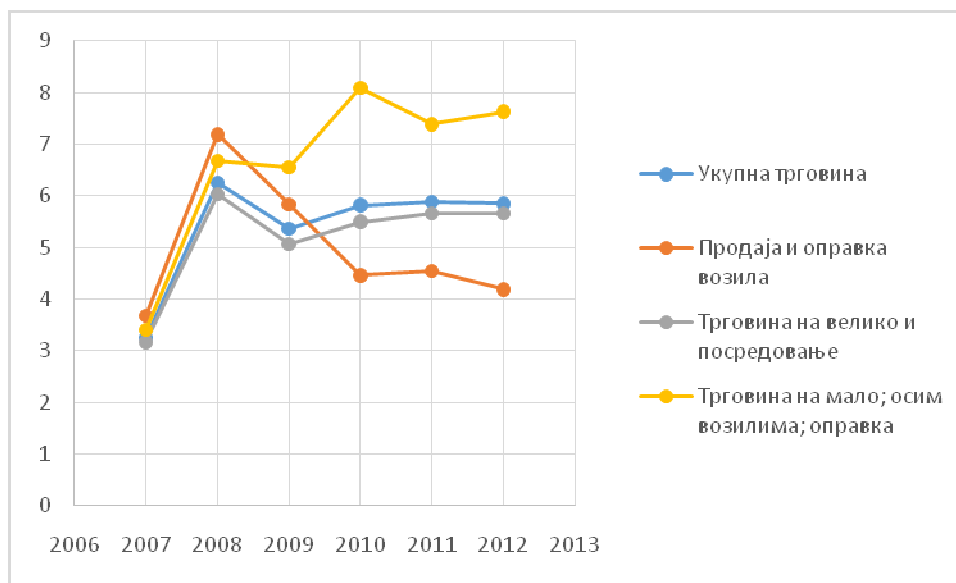
- коефицијента обрта залиха; и
- коефицијента обрта имовине.

Они показују колико се пута обрну залихе, односно укупна имовина у току датог временског периода (обично године). Он може бити добра перформансна мера продавнице, категорије производа (робне групе или бранше), одељења и добављача. „Висок обрт залиха значи да су инвестиције у залихе „продуктивне“ по новчаној јединици, артикли су модни, мали је губитак због промене стила, камате, осигурања и трошкови складиштења су редуцирани. Малопродавац може повећати обрт залиха са редуцирањем асортимана, елиминисањем или држањем мало залиха са слабијом продајом, куповином у право време, применом концепта брзог одговора (quick response - QR) у планирању залиха, и коришћењем поузданих добављача. Сам обрт залиха може се обрачунати у јединицама (по продајним ценама или тршковима) у зависности од примењеног малопродавчевог рачуноводственог система.“⁵⁸¹

Графички приказ коефицијента обрта залиха (тачка 4.4. у табелама 5-7 и 5-8), дат је на слици 5-14.

⁵⁸¹ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 28.

Слика 5-14 Коефицијент обрта залиха



Коефицијент обрта залиха, на бази илустрације података у табели 5-3 и 5-4 износио је у посматраној години (2007), код укупне трговине 3,26, трговине возилима 3,68, трговине на велико 3,17 и трговине на мало 3,40. Може се запазити да је трговина Републике Србије имала мањи коефицијент обрта залиха у 2007. него у 2008. години, јер су коефицијенти следећи када је реч о 2008. години: укупна трговина 6,26, трговина возилима 6,68, трговина на велико 6,03 и трговина на мало 6,68.

Када упоредимо 2009. годину са 2010, 2011. и 2012. годином, коефицијент обрта залиха је био најмањи и износио је код укупне трговине 5,36, трговине возилима 5,83, трговине на велико 5,06 и трговине на мало 6,56, док је једино трговина возилима имала највећи обрт залиха у односу на дате године (2010, 2011. и 2012. год.). Имајући у виду неповољно опште привредно окружење, ефикасност коришћења залиха у трговини Републике Србије је „задовољавајућа“.

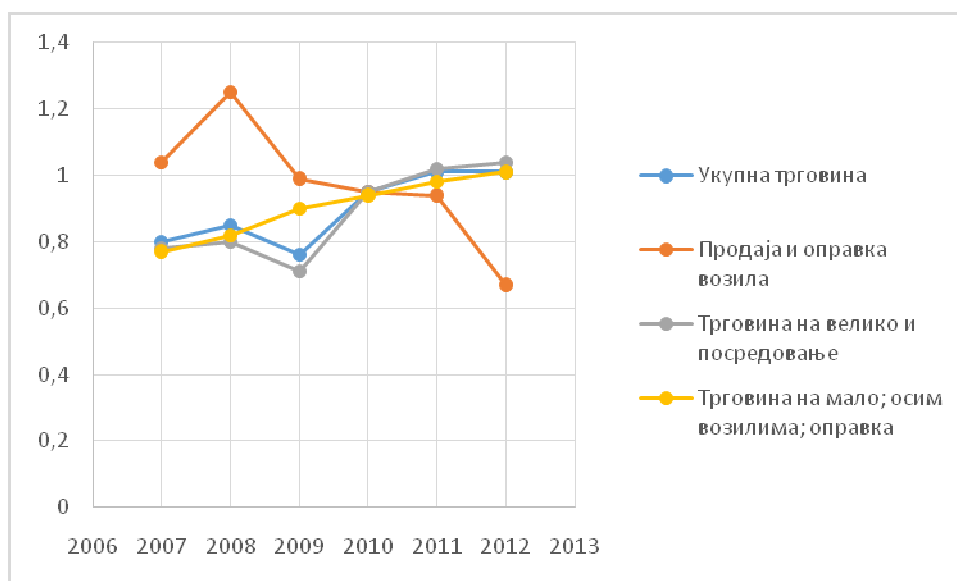
Што се залихе дуже држе у трговинским предузећима, већи финансијски ресурси проведу заробљени на ставци која не ствара профит. Што је мањи број дана који роба проведе на залихама, бржи је обрт залиха. Сваки пут када обрне залихе трговинско предузеће остварује профит и ствара готовину. Међутим, у пракси би трговинско предузеће (и друга предузећа) требало да се постарају да нивои њихових залиха увек буду довољни да се подмире потребе његових купаца. У супротном, постоји ризик да ће купци потражити производе другог предузећа. „Уколико је време обрта залиха у данима споро тј. лоше, то указује на могуће

недостатке у процесу прављења и испуњења прогноза, који обухвата ланац набавке ка предузећу, производњу и ланац набавке од предузећа. Међутим, стратегијске одлуке такође могу да проузрокују сталне промене на залихама. На пример, компанија која има један једини дистрибутивни центар може да оптимизира ниво залиха тако да ће ограничити време испоруке својих производа на, рецимо, три дана, док компанија која има неколико дистрибутивних центара може брже да испоручује своје производе, али мора да има већи број залиха у главном магацину.⁵⁸²

За трговинска предузећа залихе представљају посебно значајну категорију пословних улагања. Залихе у трговини треба да су једнаке просечној тражњи. При овом нивоу се остварују најнижи укупни трошкови залиха. Међутим, у трговини се јављају два кључна проблема, када су залихе у питању, и то: утврђивање оптималне величине поруџбине и када прибављати залихе.⁵⁸³ Приликом оцене ефикасности коришћења залиха у трговини Србије, потребно је имати у виду да су оне у одређеној мери потцењене (роба преузета од „другог“), и да је самим тим коефицијент обрта залиха прецењен. На ту чињеницу указује и значајно одлагање плаћања обавеза према добављачима.

Графички приказ коефицијента обрта укупне имовине (тачка 4.5. у табелама 5-7 и 5-8), дат је на слици 5-15.

Слика 5-15 Коефицијент обрта укупне имовине



⁵⁸² Kothari, J., Barone E. (2012), оп. цит., стр. 287.

⁵⁸³ Лукић, Р. (2008), оп. цит., стр. 448.

Када анализирамо коефицијент обрта укупне имовине (који показује број обрта укупне имовине у току године, односно исказано данима време трајања једног обрта; успоравање обрта индицира финансијске тешкоће, а обрнуто значење има повећање броја обрта) може се запазити да је *ефикасност коришћења укупне имовине* била највећа у 2008. години у односу на све године које се анализирају, и то нарочито коефицијента обрта код трговине возилима који је износио 1,25.

Најмањи коефицијент обрта укупне имовине трговине Републике Србије је био у 2012. години код трговине возилима 0,67 (видети табелу 5-8). Посматрано у целини, може се констатовати, с обзиром на неповољне привредне околности да је *ефикасност коришћења укупне имовине трговине Републике Србије незадовољавајућа*. Слика 5-15, која графички представља коефицијент обрта укупне имовине, илуструје наведене констатације.

Међутим, поред потцењености залиха, треба имати у виду потцењеност улагања у основна средства и чињеницу да се значајан део пословног простора у трговини рентира. Наиме, трговци у Србији већ дуже време нису значајније инвестирали у своја основна средства. Отписаност основних средстава је „релативно висока“, а самим тим је њихов обрт неоправдано приказан као убрзан. У будућности је неопходно учинити „крупан заокрет“ у домену инвестиционих улагања у трговини Републике Србије. Она спадају у значајне факторе повећања ефикасности пословања трговине Србије. У склопу тога треба повећати и ефикасност коришћења основних средстава, мерене односом између промета и основних средстава. То значи, да је потребно остварити што већи промет при датој величини основних средстава.⁵⁸⁴

Такође, неопходно је предузети одговарајуће мере за побољшање ефикасности употребе укупних средстава у трговини Републике Србије у будућности (на пример, повећање продаје робе на кредит путем кредитних картица, реинжењеринг, пословање по принципу баш на време и др.). Ове мере се интензивно примењују у пракси пословања трговина развијених тржишних привреда.

Исто тако, у циљу повећања употребе укупних средстава предузеће (малопродавац), мора генерирати повећање продаје при истом нивоу активе или остварити исту продају са мањом активом. Трговинско предузеће моћи ће повећати продају повећањем часова рада (пословање по принципу „нон-стоп“), прихватањем Web поруџбине, тренирањем запослених да продају додатне

⁵⁸⁴ Ловрета, С., Петковић, Г. (2004), оп. цит., стр. 75.

количине производа, или складиштењем добро познатог бренда, без захтева за експанзију основне активе. Она, исто тако, може да оствари исту продају са нижом основном активом пословањем са мањом продавницом, једноставним намештајем, (или коришћењем добављачевог инсталираног намештаја), држањем малих залиха, и преговарањем са власником имовине да плати део трошкова реновирања.⁵⁸⁵

На крају овог дела, још једном треба истаћи да се коефицијентом обрта мери брзина надокнаде улагања у поједине имовинске делове и време везивања појединих делова имовине трговинских (и других) предузећа. Обрт је моћна управљачка полуга за обликовање перформанси предузећа, приноса на ангажована средства и власнички капитал у крајњој линији. Обрт је од утицаја и на оцене и пројекције везане за дугорочну и, можда посебно, краткорочну финансијску сигурност, односно солвентност и ликвидност предузећа уопште.⁵⁸⁶ Рациа обрта посебно долазе до изражаја код предузећа која имају тенденцију раста.

11. ТРГОВИНСКА МАРЖА КАО НАЈВАЖНИЈИ ПОКАЗАТЕЉ ПОЛОЖАЈА ТРГОВИНСКИХ ПРЕДУЗЕЋА

У литератури и пракси често се поставља питање чему треба да буде једнака трговинска маржа (разлика у цени), из које се надокнађују трошкови промета (пословања). Са становништва теорије, трговинска маржа треба да буде једнака оном делу новостворене вредности који производња уступа трговини на име надокнаде чистих трошкова промета и остварења одређеног дела акумулације (профита, добитка). Према томе, трговинска маржа у погледу њене величине треба да обезбеди поред трговинског профита и надокнаду чистих трошкова промета.⁵⁸⁷ Уколико је трговинска маржа већа од чистих трошкова промета то

⁵⁸⁵ Berman, B. and Evans, J. R. (2004), *Retailing Management*, Perason, Prentice Halla, Upper Saddle River, New Jersey, str. 298. Наведено према, Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 27.

⁵⁸⁶ Стевановић, Н. (2000), *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, оп. цит., стр. 187.

⁵⁸⁷ Величина трговинског профита је „дата величина капитала. Јер у развијеном капиталистичком друштву једнаки капитали носе једнак профит. А сам тај профит је одбитак од профита произведеног у производњи. Индустијалци морају да од профита, који они у првој руци удружују, уступе трговини онолико колико је довољно да би се капитал посебан за трговину створио и привео трговини“ (Хилфердинг, Р., *Финансијски капитал*, „Култура“, Београд, 1952, стр. 227). Са смањењем трговинског капитала смањује се и „профит који на њега отпада, а који је, као што знамо, одбитак од индустријског профита. Ово смањење трговачког

значи да трговина продајом робе остварује профит, тј. добитак. Супротно, уколико је трговинска маржа мања од чистих трошкова промета, трговина помоћу ње добија противвредност која је мања од цене коштања трговинских услуга у ком случају она има губитак у капиталу, тј. на супстанци.

Ако је трговинска маржа једнака чистим трошковима промета, трговина помоћу ње добија противвредност која је једнака цени коштања трговинских послова које обавља. У овом случају она не остварује никакав добитак, али нема ни губитак у капиталу. Једнакост између чистих трошкова промета и трговинске марже је у пракси изузетак, а не правило.⁵⁸⁸

У пракси је, трговинска маржа већа него што би требало теоријски да буде, и то за износ производних трошкова промета који се, због практичне немогућности укалкулисавања у вредност робе, третирају као „чисти“ трошкови промета. У сваком случају, величина трговинске марже зависи од износа неопходних чистих трошкова промета и профита. Мишљење већине економиста је да пораст малопродајних цена треба спречавати, пре свега ефикаснијим привређивањем и конкуренцијом, а не административним мерама, као што се код нас, нажалост, често чинило, и данас се тако поступа. Пракса многих земаља показује да стабилизацијом односа на тржишту и ефикаснијим привређивањем административне мере постају сувишне или су мањег значаја.

С друге стране, не може се децидирано рећи да је трговинска маржа сувише висока нити, пак, да је она сувише ниска. Све зависи каква се трговина жели, технички опремљенија или не? Ако се жели савремена трговина, онда јој се мора обезбедити одговарајућа акумулација путем трговинске марже, а то свакако детерминише њену величину.

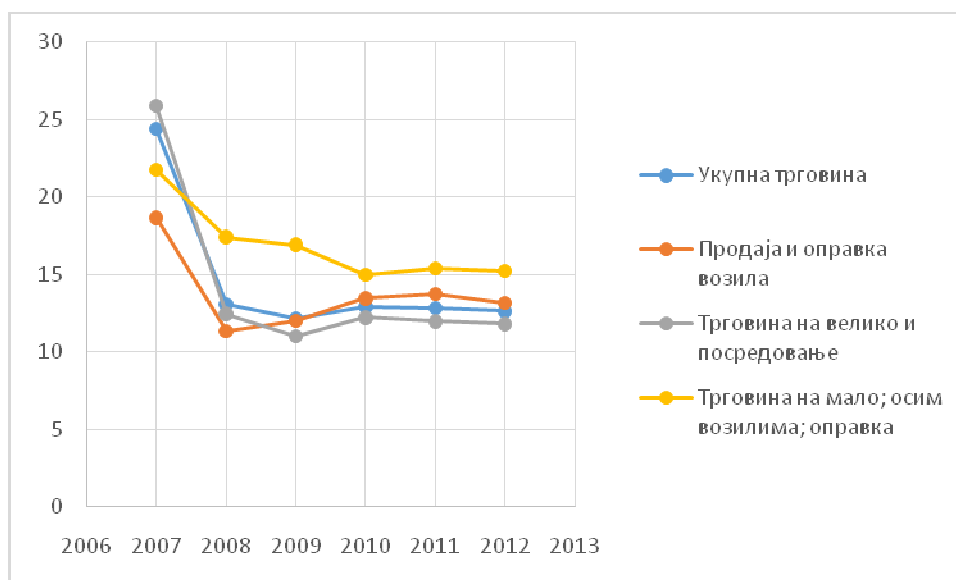
На бази анализе структуре трговинске марже може се сазнати каква је ефикасност пословања трговине. Зато се она прати и анализира за укупну трговину и по њеним областима. Остварена трговинска маржа, која се у овом раду третира као просечна трговинска маржа, израчунава се на бази консолидованих финансијских извештаја за укупну трговину и поједине њене области промета.

промета (капитала) је смањење непроизводних трошкова(...). Трошкови промета су представљали одбитак од профита, а смањење ових трошкова значи да индустријски профит, предузетничка добит, расте за онај износ који је постао слободан услед смањења трговинских трошкова“ (Исто, стр. 236). Наведено према, Лукић, Р. (2008), оп. цит., стр. 208.

⁵⁸⁸ Лукић, Р. (2008), оп. цит., стр. 208.

Графички приказ разлике у цени (марже) дат је на слици 5-16, (тачка 5. у табелама 5-7 и 5-8).

Слика 5-16 Разлика у цени (маржа)



У табелама 5-7 и 5-8 приказане су просечне стопе марже од прихода од продаје трговине Републике Србије за период од 2007. до 2012. године. Када посматрамо 2007. годину резултати су следећи: укупна трговина 24,42, трговина возилима 18,67, трговина на велико 25,88 и трговина на мало 21,76. Када стопе трговинске марже упоредимо са 2008. годином (табела 5-7), уочавамо да су показатељи нижи у односу на 2007. годину. С друге стране 2010, 2011 и 2012. година показују *приближне резултате* тј. стопе трговинске марже и уочавамо да су доста мањи у односу на 2007. годину. Поређења ради, стопа трговинске марже у 2010. години је износила код укупне трговине 13,07, трговине возилима 11,33, трговине на велико 12,45 и трговине на мало 17,41.

Када посматрамо 2007. годину, јасно видимо да је *стопа марже код трговине на велико већа од стопе марже код трговине на мало*. Основни узроци томе су високи трошкови пословања проузроковани већим бројем посредника у промету на велико, и већа конкуренција на тржишту малопродаје. Треба додати и чињеницу да се у трговини Р Србије, у контексту финансијског извештавања, категоризација сектора врши по „принципу претежности“. У трговини на велико обавља се једним делом промет на мало. У трговини возилима обавља се промет на велико

и мало. У производњи се, такође, делом обавља промет на велико и делом промет на мало.

То се одражава на реално исказивање стопе марже од продајне цене у укупној трговини и по појединим њеним секторима. То значи, да стопа марже од продајне цене у трговини на велико укључује делом и стопу марже од продајне цене у трговини на мало, и обрнуто. Стопа марже од продајне цене трговине на мало садржи у себи и делом стопу марже од продајне цене трговине на велико. Као резултат тога произилази да су реалне стопе марже од продајне цене код трговине на велико нешто ниже, а код трговине на мало више од овде приказаних. У конкретном случају, када посматрамо 2010, 2011 и 2012. годину стопа марже трговине на велико је мања од стопе марже трговине на мало, што је иначе у складу с логистиком пословања трговине.

Кључно питање, које се намеће гласи: Да ли су стопе марже у малопродаји у Србији веће од стопе марже у неким другим земљама, посебно из нашег ближег окружења? Постоји мишљење да су оне приближне.⁵⁸⁹ То даље значи, да стопе марже пресудно не утичу на недавни висок пораст цена нарочито хране у *малопродаји* у Србији. Разлози за висок пораст хране у малопродаји у Србији треба тражити изван моћи контроле малопродаваца. Произвођачи се жале на то да су веома високе цене производних компонената, а трговци на цене купљених роба за даљу продају, нарочито из увоза. На високе набавне цене у малопродаји утичу и доста високе стопе маржи у трговини на велико. Треба такође истаћи да у одређеној мери на пораст цена у малопродаји утиче и неразвијена структура наше трговине и недовољан степен конкуренције између трговинских субјеката на великопродајном и малопродајном тржишту.

Међутим, оно што треба напоменути, у контексту анализе трговинске марже јесте да нарасли малопродајни гиганти константно снижавају своје стопе марже, послујући по принципу свакодневног снижења малопродајних цена (пример у нашој земљи представљају компаније „Кика“, „Метро“, „Темпо“ и др.). Притисак преносе на своје добављаче које условљавају снижењем набавних цена. Својим сниженим маржама ови велики конкуренти даље утичу и на већи број мањих трговаца, који не могу да се прилагоде постојећим тржишним условима пословања, на рад са губитком и на пропадање.

„Све то упућује на закључак да, без обзира у ком се облику јавља, трговинска маржа треба да буде толика да се из ње могу покрити трошкови у целини; да се

⁵⁸⁹ Еуростат и Републички завод за статистику Републике Србије.

може обезбедити одговарајућа акумулација (профит); и да је прихватљива не само за трговину, већ и за произвођача и потрошача (као крајње кориснике робе).⁵⁹⁰ У будућности, у циљу побољшања пословних перформанси трговине Србије, неопходно је ефикасно управљати маржом и прилагођавати се глобалним системским мерама и регулативама.

На бази наведеног, у будућности треба, по узорку на широку примену у трговинским компанијама у земљама Европске уније, као и осталим земљама развијене тржишне привреде, прописати обавезну примену концепта директне профитабилности производа и у нашим трговинским предузећима. Директна профитабилност производа, као мера профитабилности асортимана роба, утврђује се тако што се од бруто марже увећане за набавне дисконте⁵⁹¹ одузимају директни трошкови транспорта, складиштења и продаје. Такође, она показује остварену контрибуциону маржу (маргинални резултат) дате продавнице или робне групе по одређеној јединици посматрања.⁵⁹²

Даљи предлог је да се све више примењује концепт управљања категоријама производа, у циљу повећања продаје, смањења трошкова и тиме повећања профита, као основног циља пословања трговинских предузећа, уз максимално задовољење потреба потрошача, као и друштва у целини.

12. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

Прилагођено савременим захтевима, у петом делу овог рада, који се односи на мерење и стратегије за побољшање перформанси трговинских предузећа Србији, приказује се комплексан систем вредновања пословних перформанси, на примеру трговинских предузећа у Републици Србији. Он је обрађен на релативно упоредивим подацима из сектора трговине, које подносе годишње финансијске извештаје за период од 2007. до 2012. године. При томе се води рачуна о међународној упоредивости, посебно обрта и трговинске марже, као две кључне полуге стратегије пословања трговинских предузећа.

На финансијски положај трговинских предузећа у Републици Србији у протеклом временском периоду деловали су многи негативни фактори, као што

⁵⁹⁰ Лукић, Р. (2008), оп. цит., стр. 211.

⁵⁹¹ Набавни дисконти свих облика је инструмент политике набавке. Преко висине набавне цене утичу на апсолутни износ укалкулисане разлике у цени.

⁵⁹² Ловрета, С. (2008), оп. цит. стр. 160.

су:⁵⁹³ општа привредна нестабилност, низак ниво животног стандарда, инфлација, нестабилност девизног курса, висока каматна стопа, државна регулатива, недостатак обртног капитала у трговини, финансијска недисциплина, неадекватна општа трговинска и економска политика и др. Из тога произилази да је неопходно наведене и друге факторе контролисати и усмеравати њихово деловање у циљу побољшања пословних перформанси и економско - финансијског положаја трговине Србије у будућности.

Рацио анализа, односно добијене рацио бројеве треба сматрати заједничким именитељима за анализу развоја финансијске структуре и резултата у прошлости пословног живота трговинских предузећа и упоређење између њих, на основу којих се могу извући поуке за предвиђања и оријентацију у будућности. Финансијска структура никада није фиксирана, нити се може фиксирати, она се стално обликује усклађивањем новчаних токова и респектовање принципа пословне политике.

Када је реч о финансијској структури трговинских предузећа у Републици Србији, у посматраном периоду 2007-2012. године, присутна је тенденција опадања учешћа сопственог капитала у финансирању сталне имовине. У 2007. години може се запазити значајно учешће сопственог капитала у финансирању сталне имовине (основних сретстава) трговинских предузећа у Р Србији, односно да је оно било највеће у односу на посматрани период (78%). У наредним годинама посматраног периода, присутна је тенденција опадања, тако да је у 2008. години учешће сопственог капитала у финансирању сталне имовине износило 75%, да би у 2011. години учешће износило 66%, а 2012. године било најмање у области 45 (продаја и поправка возила).

Такође, као резултат анализе произилази да је значајно учешће дугорочног капитала (властитог и туђег) у финансирању сталне имовине. Највеће учешће дугорочног капитала у финансирању сталне имовине је код трговине на велико и то 2007. године (85%), док је најмање учешће 2010. године код трговине на мало (49%). При томе, присутни су и високи трошкови финансирања сталне имовине и залиха коришћењем дугорочних банкарских кредита. Све то указује на неповољну финансијску структуру трговине Р. Србије.

Када је реч о ликвидности трговинских предузећа Републике Србије, резултати анализе указују да је она у целини посматрано незадовољавајућа. У посматраном периоду 2007-2012. година, ликвидност првог и другог степена је

⁵⁹³ Ловрета, С. (2008), оп. цит., стр. 135.

незадовољавајућа. Најмањи показатељ ликвидности првог и друго степена је код трговине на мало и он износи респективно у 2009. години 0,05, односно 0,30. Такође, општи рацио ликвидности или ликвидност трећег степена је незадовољавајући како код укупне трговине, тако и код појединих њених области. У будућности треба предузети све релевантне мере, пре свега, мере финансијске дисциплине, за њено побољшање.

Финансијска задуженост трговинских предузећа у Републици Србији је висока. Учешће сопственог капитала у укупном капиталу знатно опада у 2010. години код укупне трговине (27,92%), у односу на 2007. годину (38,96%). То се исто односи када је реч о трговини на велико и трговини на мало. Другим речима, учешће позајмљеног у укупном капиталу код укупне трговине и њених области је најизраженије у последњој години посматраног периода (2012). Међутим, када је реч о трговини возилима, 2010. година показује највеће вредности, док су најмање у 2007. години.

Профитабилност трговинских предузећа у Републици Србији може се сматрати као задовољавајућа код укупне трговине и појединих њених сектора. Стопа нето добитка од укупног капитала је, према томе, већа од стопе губитка од укупног капитала у трговини Србије. Пословање трговине Републике Србије, посматрано преко изабраног броја показатеља, у 2007. години указује на профитабилно пословање. Профитабилно пословање у 2007. години постепено доприноси и успостављању равнотеже између сопственог и позајмљеног капитала (процент учешћа сопственог капитала у укупном капиталу чини скоро половину (47,3%), с једне стране, и средства која се финансирају из тог капитала, односно задовољење потребе сопственог финансирања сталне имовине. У 2009. години профитабилност трговине Републике Србије је нижа у односу на 2008. годину. До пада профитабилности трговине Републике Србије дошло је услед смањења прихода од продаје због смањене куповне моћи становништва. У 2010. години ситуација је доста близу 2008. године, једино одступају трговина возилима и трговина на мало. Међутим, када је реч о трговини на мало, њена профитабилност је најмања у односу на остале области трговине. Другим речима, када је реч о оствареној профитабилности у најтежем положају се налази трговина на мало. У будућем периоду, у циљу повећања профитабилности трговинских предузећа у Републици Србији, потребно је повећати приходе од продаје и ефикасније управљање маржом.

Економичност трговинских предузећа у Републици Србији у целини, то значи како у области трговине на велико, тако и у области трговине на мало, је

веома близу ниској економичности пословања. У 2007. години она је и даље ниска код трговинских предузећа која се баве трговином на мало. Укупна трговина и остали сектори показују позитивне односе, тј. показатеље економичности. Када је реч о осталим годинама посматрања (2008, 2009, 2010, 2011. и 2012.), економичност трговинских предузећа у Републици Србији је позитивна како код укупне трговине, тако и код свих њених области и креће се на самој граници. У циљу повећања економичности пословања трговине Србије неопходно је, адекватно управљати структуром пословних прихода, с једне стране, и пословних расхода, с друге стране. Структура трошкова у трговини је специфична у односу на структуру трошкова производње, коју чине у највећем делу – набавна вредност реализоване робе и трошкови пословања.

Ефикасност коришћења залиха у трговинским предузећима у Републици Србији је задовољавајућа. Залихе у укупној структури имовине трговинских предузећа у 2007. години чине 16,10%, да би благо осцилирале током година и 2012. године износиле 19,70%. Резултати анализе указују да је трговина Р Србије имала мањи коефицијент обрта залиха у 2007. у односу на 2008. годину. У 2008. и 2009. години, коефицијент обрта залиха је наставио тенденцију раста, да би у 2010. години износио 8,09. Такође, 2011. и 2012. година бележе приближне коефицијенте. Приликом оцене ефикасности коришћења залиха у трговини Р Србије, потребно је имати у виду да су оне у одређеној мери биле потцењене (роба преузета од „другог“), и да је самим тим коефицијент обрта залиха у одређеној мери прецењен. На ту чињеницу указује и значајно одлагање плаћања обавеза према добављачима.

Резултати анализе указују да је ефикасност коришћења укупне имовине трговине Србије незадовољавајућа. Ефикасност коришћења укупне имовине (видети табелу 5-3) била је највећа у 2008. години и износила је 1,25 код трговине возилима. У осталим годинама присутна је тенденција опадања коефицијентна обрта укупне имовине код укупне трговине и свих области (трговине на велико и трговине на мало), изузев области трговине возилима. Најмањи коефицијент обрта укупне имовине трговине Србије је био у 2012. години (износио је код трговине возилима 0,67).

Међутим, приликом анализе оцене ефикасности, као и у случају потцењености залиха, треба имати у виду и потцењеност улагања у основна средства и чињеницу да се значајан део пословног простора у трговини рентира. Неопходно је предузети одговарајуће мере за побољшање ефикасности употребе

укупних средстава у трговини Србије у будућности (на пример, повећање продаје робе на кредит).

Када посматрамо и анализирамо стопу марже, посебно треба истаћи да су стопе марже у 2007. години код трговине на велико веће него у трговини на мало. То указује на „поремећене“ токове у трговини Србије, обзиром да је тешко илустровати случај да су стопе марже знатно веће у трговини на велико у односу на трговину на мало. Основни узроци томе су високи трошкови пословања проузроковани већим бројем посредника у промету на велико, и већа конкуренција на тржишту малопродаје. Томе у одређеној мери доприноси и чињеница да се у трговини Републике Србије, у контексту финансијског извештавања, категоризација сектора врши по „принципу претежности“. У трговини на велико обавља се једним делом промет на мало.

У трговини возилима обавља се промет на велико и мало. У производњи се, такође, делом обавља промет на велико и делом промет на мало. То се одражава на реално исказивање стопе марже од продајне цене у укупној трговини и по појединим њеним областима. То значи, да стопа марже од продајне цене у трговини на велико укључује делом и стопу марже од продајне цене у трговини на мало, и обрнуто. Стопа марже од продајне цене трговине на мало садржи у себи и делом стопу марже од продајне цене трговине на велико. Као резултат тога произилази да су реалне стопе марже од продајне цене код трговине на велико нешто ниже, а код трговине на мало више од овде приказаних. У конкретном случају, када посматрамо 2007, 2008, 2009, 2010, 2011. и 2012. годину стопа марже трговине на велико је мања од стопе марже трговине на мало, што је иначе у складу с логистиком пословања трговине. Томе је допринела појачана конкуренција са све већим уласком страних малопродајних ланаца у Србију. То указује да трговина Србије полако покушава да се врати у нормалне токове, али још увек у неповољном окружењу и да рецесија знатно утиче на погоршање пословних перформанси трговине у Републици Србији.

Промет робе у 2013. години, када је реч о трговини на велико и мало (укључујући и поправку моторних возила и мотоцикала), у односу на 2012. годину, забележио је у текућим ценама пад од 2%, док је код трговине на велико (осим трговине моторним возилима и мотоциклима) забележен пораст од 0,9%. Код трговине на мало (осим трговине моторним возилима и мотоциклима), раст

промета робе у текућим ценама за исти период износио је 0,7%, а у сталним ценама је забележен пад од 5,1%.⁵⁹⁴

Наведени подаци последично указују да је ниво оствареног укупног прихода у 2013. години, мањи у односу на 2012. годину. На то указују и подаци, да, „и поред тога што је трговина у Републици Србији у 2013. години остварила највеће укупне приходе у приведи Републике Србије, у износу од 2.972.098 милиона динара, они су мањи за 4,9 % у односу на претходну 2012. годину.“⁵⁹⁵ То се даље неповљно одражава на пословне перформансе трговине Србије, између осталог и на недостатак потребних обртних средстава за одвијање редовних пословних активности трговинских предузећа. „У 2013. години, скоро 3/5 укупних кредита привреде Републике Србије пласирано је у три сектора од којих се на трговину Србије односи износ од 582.531 милиона динара.“⁵⁹⁶

Глобална економска и финансијска криза утицала је на успоравање пословних активности трговине Србије. Главне последице успоравања раста трговине у Републици Србији у условима глобалне финансијске кризе и рецесије светске привреде јесу:⁵⁹⁷

- смањење домаће тражње кроз смањење јавне и приватне потрошње због ограничења раста зарада и пензија и кроз смањење кредита привреди;
- смањење извоза због смањења увозне тражње у земљама ЕУ као главних спољнотрговинских партнера Србије;
- смањење прилива страних инвестиција и међународних кредита;
- успоравање раста услуга финансијског посредовања због погоршања ликвидности банака и поскупљења кредита, што последично значи смањење кредитне активности банака према привреди и становништву.

⁵⁹⁴ Статистички годишњак Републике Србије, 2014, РЗС, Поглавље 13 - Унутрашња трговина, стр. 295.

⁵⁹⁵ Саопштење о пословању привреде у Републици Србији у 2013. години - упоредни подаци из финансијских извештаја за 2012. и 2013. годину, Агенција за привредне регистре, Регистар финансијских извештаја, Република Србија, Београд, 2014, стр. 15.

⁵⁹⁶ Ибид, оп. цит., стр. 19.

⁵⁹⁷ Анђелковић, С., Ивков, Д. (2010), Утицај глобалне економске кризе на стање макро – економских перформанси у Србији, Економски прегледи, Економски факултет у Приштини, бр. 1, стр. 23-25.

Са ниским нивоом БДП per capita (\$ 4.455),⁵⁹⁸ повећаним учешћем дуга (63,7 % БДП), у 2013. години, Србија не представља импресивно место за инвестиције. Очигледно је да привреда, а тиме и трговина може имати проблем успоравања раста због раста дуга. У 2008. години је однос јавног дуга према БДП износио 29,2%, а у 2013. години нарастао је на 63,7%, што значи да је Србија прешла границу високе задужености од 60% према БДП.⁵⁹⁹

Поред ефеката глобалне економско - финансијске кризе, на пословне перформансе трговине Србије снажно утиче и конкурентност наше привреде. Конкурентност је агрегатна перформанса и сводно мерило просперитетности националне економије, а самим тим и трговине Републике Србије. Степен осетљивости привреде, а тиме и трговине Републике Србије на екстерне стресове је веома висок због ниске конкурентности.

Ранг наше земље је такав да представљамо Европску земљу са ниским нивоом конкурентности. Према Извештају о конкурентности за 2013. годину, који користи GCI (Growt Competitiveness Index),⁶⁰⁰ Србија се налази на 101 месту у узорку од 148 земаља. Пре Србије, према броју места на основу ранга GCI, налази се Словенија (62), Хрватска (75), Бугарска (57), Босна и Херцеговина (87).

Према проф. Porter-у, концепт новог индекса глобалне конкурентности NGCI (New Global Competitiveness Index) је концентрисан на детерминанте нивоа продуктивности привреде. Унапређење продуктивности у циљу јачања конкурентности у регионалном и глобалном окружењу постало је кључан циљ како предузећа тако и националних економија. Предузећа теже унапређењу своје продуктивности у настојању да остваре бржи развој, виши квалитет и профит. У тој жестокој утакмици један од најважнијих фактора повећања продуктивности и подизања конкурентности јесте људски капитал иза кога стоје врхунски лидери, квалитетни менаџерски тимови и високо и квалитетно образовање које је постало једнако важан фактор производње као и капитал.⁶⁰¹

⁵⁹⁸ Сопствени обрачун на бази података: Република Србија, Републички завод за статистику – упоредни подаци из извештаја о макроекономским показатељима за 2008. и 2013. годину (датум приступа, 25. 04. 2014).

⁵⁹⁹ Република Србија, Републички завод за статистику – Статистика за 2013. год. (датум приступа, 27. 04. 2014).

⁶⁰⁰ Светски економски форум, Давос, Извештај о конкурентности за 2013. годину – Growt Competitiveness Index (датум приступа, 27. 03. 2014).

⁶⁰¹ Савић, Н., Џунић, М. (2008), Конкурентност Србије у региону, Милочерски економски форум 2008, СЕС и СЕЦГ, Милочер, стр. 478.

У контексту претходно наведеног става, наша земља у погледу квалитета да задржи високо образоване људске ресурсе налази се на 146 месту у узорку од 148 земаља. У погледу квалитета земље да привуче нове, врхунске, високо образоване људске ресурсе, наша земља налази се на 147 месту, односно претпоследњем у узорку од 148 земаља.⁶⁰²

У последње време предмет критике постаје и регулатива везана за концентрацију. У развијеним привредама контрола монопола се практикује због спречавања злоупотребе монополског положаја и развоја конкуренције. Примена антимонополског закона којим се спречава монополско понашање мора да буде доследна и одговорна према свим предузећима у земљи. Само на тај начин можемо обезбедити услове за функционисање механизма слободног тржишта. Када је реч о интензитету конкурентности на домаћем тржишту, наша земља се налази на 138 месту у узорку од 148 земаља.⁶⁰³ То значи да имамо картелизовано тржиште, односно повећање броја предузећа која имају монополски положај на тржишту.

У поменутом контексту, када је реч о трговинским предузећима, можемо навести случај повезивања компаније Меркатор д.д. и холдинга Родић М&Б д.о.о. са крајњим циљем да се омогући Меркатору да постане власник целе компаније Родић, а самим тим и свих његових малопродајних објеката. На тај начин Меркатор постиже још већи помак у стицању и очувању доминантног положаја на тржишту и освајању регионалног тржишта. Сада је Меркатор преузет од Агрокор-а из Хрватске, у чијем саставу се налази и малопродајна мрежа Идеја. Исто тако, Делта малопродајна група у саставу Делта Холдинга имала је доминантан положај у прехранбеној малопродаји Србије и могла се окарактерисати као озбиљан регионални учесник на тржишту. Сада је Делта малопродајна група преузета од „Delhaize“ из Белгије. Када је реч о осталим најважнијим учесницима на тржишту посредника (Super Vero, Metro), може се запазити на основу ширења њихове малопродајне мреже, да постепено теже условима за стицање доминантног положаја на тржишту.

Два услова су неопходна у будућем периоду привлачења нових инвестиција у привреди, а тиме и у трговини Републике Србије. Први услов је нужан услов, и односи се на стабилност, пре свега, макроекономску али и политичку и

⁶⁰² Светски економски форум, Давос, Извештај о конкурентности за 2013. годину (датум приступа, 29. 04. 2014).

⁶⁰³ Ибид, (датум приступа, 29. 04. 2014).

институционалну. Други, тзв. довољан услов је раст предузетничког капитала. Уколико Србија жели да претендује, да буде развијена земља она се не може ослањати само на стране директне инвестиције. Уколико жели да изађе из кризе, Република Србија мора да има своје технологије и своје маркетинг стратегије. Следећа детерминанта се односи на високо и квалитетно образовање које је постало једнако важан фактор производње као и капитал.

13. ОЦЕНА ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА КРОЗ СТРАТЕГИЈСКИ ПРОФИТНИ МОДЕЛ

По својој суштини стратегијски профитни модел је сумарно приказивање фактора који утичу на финансијске перформансе предузећа мерене са приносом од активе (ROA). Он деконпонује принос од активе на две компоненте: 1) стопа нето профита и 2) обрт активе, као кључне утицајне факторе.⁶⁰⁴ Стратегијски профитни модел поред наведених индикатора (стопа нето профита, обрт активе), указује и на индикатор који се односи на финансијски левериџ. Поред стратегијског профитног модела, у финансијској анализи се могу користити и разни статистички модели, засновани на мултиваријантном приступу, као што је случај са Алтманов „Z-scor“ модел. Такође, за анализу пословних перформанси у малопродаји користи се и ВЕХ модел.⁶⁰⁵

Стопа нето профита представља однос између профита трговисног предузећа (после пореза) и нето продаје, помножено са 100. Показује колико је генерирано профита на 100 новчаних јединица нето продаје. Обрт активе се утврђује поделом нето продаје са укупном активом.

$$\text{Стопа нето профита} = \text{Нето профит после пореза} / \text{Нето продаја} \times 100$$

$$\text{Обрт активе} = \text{Нето продаја} / \text{Укупна актива}$$

⁶⁰⁴ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 47.

⁶⁰⁵ Видети о томе више Роџа, Б., Милићевић, Н., Вукмировић, Г. (2014), Анализа пословних перформанси великих малопродајних предузећа у Републици Србији, Анали Економског факултета у Суботици, Вол. 50, бр. 31.

Стратегијски профитни модел (тј. малопродавчев принос од активе) детерминисан је множењем стопе нето профита и обрта активе:⁶⁰⁶

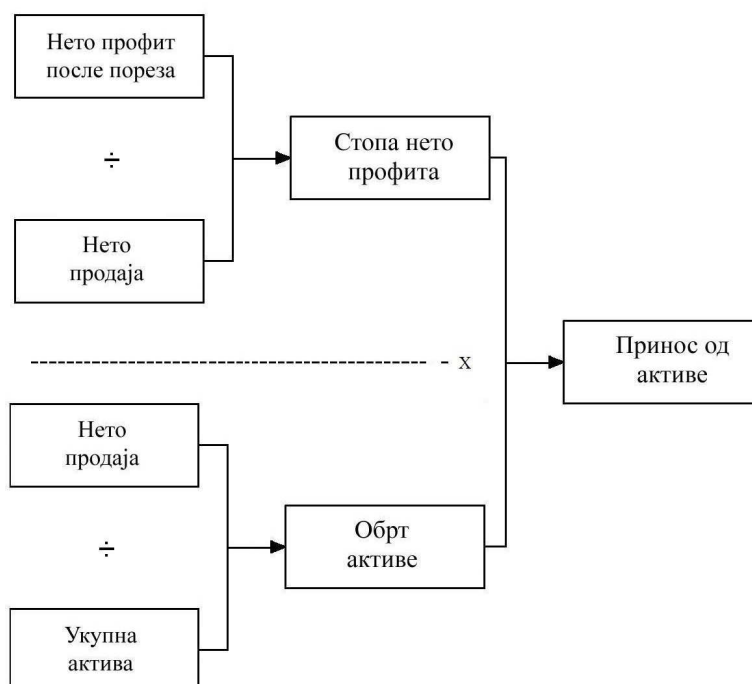
$$\text{Принос од активе} = \text{Стопа нето профита} \times \text{Обрт активе}$$

Из приказане једнакости се види да је принос од активе функција ефикасног управљања профитом и управљања активом. Жељени принос од активе се може остварити различитом комбинацијом стопе нето профита и обрта активе.

Посебно, малопродавци имају два начина за постизање високог нивоа перформанси: профитни начин и повраћајни начин. Различити малопродавци траже различите стратегије, које резултирају у различитим врстама финансијских перформанси.

Шематски приказ компоненти стратегијског профитног модела дат је на слици 5-17.

Слика 5-17 Компоненте стратегијског профитног модела



Извор: Лукић, Р. (2011), *Евалуација пословних перформанси у малопродаји*, Економски факултет, Београд, стр. 48.

⁶⁰⁶ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 47.

Изабрана стратегија пословања утиче у великој мери на начине остварења жељеног приноса од активе. У основи, малопродавци примењују две стратегије пословања:⁶⁰⁷ висок профит – нижи обрт, и нижи профит – висок обрт. Прву стратегију пословања примењују малопродавци вреднијих трајнијих потрошних добара (на пример златаре). Другу стратегију пословања примењују малопродавци прехрамбених роба. Која ће се стратегија пословања изабрати зависи од многих фактора, као што су: природа робе, локација, тип потрошача, конкуренција, промоција, цена, пословно окружење, и др.⁶⁰⁸

За састављање и израчунавање стратегијског профитног модела трговине Србије користе се збирни подаци из финансијских извештаја из сектора Г (трговина укупно) и области (45, 46 и 47) за период од 2007. до 2012. године. Полазни подаци дати су у табели 5-12 и табели 5-13.

⁶⁰⁷ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 48.

⁶⁰⁸ Ибид, стр. 48.

Табела 5-12 Збирни подаци области 45, 46, 47 и сектор Г из финансијских извештаја за 2007, 2008 и 2009. год.

АОП	2007				2008				2009			
	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47
024	1.832.673.779	185.986.581	1.367.877.958	278.809.240	2.101.239.952	190.435.809	1.591.433.272	319.370.871	2.246.845.992	190.320.587	1.726.506.041	330.019.364
111	212.670.827	28.137.089	148.471.483	36.062.255	1.300.153.584	133.318.679	947.719.245	219.115.660	1.426.868.094	133.888.962	1.074.941.437	218.037.695
202	1.951.751.677	237.383.963	1.441.410.492	272.957.222	2.335.159.764	288.617.341	1.712.647.433	333.794.990	2.262.977.842	233.144.375	1.655.396.260	374.437.207
229	27.079.497	4.146.870	17.712.270	5.220.357	84.995.251	7.618.976	65.605.114	11.771.161	75.788.285	4.962.378	57.706.237	13.119.670

Извор: АПР, регистар финансијских извештаја и података о бонитету правних лица и предузетника, 2007-2009. год.

Табела 5-13 Збирни подаци области 45, 46, 47 и сектор Г из финансијских извештаја за 2010, 2011 и 2012. год.

АОП	2010				2011				2012			
	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47	Сектор Г	Област 45	Област 46	Област 47
024	2.030.178.344	130.354.794	1.459.034.170	440.789.380	2.146.251.140	133.470.840	1.546.510.684	466.269.616	2.354.259.743	191.996.433	1.669.917.202	492.346.108
111	1.440.438.100	83.970.714	1.057.127.461	299.339.925	1.479.554.626	86.403.691	1.098.336.991	294.813.944	1.631.088.123	145.146.170	1.168.171.901	317.770.052
202	2.396.281.061	156.528.266	1.726.891.274	512.861.521	2.666.399.913	157.205.839	1.944.578.764	564.615.310	2.936.429.906	160.284.502	2.161.910.358	614.235.046
229	79.198.098	5.058.832	62.240.428	11.898.838	91.822.735	4.899.136	73.586.140	13.337.459	92.687.650	5.536.415	75.148.171	13.003.064

Извор: АПР, регистар финансијских извештаја и података о бонитету правних лица и предузетника, 2010-2012. год.

У табели 5-14 (видети ниже), је приказан стратегијски профитни модел трговине Р Србије за 2007, 2008. и 2009. годину. Он показује кључне факторе – стопу нето профита, обрт активе и финансијски левериџ (енгл. leverage, срп. финансијска полуга, финансијска задуженост). Њиховом контролом може се утицати на принос од нето вредности. Нето вредност је једнака разлици између укупне активе и укупних обавеза, тј. акцијском или сопственом капиталу. Веома је важно да се, и у нашим трговинским предузећима перманентно врши управљање помоћу стратегијског профитног модела у функцији унапређења њихове укупне ефикасности пословања.

Табела 5-14 Стратегијски профитни модел трговине Р Србије, 2007 - 2009. године (I део)

СЕКТОР	Стопа нето профитне марже x			Обрт укупне имовине x			Финансијски Leverage =			Принос од нето вредности		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Укупна трговина	4,63	3,64	3,35	1,06	1,11	1,01	2,34	1,05	1,07	11,48	4,24	3,62
Трговина на велико	4,89	3,83	3,49	1,05	1,08	0,96	2,24	1,04	1,06	11,50	4,30	3,55
Трговина на мало	4,01	3,53	3,50	0,97	1,04	1,13	2,30	1,12	1,10	8,95	4,11	4,35
Трговина возилима	3,76	2,64	2,13	1,28	1,51	1,22	3,60	1,06	1,08	17,32	4,22	2,81

Извор: Сопствени обрачун на бази података: АПП – Регистар финансијских извештаја и података о бонитету, 2007 - 2009. год.

Састављен стратегијски профитни модел трговине Р Србије за 2007, 2008. и 2009. годину, јасно указује да 2007. година показује највећи принос од нето вредности за трговину укупно и све њене области. У циљу повећања приноса од нето вредности за остале године неопходно је далеко ефикасније управљање приходима од продаје, трошковима и профитом. Профит код трговине на мало може се повећати повећањем прихода од продаје при истим трошковима, смањењем трошкова при истим приходима од продаје и истовремено повећањем прихода од продаје и смањењем трошкова. Неопходно је што ефикасније управљати укупним, а посебно дугорочним капиталом. Ефекти тога су, при истом коефицијенту обрта укупне имовине и исте финансијске задужености, повећање приноса од нето вредности.

Када даље анализирамо састављени стратегијски профитни модел трговине Р Србије за период од 2010. до 2012. године (табела 5-15), може се уочити да 2011. година показује највећи принос од нето вредности, како за укупну трговину, тако и за поједине њене области, осим код трговине возилима, где је принос од нето вредности већи у 2012. години. Помоћу стратегијског профитног модела може се утицати на принос од нето вредности, тј. он јасно указује на то шта треба урадити у циљу повећања њихове профитабилности, мерене приносом од нето вредности.

Табела 5-15 Стратегијски профитни модел трговине Р Србије, 2010 - 2012. године (II део)

СЕКТОР	Стопа нето профитне марже x			Обрт укупне имовине x			Финансијски Leverage =			Принос од нето вредности		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Укупна трговина	3,30	3,44	3,16	1,18	1,25	1,18	1,07	3,25	2,84	4,17	13,65	12,84
Трговина на велико	3,60	3,78	3,48	1,18	1,26	1,29	1,05	3,45	3,33	4,46	16,43	14,95
Трговина на мало	2,23	2,36	2,12	1,16	1,21	1,25	1,40	2,72	2,82	3,77	7,77	7,47
Трговина возилима	3,23	3,12	3,45	1,20	1,18	0,83	1,04	2,84	4,10	4,03	10,46	11,74

Извор: Сопствени обрачун на бази података: АПР – Регистар финансијских извештаја и података о бонитету, 2010 - 2012. год.

Примена стратегијског профитног модела, доприноси на свој начин повећању тржишне капитализације трговинске компаније. Тржишна капитализација се утврђује тако што се множи берзанска цена са бројем издатих обичних акција.

Кључне компоненте, као рачна, приноса од нето активе у стратегијском профитном моделу су:⁶⁰⁹ стопа нето профита, обрт активе и финансијски Leverage (финансијска задуженост). То значи да је принос од нето активе детерминисан приносом од активе и финансијским Leverage-ом. То значи, да се ефикаснијим управљањем појединим компонентама, као факторима, у стратегијском профитном моделу може знатно утицати на остварење жељеног нивоа приноса од нето активе, као незаобилазне мере финансијских перформанси за власнике предузећа.

Принос од нето активе у стратегијском профитном моделу се калкулише на следећи начин:⁶¹⁰

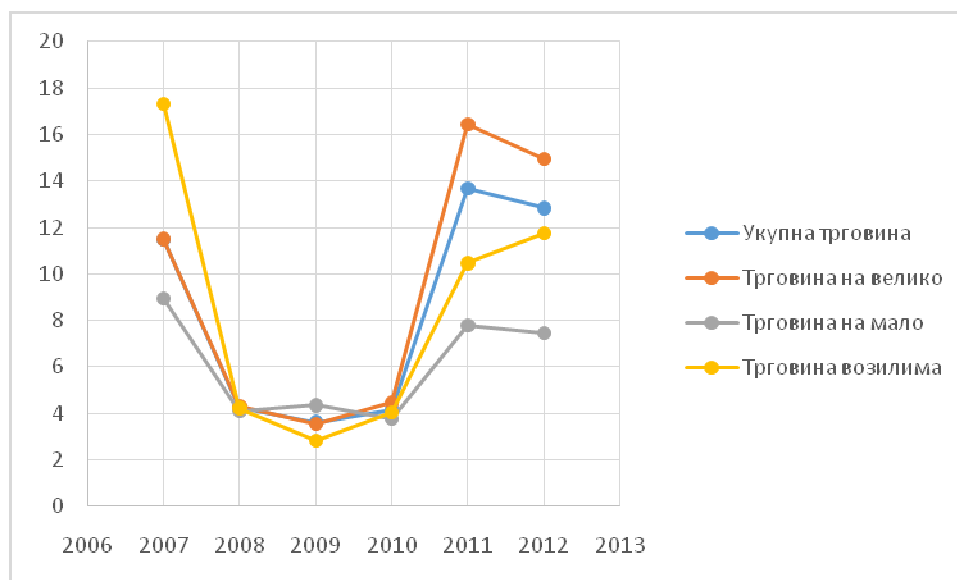
$$\text{Принос од нето активе} = \text{Стопа нето профита} \times \text{Обрт активе} \times \text{Финансијски Leverage}$$

Поред анализе стратегијског профитног модела, трговина Србије би требала да утврди и степен финансијске концентрације капитала. Финансијска концентрација капитала у трговини Србије је готово „у рукама“ неколико највећих трговинских компанија рангираних према параметрима: профит пре камате, порез на приход и трошкова амортизације и профит пре пореза на приход. Они углавном „контролишу токове у трговини Србије“ и на тај начин утичу на њене перформансе. У земљама развијене тржишне економије ови параметри се редовно утврђују, што није случај у нашим трговинским предузећима. У циљу упоредиве међународне компарације наших са страним трговинским компанијама, и ове параметре треба редовно утврђивати и приказивати у финансијским извештајима наших трговинских предузећа у будућности. Слика 5-18 илуструје стратегијски профитни модел трговине Србије у периоду од 2007 до 2012. године.

⁶⁰⁹ Ловрета, С. (2008а), оп. цит., стр. 102.

⁶¹⁰ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 60.

Слика 5-18 Стратегијски профитни модел трговине Србије 2007-2012. год.



Из свега наведеног произилази закључак, да је велики значај стратегијског профитног модела у управљању пословним перформансама у трговинским предузећима, да указује на кључне факторе, и на стратегијске начине њиховог ефикасног управљања, у циљу повећавања приноса од активе, односно од нето активе у будућности.

Извор информација за управљање активом је биланс стања. Информације биланса стања служе даље као кључни елемент стратегијског профитног модела (поред информација из биланса успеха, које су такође, важне за стратегијски профитни модел). Треба разграничити неколико појмова када је реч о активи, посматрана са аспекта стратегијског профитног модела. Актива је економски ресурс, и треба разликовати текућу од фиксне активе.

Текућа актива је она која може нормално бити конвертована у готовину у оквиру једне пословне године. У трговини, текућу активу примарно чине: готовина, потраживача од купаца и залихе робе. Укупна текућа актива једнака је збиру њених појединих компоненти.⁶¹¹

⁶¹¹ Лукић, Р. (2011), оп. цит., стр. 56.

Текућа
актива = Готовина + Потраживања + Залихе робе + Остала текућа актива

Фиксна актива је онај део активе који захтева дужи период конвертовања у готовину од једне године. У трговини, фиксна актива су продавнице (ако је у власништву, пре него што је изнајмљена), намештај, опрема и друге дугорочне инвестиције. Управљање фиксном активом је теже него текућом активом. Када малопродавац одлучи да инвестира у фиксну активу, треба да утврди колико динара продаје може да генерира са њоме. То се утврђује помоћу обрта фиксне активе:⁶¹²

$$\text{Обрт фиксне активе} = \text{Нето продаја} / \text{Фиксна актива}$$

Глобална перформансна мера ефикасности управљања компонентама активе у стратегијском профитном моделу је обрт активе:⁶¹³

$$\text{Обрт активе} = \text{Нето продаја} / \text{Укупна актива}$$

Стратегијски профитни модел сам по себи указује на два кључна момента. Прво, малопродавци имају потребу да посматрају стопу нето профита и обрт активе приликом процене њихових финансијских перформанси. Трговина може остварити високе перформансе (мерене приносом од активе – ROA) ефикаснијим управљањем маржом и активом. Друго, малопродавци имају потребе да разматрају импликације стратегијског одлучивања на обе компоненте стратегијског профитног модела. Примера ради, повећање цена ће повећати бруто маржу и стопу нето профита, односно, ефикасност управљања профитом. Такође, повећање цена може да проузрокује нижу укупну продају, под претпоставком да је иста актива, обрт активе ће се смањити. Повећање стопе нето профита и смањење обрта активе ће утицати на принос од активе (ROA) у зависности колико је повећање стопе нето профита у односу на смањење обрта активе. Значи, свака стратегијска одлука може се сагледати како се одражава на принос од активе кроз анализу компонената у стратегијском профитном моделу.

⁶¹² Ибид, оп. цит., стр. 57.

⁶¹³ Ибид, оп. цит., стр. 57.

Стратегијски профитни модел у будућности би требале више да користе наша трговинска предузећа, пошто комбинује два подручја одлучивања и то, управљање профитом и управљање активом. Менаџери користе овај модел за оцену међузависности између појединих његових компонента, у смислу како се њихове појединачне или комбиноване промене одражавају на принос од активе, односно нето активе. Стратегијски профитни модел се посматра као инструмент за разумевање комплексних односа између финансијских рација и малопродајних стратегија.

Такође, примена стратегијског профитног модела у трговини Републике Србије у будућности би допринела на свој начин и креирању додатне тржишне вредности, као све значајније мере перформанси. Приликом оцене укупних пословних перформанси трговине Р Србије користиће се свакако и ова мера, обзиром на то да је све израженији процес тржишног пословања, укључујући и све веће учешће на финансијском тржишту (истина, још не довољно развијеном кад је реч о трговинским предузећима). Ово тим пре, што се очекује да ће вероватно и нека наша трговинска предузећа постати мултинационална, тј. пословати широм света. Интернационализација пословања се и те како позитивно одражава на побољшање укупних пословних перформанси у трговинском сектору, а самим тим и укупне привреде.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Ради разумевања информација из финансијских извештаја потребно је у основној мери разумети путеве и начине настајања тих информација. У томе основну улогу имају рачуноводствени инструменти. *Контни оквир* је битан чинилац у организацији рачуноводства јер се њиме директно одређује садржина и структура књиговодства, однос између финансијског и погонског књиговодства, методе билансирања успеха и сам начин контирања. Нови Контни оквир у односу на претходни, не доноси неке суштинске промене. Измене се углавном свде на рашчлањавање већ постојећих рачуна. У прилог томе, говори чињеница да су скоро све групе рачуна остале непромењене. Нови Контни оквир садржи исти број класа (од 0 до 9), али већи број рачуна у односу на претходни, што указује на његове веће аналитичке могућности у функцији анализе перформанси пословања трговинских предузећа. Сматрамо да међународна хармонизација рачуноводства изискује хармонизацију оквира као првенственог корака. Уколико је оквир хармонизован, шеме и структура финансијских извештаја ће се моћи рекласификовати у функцији анализе перформанси пословања трговинских предузећа и на тај начин постати транспарентне за одлучивање.

Савремено организовано рачуноводство предузећа подржано је савременим *информационим технологијама* и одговарајућом професионалном кадровском структуром. У складу са основном сврхом рачуноводственог информационог система потребно је уважавати повратну спрегу између захтева корисника информација, инпута и процеса обраде података. У том правцу, мора да се постигне висока ефикасност свих рачуноводствених функција. Сматрамо да посебну пажњу треба посветити рачуноводственом планирању, као сегменту рачуноводственог информационог система који је оријентисан ка будућности. Рачуноводствени информациони систем треба на време да пружи сигнале менаџменту о свим могућим негативним тржишним импликацијама које се односе на пословање предузећа, и да сходно томе, преузме одговарајуће мере за њихово превазилажење. Само добро организован и на здравим основама постављен рачуноводствени информациони систем може имати за резултат информације које одговарају реалности и потребама у процесу управљања предузећем. Укупност односа и кохерентности између рачуноводственог информационог система, посебно финансијског рачуноводства, менаџмента и

екстерних корисника информација, оквирно су дефинисани професионалном, законском и интерном регулативом.

Међународни рачуноводствени стандарди, као део професионалне регулативе представљају примарну основу на којој се базира веома изражен процес светске хармонизације финансијског извештавања, чији је главни циљ повећање упоредивости и транспарентности финансијских извештаја предузећа различитих земаља. Чињеница је у том контексту, да је систем финансијског извештавања, као део финансијског система морао бити промењен у свим земљама у транзицији. У нашој земљи, у иницијалној фази те промене нису биле радикалне, захваљујући томе што је законска регулатива почетком деведесетих година финансијско извештавање највећим делом ускладила са најбољом праксом развијених земаља. Почетна предност наше земље у односу на земље у окружењу није дуго задржана, тако да се данас удаљила од те праксе и стандарда.

Данас, финансијски извештаји у нашој земљи су мање поуздани у односу на период иницијалне примене Међународних рачуноводствених стандарда. У циљу унапређења квалитета финансијских извештаја сматрамо да је неопходно редефинисање државног институционалног оквира и редефинисање и иновирање законске регулативе у смислу њеног приближавања финансијском извештавању и доброј пракси европских земаља и актуелним светским токовима у овој области. На том темљу, треба приступити изградњи новог система финансијског извештавања, који би био ефикаснији и поузданији у односу на постојећи систем.

Одсуство стратегије у изградњи новог система финансијског извештавања се најјасније испољило кроз непостојање организованог приступа стварању и одржавању квалитетне нормативне рачуноводствене регулативе. Да би се наведени проблем решио потребно је, с једне стране, свим учесницима у систему финансијског извештавања учинити јасним значај квалитетног финансијског извештавања, а са друге стране, указати на њихову одговорну улогу у изградњи одрживог система финансијског извештавања. Све учеснике финансијског извештавања потребно је организационо повезати у један систем. У том контексту, за постизање задовољавајућег нивоа квалитета финансијског извештавања, неопходна је потпуна повезаност и синхронизација активности државе и професионалних организација, с једне, као и активно учествовање представника рачуноводствене професије и корисника финансијских извештаја, са друге стране. Данас се суочавамо са ситуацијом да сваки од учесника присутне

проблеме у систему финансијског извештавања решава парцијално, на начин који се сматра са његове стране најбољим.

Држава мора схватити чињеницу да поред њених органа постоји и друга веома важна усмеравајућа снага законске регулативе која се односи на *рачуноводствену професију*. Постојање услова и основа за рад и развој рачуноводствене професије представља кључни фактор у решавању актуелних проблема и изградњи новог система финансијског извештавања.

Финансијски извештаји треба да пруже разумљиве, релевантне, поуздане и упоредиве информације о финансијском положају, пословању и променама финансијског положаја предузећа потребне ширем скупу корисника у доношењу пословних одлука. Остварење наведених квалитативних карактеристика и сврхе финансијских извештаја омогућава се састављањем одговарајућег *сета финансијских извештаја*. Поред биланса успеха, уведен је и нови финансијски извештај, *Извештај о осталом резултату*. У том контексту, одређена правна лица ће састављати само Биланс успеха (микро и друга правна лица), а остала ће правна лица (мала, средња и велика предузећа), састављати Биланс успеха и *Извештај о осталом резултату*. На тај начин се губи упоредивост финансијских извештаја између различитих категорија правних лица.

Сматрамо да се у овом тренутку, у циљу повећања упоредивости и транспарентности финансијских извештаја предузећа и предузетника, нису стекли јасни услови за увођење посебног *Извештаја о осталом резултату*, посебно имајући у виду да Међународни стандарди финансијског извештавања дозвољавају могућност да он буде укључен у Биланс успеха, што се могло и једноставно урадити. Наведена констатација полази од аргумента да не постоје јасно дефинисани принципи или одлуке на основу којих би се могло извршити јасно подвајање прихода и расхода који треба да буду исказани у два подвојена извештаја, Биланс успеха и *Извештај о осталом резултату*. Коришћење два извештаја за презентацију успеха се оцењује као прелазно решење које ће постојати док Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде не развије принципе за укључивање ставки у приходе и расходе или у остали укупан резултат.

Заједничка констатација примерена нашим званичним билансним шемама, односи се на њихову *некомпатибилност са билансним шемама трговинских предузећа других земаља*, посебно привредно развијених. Да би наше билансне

шеме (биланса стања и биланса успеха), биле компатибилније са билансним шемама других земаља, потребно је на страни активе и пасиве прегледније и јасније дефинисање основних билансних скупова и билансних група које припадају овим скуповима. Проблем је много израженији када је реч о структури, односно класификовању билансних позиција у оквиру билансних група. Код наше шеме биланса стања, поред тога што су билансне групе нејасно или уопштено дефинисане, оне нису довољно класификоване, односно не садрже потребан број одговарајућих позиција према којима би биле препознатљиве. Другим речима, долази до значајног сажимања билансних позиција из чега произилази и њихова редуцирана исказна моћ, а тиме и тешкоће у вези са анализом финансијског положаја трговинских предузећа у Републици Србији.

Јасно и прегледно приказивање биланса стања, које је услов његове максимално могуће исказне моћи, претпоставља адекватну форму приказивања и исправно облежаване билансних позиција. У нашој официјелној шеми биланса стања *не примењује се исти критеријум у класификовању појединих билансних група позиција* на страни активе и пасиве. Сматрамо, да треба напустити критеријум рочности у билансирању билансних позиција и применити критеријум порекла, обзиром да формално сврставање позиција у групу одређене рочности, не значи да сви сегменти једне билансне позиције (на пример обавеза) одговарају, са аспекта рочности, групи у коју је та позиција сврстана.

Такође, у поменутом билансу стања, *у оквиру билансног скупа сталне имове не постоје посебно исказане групе билансних позиција* које се односе на нематеријалну и материјалну имовину. У том контексту се позиција goodwill и позиција нематеријална имовина посебно исказују, и ако је реч о припадности goodwill нематеријалној имовини, што је случај и са осталим позицијама, као што је случај са трошковима истраживања и развоја, заштитним знаковима и другим сличним правима. Сматрамо да је за потребе веће исказности и анализе перформанси пословања, постојећу шему биланса стања потребно изменити у делу прегледнијег и јаснијег одређивања појединих група позиција које припадају основном билансном скупу сталне имовине. То се односи и на остале билансне групе позиција у активи и пасиви. У том контексту, неопходно је обавезе и резерве издвојити као посебне групе позиција на страни пасиве, и извршити детаљнију класификацију билансне групе обавеза.

Са аспекта природе пословања трговинских предузећа, специфичности асортимана роба који је предмет пословања трговинских предузећа, и основних функција делатности трговинског предузећа, највећу аналитичку вредност за потребе менаџмента и екстерних корисника информација обезбеђује *биланс успеха према методи природе расхода*. Сматрамо да у нашој званичној шеми биланса успеха проблем не долази до изражаја када је реч о основним билансним групама које се односе на пословне приходе и расходе, финансијске приходе и расходе, и остале приходе и расходе. *Неподобност наше официјелне шеме биланса успеха произилази из структуре садржаја билансних група позиција*, које иначе подржава наш нови Контни оквир. Сматрамо, да је у билансу успеха неопходно извршити детаљније класификовање билансних позиција које би одражавале природу и аналитичке могућности поменуте три основне билансне групе.

Одређивање вредности елемената финансијских извештаја биланса стања и биланса успеха представља веома значајан и деликатан проблем финансијског извештавања. МРС/МСФИ уређени су тако да у свом претежном делу остављају могућност избора између више метода обрачуна и слободу процене вредности појединих имовинских делова. Предност флексибилних рачуноводствених стандарда огледа се у могућности одабира оне опције која највише одговара предузећу. Са тог аспекта, наведена *предност флексибилних рачуноводствених стандарда може истовремено да представља и њихов недостатак* када је реч о просторној упоредивости финансијских извештаја предузећа одређене привредне делатности. Постојање избора између више алтернатива у оквиру МРС/МСФИ представља извор различитости, а самим тим, и субјективног приступа у примени различитих метода и поступака при састављању финансијских извештаја. На тај начин, билансне позиције, а самим тим и финансијски извештаји једног предузећа постају неупоредиви са билансним позицијама односно финансијским извештајима других предузећа која користе друге алтернативне могућности.

У контексту претходног закључка, у погледу вредновања билансних позиција допуштена је мешовита основа финансијског извештавања која садржи елементе концепта историјског трошка и елементе концепта фер вредности. Наиме, важећа нормативна основа, независно од тога да ли је заснована на МРС/МСФИ или на GAAP, је мешавина концепта историјског трошка и концепта фер вредности. Обзиром на дату констатацију од важности је да се вредновање билансних позиција тамо где то услови омогућавају обавља уз

истовремену примену оба концепта, концепта историјског трошка и фер вредности. Уколико је то неизводљиво требало би и даље наставити са применом традиционалног приступа вредновања, процењивања билансних позиција по историјским трошковима. Сматрамо да су трошкови неутрални не на основу тога што су искључиво објективни, већ на основу тога што имају већи елемент објективности од наведене алтернативе, а то је покушај процене фер вредности. *Примена фер вредности не представља најбоље методолошко решење, посебно ако се има у виду да преовладава субјективни приступ процене у односу на објективна истраживања.*

Полазећи од уверења да се квалитет финансијских извештаја са аспекта његових корисника, може обезбедити тако што ће се одустати од националних рачуноводствених стандарда и прихватити Међународни рачуноводствени стандарди као основ финансијског извештавања, наша земља прихватила је МРС/МСФИ као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа, изузев микро правних лица и других предузетника. Велика предузећа, као и предузећа која имају обавезу састављања консолидованих финансијских извештаја, имају обавезу да примењују МРС/МСФИ. Средња предузећа имају алтернативу, тј. могу да користе МРС/МСФИ за велика или МРС/МСФИ за средња и мала предузећа. Мала предузећа примењују МРС/МСФИ за мала и средња предузећа. На овај начин, наша земља је желела да се укључи у процес глобализације, тј. светске хармонизације финансијског извештавања. Да ли је то урадила на прави начин, кад је реч о предузећима (њиховој величини и структури) одговор треба да пружи, основни фактори окружења, пре свега, друштвени, политички, правни и економски, под чијим утицајем се обликује рачуноводство једне земље – национални рачуноводствени систем. Сматрамо да факторе окружења, разлике које утичу на финансијско извештавање не можемо до те мере минимизирати да оне резултирају у обавези примене јединственог сета Међународних стандарда финансијског извештавања за сва предузећа. Исто тако, разлике у структури величине предузећа, делатности којом се баве, да ли се хартије од вредности предузећа котирају на берзи или не, и друге специфичности, треба да одреде обавезност примене МРС/МСФИ.

Сматрамо да примена МРС/МСФИ може бити обавезна само за предузећа чије се хартије од вредности котирају на берзи. Исто тако, примена МРС/МСФИ за мала и средња предузећа често представља велико регулаторно оптерећење. Са тог аспекта, треба извршити одговарајућу ревизију МРС/МСФИ и учинити значајно приближавање регулативног оквира интересима малих и средњих предузећа. У

том случају, примена МРС/МСФИ може бити обавезна за средња предузећа чије се хартије од вредности котирају на берзи. За остала предузећа била би допуштена, али не прописана примена МСФИ. Тиме би била остављена могућност да се за мала и средња предузећа креирају посебни национални стандарди. *Посебна пажња*, када је реч о нормативној рачуноводственој регулативи *треба да буде усмерена на микро предузећа*, обзиром на њихов значај и допринос привредном развоју наше земље и повећању запослености.

У наведеном контексту, сматрамо да наша земља треба да има своју *националну рачуноводствену регулативу*, своја рачуноводствена правила која треба, обзиром да тежимо Европској унији, у најзначајнијим питањима ускладити, пре свега, са Директивом 34 ЕУ. Директивом 34, одређен је облик и садржај финансијских извештаја према делатности, величини и интересима предузећа, постављена правила за састављање финансијских извештаја и регулисана друга питања којима настоји да МСФИ прилагоди интересима Европске уније и националним интересима њених чланица. Наведене констатације и предлог представљају одговор на претходно постављено питање које се односи на случај наше земље која је прихватила МРС/МСФИ као једини оквир финансијског извештавања свих предузећа, изузев микро правних лица и предузетника.

На *финансијски положај трговинских предузећа* у Републици Србији у протеклом временском периоду деловали су многи негативни фактори, као што су: општа привредна нестабилност, низак ниво животног стандарда, инфлација, нестабилност девизног курса, висока каматна стопа, државна регулатива, недостатак обртног капитала у трговини, финансијска недисциплина, неадекватна општа трговинска и економска политика и др. Све је то утицало на финансијску структуру трговинских предузећа у Републици Србији. *Финансијска структура трговине* мерена по свим релевантним показатељима, је *неповољна*. У посматраном периоду присутна је тенденција опадања учешћа сопственог капитала у финансирању сталне имовине трговинских предузећа у Републици Србији. Такође, у истом периоду, присутно је значајно учешће дугорочног капитала (сопственог и туђег) у финансирању сталне имовине. Један од узрока неповољне финансијске структуре, везан је за високе трошкове финансирања сталне имовине и залиха коришћењем дугорочних банкарских кредита.

У будућности треба предузети све мере које доприносе финансирању сталне имовине и трајних залиха из дугорочних извора средстава (сопствених и туђих), а краткорочну имовину из краткорочних извора финансирања. То претпоставља обезбеђење одговарајуће стопе приноса од ангазоване имовине и повољних

банкарских и других кредита (по приступачној каматној стопи). Према томе, финансијски положај трговинских предузећа је увек израз финансијске структуре, која се испољава као састав капитала са аспекта власништва и рочности (пасива) и начина финансирања појединих сегмента имовине (актива) сопственим или дугорочним позајмљеним капиталом или краткорочним зајмовима и обавезама.

У целини посматрано, и то по свим показатељима ликвидности, осим трајности отплате, *трговина Републике Србије је - неликвидна*. Другим речима, ликвидност трговине Републике Србије је незадовољавајућа. Трговина Републике Србије је практично остала без свог нето обртног фонда. Нето обртна сретства у свим гранама трговине Србије су на веома ниском нивоу. То значи да су обртна средства у целини финансирана из краткорочних извора средстава. Из тих разлога, многа трговинска предузећа у својим објектима држе робу која је у власништву добављача и због тога су билансне залихе ниске. У будућности треба предузети све релевантне мере, пре свега, мере финансијске дисциплине, за њено побољшање. У том циљу треба испитати оправданост поштравања последица неплаћања доспелих обавеза. Проблем недостатка обртних средстава у трговини Републике Србије делимично се решава пословањем по принципу франшизинга, концесије и продајом комисионе робе. Такође, овај проблем се тешко може решити коришћењем банкарских и других кредита, због високих каматних стопа.

Резултати финансијске анализе презентираних података у финансијским извештајима указују да је *финансијска задуженост трговинских предузећа у Републици Србији*, у целини посматрано, *висока*. У посматраном периоду 2007-2012. године присутна је тенденција константног опадања учешћа сопственог капитала у финансирању сталне имовине, како код укупне трговине, тако и код трговне на велико и трговине на мало. Она је најизраженија у 2010 години, и последњој години посматрања. Другим речима, у наведеним годинама је учешће позајмљеног у укупном капиалу код укупне трговине и њених сектора најизраженије.

Финансијска задуженост трговине Републике Србије може се побољшати мерама које доприносе повећању приноса од укупне ангазоване имовине у функцији интерних извора финансирања, тј. сопственог капитала. Она се може побољшати и коришћењем повољнијих банкарских и других кредита и трансакција на развијеном финансијском тржишту (тј. трговином хартијама од вредности). Позајмљени капитал треба користити све док су трошкови његовог

коришћења (камате) испод стопе приноса на укупно ангажована пословна средства трговинског предузећа. То практично значи да се на рачун коришћења позајмљених средстава повећава ефикасност употребе сопственог капитала. Отуда питање финансијске задужености код трговинских предузећа у Србији постаје посебно значајно.

Профитабилност трговинских предузећа у Републици Србији се налази на граници и може се констатовати као задовољавајућа код укупне трговине и појединих њених сектора. Међутим, када је реч о трговини на мало, ситуација се у погледу профитабилности трговине није знатно променила. Она је најмања у односу на остале секторе трговине. У погледу остварене профитабилности у најтежем положају се налази трговина на мало. У циљу повећања профитабилности трговине Републике Србије, у будућности је потребно повећати приходе од продаје и ефикасније управљање маржом. Приходи од продаје могу се повећати што већом применом концепта управљања односима са купцима, односно вредношћу купца.

Профитабилност трговине Републике Србије у будућности се може повећати и снижењем укупних трошкова (роба и пословања) са што већом применом савремених концепата управљања трошковима као и применом савремене информационе технологије, посебно кад је реч о електронској трговини. Посебан закључак се односи на трговину на мало. У том циљу потребно је повећати стопу нето добитка оспособљавањем трговаца да постигну, додају што већу вредност за потрошаче, уместо да се баве само физичком дистрибуцијом роба.

Економичност трговинских предузећа у Републици Србији посматрано у целини, налази се на самој граници. То значи да је она веома близу ниској економичности пословања. То даље значи да су услуге трговине Републике Србије знатно „скупље“, пре свега, услед ниже продуктивности рада, неодговарајуће структуре канала маркетинга (промета) и ниског степена конкуренције. То је негативно утицало и на профитабилност трговине Републике Србије, јер када се из бруто марже покрију веома високи трошкови пословања, остаје врло мало за профит (пре пореза), за потребе одржавања и раста (иновација и модернизација) трговинских компанија.

У циљу повећања економичности пословања трговине Републике Србије у будућности неопходно је, адекватно управљати структуром пословних прихода, с једне стране, и пословних расхода, с друге стране. Структура трошкова је

специфична у односу на структуру трошкова производње, коју чине – набавна вредност реализоване робе и трошкови пословања. Од укупних трошкова трговине највећи део се односи на – набавну вредност реализоване робе, а од укупних трошкова пословања на – трошкове рада. Из тога произилази следећа констатација, да је у циљу оптимизирања укупних трошкова трговине неопходно контролисати набавну вредност реализоване робе успостављањем добрих пословних односа са добављачима и избором што повољнијих извора набавке. Знатне уштеде у трошковима, нарочито пословања, могу се остварити применом савремених концепата управљања трошковима. То се такође односи и на развијање добрих пословних односа како са добављачима, тако и са купцима/потрошачима који све више постају значајна вредност трговинских компанија. Ово, тим пре, што су далеко веће могућности повећања профита снижењем укупних трошкова него повећањем укупних прихода од продаје (јер су лимитиране могућности раста путем повећања цене) у савременим веома динамичним и сложеним конкурентским условима привређивања.

Ефикасност коришћења залиха у трговинским предузећима Републици Србије је задовољавајућа. За трговинска предузећа залихе представљају посебно значајну категорију пословних улагања. Приликом оцене ефикасности коришћења залиха у трговини Републике Србије, потребно је имати у виду да су оне у одређеној мери подцењене, и да је самим тим коефицијент обрта залиха прецењен. На ту чињеницу указује и значајно одлагање плаћања обавеза према добављачима.

Када је реч о *ефикасности коришћења укупне имовине трговинских предузећа у Републици Србији* може се констатовати, посматрано у целини, да је она *незадовољавајућа*. У оцени ефикасности коришћења укупне имовине треба имати у виду и подцењеност улагања у основна средства и чињеницу да се значајан део пословног простора у трговини ренпира. Неопходно је предузети одговарајуће мере за побољшање ефикасности употребе укупних средстава у трговини Републике Србије у будућности. Исто тако, у циљу повећања употребе укупних средстава предузеће (малопродавац), мора генерирати повећање продаје при истом нивоу активе или остварити исту продају са мањом активом.

Позната је констатација да се коефицијентом обрта мери брзина надокнаде улагања у поједине имовинске делове и време везивања појединих делова имовине трговинских (и других предузећа). Стога, може се дати као општи закључак да је обрт моћна управљачка полуга за обликовање перформанси трговинског предузећа, приноса на ангажована сретства и власнички капитал у

крајњој линији. Обрт је и од утицаја и на оцене и пројекције везане за дугорочну и, можда посебно, краткорочну финансијску сигурност, односно солвентност и ликвидност предузећа уопште.

Трговинска маржа представља најважнији показатељ положаја трговинских предузећа. У 2007. години стопа марже код трговине на велико је већа од стопе марже код трговине на мало. То указује на одређена одступања у трговини Републике Србије када је реч о правилима кретања марже у појединим њеним секторима. Основни узроци томе су високи трошкови пословања проузроковани већим бројем посредника у промету на велико, већа конкуренција на тржишту малопродаје и уситњеност малопродајне мреже. Високе стопе марже у трговини на велико утичу да је кумулативна стопа марже укупне трговине Р Србије висока. Међутим, у периоду од 2008. до 2010. године долази до промена у трговини Републике Србије када је реч о стопама марже. Стопа трговинске марже код трговине на мало је већа од стопе трговинске марже трговине на велико, што је у складу с логистиком пословања трговине. За разлику од трговине на велико, пословне перформансе трговине на мало су у благом порасту. Томе је допринела појачана конкуренција са све већим уласком страних малопродајних ланаца у Републику Србију.

Општи је закључак да, без обзира у ком се облику јавља, трговинска маржа треба да буде толика да се из ње могу покрити трошкови у целини; да се може обезбедити одговарајућа акумулација (профит) који ће обезбедити технички опремљенију и савременију трговину; и да је прихватљива не само за трговину, већ и за произвођача и потрошача. У будућности, у циљу побољшања пословних перформанси трговине Републике Србије, неопходно је ефикасно управљати маржом и прилагођавати се глобалним системским мерама и регулативама.

На основу добијених резултата, применом *стратегијског профитног модела*, општи је закључак да су незадовољавајуће пословне перформансе трговине Републике Србије, и то: да се смањује ликвидност, повећава финансијска задуженост, а самим тим и ризик плаћања камате, као и да се смањује профитабилност трговине Републике Србије. Отуда је неопходно да се путем ефикасног управљања приходима, трошковима, профитом, као и ангажованим капиталом, знатно побољшају укупне перформансе трговине Републике Србије у будућности. Данас су услуге трговине знатно „скупље“ него услуге трговине других земаља, пре свега, услед ниже продуктивности рада, неодговарајуће структуре канала маркетинга и ниског степена конкуренције на тржишту.

На крају, на основу истраживања у раду и наведених констатација произилази *основни допринос рада*. Може се констатовати да се у свету, у новијој литератури из области рачуноводства, финансија, све више посвећује пажња обликовању финансијских извештаја, значају анализе и система мерења перформанси предузећа у свим сегментима, укључујући и трговину. Један од основних доприноса рада налази се у *результатима истраживања у складу са основним постављеним циљем* рачуноводства и финансијског извештавања, који захтева стално прилагођавање садржине и форме финансијских извештаја потребама корисника финансијских извештаја. То значи да једном утврђена правила рашчлањавања, признавања и вредновања елемената финансијских извештаја не могу се сматрати добрим за сва времена. Правила која се примењују морају бити таква да њиховом применом добијени финансијски извештаји стварају реалну основу за анализу и евалуацију пословних перформанси трговинских предузећа.

Истраживањима је потврђена основна хипотеза у раду која полази од претпоставке да ће добро организовано рачуноводство презентирати квалитетне финансијске извештаје који ће представљати адекватну и поуздану основу за анализу перформанси пословања. На тај начин добијени резултати одражавају економску реалност трговинских предузећа. Економска реалност трговинских предузећа и трговине као делатности, подложна је сталним променама. Емпиријска истраживања у раду указују да су у последњим годинама те промене брже и значајније него у прошлости. Отуда и снажна потреба за преиспитивањем организације рачуноводства и прилагођавањем садржине и форме финансијских извештаја захтевима анализе пословних перформанси трговинских предузећа, која би својим квалитетом задовољила потребе корисника финансијских извештаја. У том контексту, као допринос овога рада може се сматрати *теоријско-методолошки и емпиријски приступ обликовању финансијских извештаја* укључивањем поред финансијских и нефинансијске индикаторе (анексе). На тај начин имали би смо систем који допуњује конвенционално финансијско извештавање и финансијска мерила покретачима будућих перформанси пословања трговинских предузећа.

Истраживања показују да је у нашој земљи неопходно *редефинисање и иновирање законске регулативе* у смислу њеног приближавања финансијском извештавању и доброј пракси европских земаља и актуелним светским токовима у овој области. Сматрамо, да *примена МРС/МСФИ може бити обавезна само за предузећа чије се хартије од вредности котирају на берзи*. Са аспекта

регулаторног оптерећења, треба извршити ревизију МРС/МСФИ и учинити значајно приближавање регулативног оквира интересима малих и микро предузећа. Ово је посебно значајно за сектор трговине, обзиром да мала и микро трговинска предузећа имају највеће учешће у односу на укупни број предузећа у Републици Србији, а доминантно у оквиру трговинског сектора Републике Србије. Сматрамо да *наша земља треба да има своју националну рачуноводствену регулативу*, своја рачуноводствена правила која треба, обзиром да тежимо Европској унији, у најзначајнијим питањима ускладити, пре свега, са Директивом 34 ЕУ.

На тим темељима треба приступити *изградњи новог система финансијског извештавања*. Одсуство стратегије у постојећем систему финансијског извештавања се најјасније испољило кроз непостојање организованог приступа стварању и одржавању квалитетне нормативне рачуноводствене регулативе. Овome треба додати и одсуство јасно дефинисаних надлежности државе и професионалних организација у систему финансијског извештавања. То значи да је за формулисање стратегије система финансијског извештавања, а тиме и за постизање потребног нивоа квалитета финансијског извештавања, неопходна потпуна повезаност и синхронизација активности државе и професионалних организација, као и активно учествовање представника рачуноводствене професије и корисника финансијских извештаја.

Одсуство заједничке стратегије у систему финансијског извештавања довело је до *некомпатибилност биланса стања и биланса успеха* наших трговинских предузећа са билансним шемама трговинских предузећа других земаља. *Основни разлог* наведене констатације *налази се у форми и садржају наших званичних билансних шема*, због чега је неопходно извршити одговарајуће измене. Билансне шеме су нејасно и уопштено структуриране према билансним скуповима и групама позиција. Поред тога, билансне групе позиција нису довољно класификоване, односно не садрже потребан број одговарајућих позиција према којима би биле препознатљиве. Другим речима, долази до значајног сажимања билансних позиција из чега произилази и њихова редуцирана исказна моћ, а тиме и тешкоће у вези са анализом финансијског положаја трговинских предузећа. Прилагођени биланс стања и биланс успеха за потребе трговинских предузећа, према њиховој структури и величини, уз прецизније дефинисање одговарајућих правила признавања и вредновања пословних трансакција, допринело би објављивању већег броја квалитетних информација потребних за разумевање финансијског положаја и оцену успешности трговинских предузећа.

У делу рада који се односи на могућности побољшања званичних шема финансијских извештаја дати су предлози за њихово побољшање у циљу унапређења анализе перформанси пословања трговинских предузећа.

Када је реч о мерењу и анализи перформанси трговинских предузећа, може се констатовати да је веома мало комплексних радова посвећених датим проблемима у трговини, односно малопродаји. Та констатација се посебно односи на случај мерења перформанси у трговинским предузећима у Републици Србији. Другим речима, не постоје публиковани радови који су посвећени проблемима мерења и анализи фактора који су утицали на перформансе трговинских предузећа у Републици Србији. Стог аспекта, допринос рада се односи на *примену савременог система мерења перформанси предузећа који укључује примену сета мерила, финансијских и нефинансијских.*

Докторска дисертација, поред теоријско-методолошког приступа анализи и мерењу перформанси трговине, који се целовито поставља по први пут, такође, на целовит начин *истражује проблем мерења и анализе фактора који су утицали на перформансе трговинских предузећа у Републици Србији и то за временски период 2007 - 2012. године.* Извршена комплексна емпиријска анализа указује не само на стање и узроке који су довели до тога, већ и *мере које треба предузети у циљу побољшања перформанси трговинских предузећа у Републици Србији.* У том контексту у циљу побољшања пословних перформанси трговинских предузећа у Републици Србији у будућности, неопходно је повећати приходе, ефикасно управљати маржом, снизити укупне трошкове применом савремених концепата управљања трошковима, и ефикасније управљати ризицима пословања.

Такође, посебан допринос овог рада су *сопствени резултати емпиријских истраживања купаца* на бази прилагођеног софтверског пакета и програма, помоћу којих се одређеним методама и техникама анализе за мерење перформанси купаца, прати способност трговинског предузећа да развије блиске и дугорочне односе са купцима, да стекне њихову лојалност и да повећа степен њихове сатисфакције. Информације које се добијају на поменути начин омогућавају трговинском предузећу да утврди допринос који његове активности усмерене ка повећању сатисфакције и лојалности купаца имају на унапређење процеса стварања вредности за купца као и на увећање вредности самог предузећа. Посматране независне варијабле у емпиријским истраживањима (квалитет услуге, цена асортимана робе и бренд трговинског предузећа) имају статистички значајан *утицај на сатисфакцију*, при чему најјачи утицај има бренд трговинског предузећа, будући да он има највишу вредност β коефицијента.

Такође, регресионим моделом утврђен је утицај три независне варијабле (квалитет услуге, цена и бренд) на лојалност купаца. У овом случају, једино корпоративна репутација односно бренд трговинског предузећа има статистички значајан и веома јак утицај на *лојалност купаца*. Исто тако, из илустрације добијених перформанси као резултат емпиријских истраживања произилази да постоје јаке корелације између квалитета услуге и бренда трговинског предузећа, бренда трговинског предузећа и сатисфакције, као и између сатисфакције и лојалности купаца.

Информације које се добијају на посматрани начин помажу трговинском предузећу да јасно схвати узрочно последични однос, односно економски ефекат између доследног произвођења веће вредности за купца путем помнутих независних варијабли (посебно када је реч о бренду трговинског предузећа) и дугорочног профита. У том контексту, *на бази добијених стратегиских информација као резултат истраживања сатисфакције и лојалности купаца, могу се предузети одређене промене кључних стратегија управљања односима са купцима*, као што је случај са брендом предузећа или производа, нивоом квалитета трговинске услуге, формирањем цена асортимана робе, а све то у функцији побољшања укупних перформанси трговинског предузећа.

У наведеном контексту, савремени тржишни услови пословања намећу потребу обликовања финансијских извештаја према различитим интересним групама обезбеђујући додатне информације у односу на оне које се могу прочитати из постојећих основних финансијских извештаја. С тога, неопходно је извршити трансформацију постојећег, традиционалног модела финансијског извештавања ка пословном извештавању. У обликовању финансијских извештаја неопходно је укључити поред финансијских и нефинансијске индикаторе (анексе). Да би се истакао значај примене стратегијских информација, финансијски извештаји о остварењима предузећа често се сада заснивају на стратегијске мере успеха, од којих су многе нефинансијске мере успешности пословања. На тај начин имали би смо систем који допуњује конвенционално финансијско извештавање и финансијска мерила покретачима будућих перформанси пословања трговинских предузећа. У савременим трговинским предузећима треба примењивати интегрисано извештавање које би укључило финансијско и пословно извештавање.

У свему томе, може се огледати научно стручна вредност ове дисертације и њен допринос нашој економској литератури, посебно из области рачуноводства трговинских предузећа. Другим речима, по својој актуелности, садржини и

начину обраде третираних проблема, докторска дисертација представља складну теоријску, емпиријску и методолошку грађу за даље проучавање веома сложене проблематике обликовања финансијских извештаја, мерења и анализе перформанси трговинских предузећа.

ЛИТЕРАТУРА

Страна литература:

1. Alexander, D. and Nobes, C. (2004), *Financial Accounting - An International Introduction*, Second Edition, Pearson Education Limited, England.
2. Alexander, D. and Nobes, C. (2010), *Finansijsko računovodstvo - međunarodni uvod*, prevod, četvrto izdanje, Mate, d.o.o., Zagreb.
3. Alexander, D., Britton A., and Jorissen, A. (2005), *International Financial Reporting and Analysis*, Sekond Edition, Thomson.
4. Askary, S. (2013), *Marketing Cost in Accounting Measurements*, *Accounting & Marketing*, Account Mark, Volume 2, Issue 2, April.
5. Atrill, P. and Mclaney, E. (2001), *Accounting and Finance*, Prentice Hall, Pearson Education Limited, England.
6. Baker, R. V. Lembke and King, T. (2005), *Advanced Financial Accounting*, McGraw Hill International Companies, New York.
7. Barth, E. M., Landsman, R. W., Lang, M., Williams, C. (2012), *Are IFRS and US GAPP-based accounting amounts comparable?*, *Journal of Accounting and Economics*, Volume 54, 68-93, Elsevier B.V.
8. Bauer, H. H., Stokburger, G., and Hammerschmidt, M. (2006), *Marketing Performance: Messen – Analzsieren – Optimieren*, Gabler, Wiesbaden.
9. Berk, J., DeMarzo, P. (2013), *Corporate Finance*, 3rd edition, Prentice Hall.
10. Berman, B. and Evans, J. R. (2010), *Retail Menagement*, Education Perason International, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
11. Bilstein, F., Simon H. (2007), *Shoose profit over Market share: Profit – oriented competitive strategies in contested markets*, *Marketing*, br. 1 – 2, Beograd.
12. Blanchet, J. (2002), *Global Standard Offer Opportunity*, *Financial Executive*, March/April.
13. Blocher, E.J., Stout, D.E., Cokins, G. and Chen, K.H. (2008), *Cost menagement, A Strategic Emphasis*, McGraw-Hill, Irwin, Boston.
14. Bolton, L. (2005), *Tweedie promises calm before another storm*, *Accountancy*, ICAEW, London, January.
15. Brackney, K. and Witmer, F. (2005), *The European Union`s Role in International Standards Setting*, *CPA Journal*, November.
16. Bragg, M.S. (2007), *Financial Analysis: A Controller`s Guide*, second edition, John Wiley & Sond, New Jersey.
17. Brealey, A. R. and Myers, C. S. (2003), *Principles of Corporate Finance*, Mc Graw-Hill, International Edition, New York.

18. Brealey, A.R. and Myers, C.S., Marcus, J.A. (2007), *Osnove korporativnih finansija*, peto izdanje, Mate d.o.o., Zagreb.
19. Brigham, E. F. and Michael, C. E. (2008), *Financial Management, Theory and Practice*, Twelfth Edition, Thomson/Southwestern, Mason, OH.
20. Carnachan, R. (2003), *Tche for Competition Between US GAAP and IFRS in US Capital Markets*, Harvard Law School, Cambridge, Massachusetts, www.law.harvard.edu, juli.
21. Choi, F.D.S. and Meek, G.K.(2005), *International Accounting*, Pearson Prentice Hall.
22. Christensen, B. H., Hail, L., Leuz, C. (2013), *Mandatory IFRS reporting and changes in enforcement*, *Jurnal of Accounting and Economics*, Volume 56, Elsevier B.V.
23. Cox, R. and Brittain, P. (2004), *Retail Management*, Pitman Publishing, London.
24. Damodaran, A. (2006), *Applied Corporate Finance*, Secong Edition, John Wiley&Sons, Inc., New York.
25. Dichev, D. I., Graham, R. J., Campbell, R. H., Rajgopal, S. (2013), *Earnings quality: Evidence from the field*, *Jurnal of Accounting and Economics*, Volume 56, Elsevier B.V.
26. Drucker, P. (1992), *Be data Literate – Know What to Know*, *Wall Street Jouranal*, Decembar.
27. Easton, P., Wild, J.J., Halsey F. R., McAnally, L.M. (2012), *Financial Accounting for MBAs*, 5th edition, Prentice Hall.
28. Elliott, B. and Elliott, J. (2006), *Financial Accounting and Reporting*, Prentice Hall, Financial Times, Harlow.
29. Epstein, B. and Mirza, A. (2006), *WILEY IFRS 2006: Interpretation and Application of International Accounting Standards*, John Wiley & Sons, Inc., New York.
30. Erhardt. J. (2005), *Speech by SEC Staff: The Future of International Financial Reporting Worldwide Conference*, England, June.
31. Fernie, J., Fernie, S. and Moore, Ch. (2004), *Principles of Retailing*, Elsevier, Amsterdam.
32. Fischer, M. T. (2000), *Implementierung von Balanced Scorecards in Handelsunternehmen*, Lehr-stuhl fur ABWL, Controlling und Wirtschaftsprufung Wirtschaftswissenschaftliche Fakultat Katholi-sche Universitat Eichstatt – Ingolstadt.
33. Ficko, D. and Renko, S. (2010), *New logistics technologies in improving customer value in retailing service*, *Journal of Retailing and Consumer Services* , Volume 17, Issue 3.
34. Fletcher, G. (2002), *International Accounting Standards – Past, Present and Future*, *AFP Exchange*, July/August.
35. Frank, R., Bernake, B. (2012), *Principles of Mikroeconomics*, 3 edition, McGraw-Hill/Irwin.

36. Fu, R., Kraft, A., Zhang, H. (2012), Financial reporting frequency, information, and the cost of equity, *Journal of Accounting and Economics*, Volume 54, Elsevier B.V.
37. Garrison, R., Noreen, E., Brewer, P. (2011), *Managerial Accounting*, 14th Edition, McGraw-Hill/Irwin.
38. Gaur, S.S., Xu, Y., Quazi, A., Nandi, S. (2011), Relational impact of service providers' interaction behavior in Healthcare, *Managing Service Quality*, 21(1).
39. Grewal, D., Levy, M. (2011), *Marketing*, 14th edition, McGraw-Hill/Irwin.
40. Gummesson, E. (2008), *Total Relationship Marketing*, Elsevier, Amsterdam.
41. Gupta, S. and Lehmann, D. (2006), *Managing customers as investments*, Pearson Education, New Jersey.
42. Gupta, S., Lehmann, D. [2006], Customer Lifetime Value and Firm Value, *Journal of Relationship Marketing*, vol. 5, pp. 87-110, Best Business Books, New York.
43. Haskins, E. M., Ferris, R. K. and Selling, I. Th. (2000), *International Financial Reporting and Analysis - A Contextual Emphasis*, Second Edition, McGraw-Hill, International Editions.
44. Higgins, C.H. (2007), *Analysis for Financial Management*, Eighth edition, McGraw-Hill Companies, New York.
45. Horne, C.J. and Washowicz M.J. (2007), *Osnovi finansijskog menadžmenta*, prevod, Data Status, Beograd.
46. Hughes, A. (2006), *Strategic Database Marketing*, McGraw-Hill, New York.
47. Hurt, R. (2012), *Accounting Information Systems*, McGraw-Hill/Irwin.
48. Jeng, S. P. (2011), The effect of corporate reputations on customer perceptions and cross-buying intentions, *The Service Industries Journal*, 31(6).
49. Jeter, C. D., Chaney, P., *Advanced Accounting*, McGraw-Hill/Irwin.
50. Johnson M, Gustafsson A, Andreassen T, Lervik L, Cha J. (2001), The evolution and future of national customer satisfaction index models. *Journal of Economic Psychology* 22(2).
51. Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2003), *The Strategy Maps*, Harvard Business School Press, Boston.
52. Kaplan, R. S. and Norton, D. P.(1992), The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance, *Harvard Business Review*, Vol.70, No 1.
53. Kato, A. (2010) Mark-up, Productivity and Imperfect Competition: An empirical analysis of the Japanes retail trade industry, RIETI Discussion Paper Series 10-E-031.
54. Klikovac, A. (2008), *Financijsko izvještavanje u Europskoj Uniji*, Mate, Zagreb.
55. Kothari, J. and Barone, E. (2012), *Finansijsko računovodstvo - međunarodni pristup*, prevod, Data Status, Beograd.
56. Kotler, P., Keller, K. (2011), *Framework for Marketing Management*, 5th editon, Prentice Hall.
57. Kotler, P., Keller, K. (2009), *Marketing Management*, Pearson Education, New Jersey.

58. Kotler, P., Keller, K. (2006), *Marketing menadžment*, Data Status, Beograd.
59. Krishnankutty, R. (2011), Panel data analysis on retail inventory productivity, *The Economic Research Guardia*, Vol. 1(1).
60. Kumar, V. (2006), *CLV: The Databased Approach*, Journal of Relationship Marketing, Best Business Books, New York, vol. 5.
61. Lam, Yuen. (2013), Making Better Marketing Decisions Faster with Accounting Data, *Accounting & Marketing, J. Account Mark*, Volume 2, Issue 1, April.
62. Levy, M., Weitz, B.A. (2007), *Retailing Management*, Boston, McGraw-Hill/Irwinj, Boston.
63. Maffett, M. (2012), Financial reporting opacity and informed trading by international institutional investors, *Jurnal of Accounting and Economics*, Volume 54, Elsevier B.V.
64. Mašić, M. (2013), Nova računovodstvena direktiva EU, *Porezni savjetnik*, br. 7-8, Zagreb.
65. McDonnell, J. (2003), *International Financial Reporting Standards: Is Your Business Ready?* Accountancy Ireland, August.
66. Meigs, F. R. and Meigs, B. W. (1999), *Računovodstvo: temelj poslovnog odlučivanja*, prevod, Mate, Zagreb.
67. Moscové, A. S., Simkin, G. M. and Bagranoff, A. N. (2003), *Core Concepts of Accountinig Information Systems*, John Wilwy & Sons, Inc.
68. Niven, P. (2002), *Balanced Scorecard Step by Step - Maximazing Performance and Maintaining Results*, John Wiley & Sons, Inc.
69. Nobes, C. and Parker, R.(2004), *Comparative International Accounting*, Prentice Hall.
70. Parasuruman, A., Zeithaml, V.A., Berry, L.L. (1988), SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perception of service quality, *Journal of Retailing*, 64.
71. Pina, J.M., Martinez, E., de Chernatony, L., Drury, S. (2006), The effect of service brand extensions on corporate image: An empirical model, *European Journal of Marketing*, 40, 1/2, 2006.
72. Penman, H.S. (2013), *Financial Statement Analysis and Security Valuation*, McGraw-Hill/ Irwin, USA.
73. Peppers, D. and Rogers, M. (2005), *Return on Customer*, Currency, New York.
74. Porter, A. G., Curtis, L. N. (2007), *Financial accounting for decision makers*. Mason, USA: Thomson South-Western.
75. Rabinovich, I. (2001), The Top Tern Tech Issues for 2001, *CPA Magazine*, January-February.
76. Radebaugh, H. and Gray, J. G. (2002), *Internatioanl Accounting and Multinatioabnl Enterprises*, John Wiley, New Jersey.
77. Renko, F. (2000), Mogućnosti primene modela Balanced Scorecard na području finansijskih institucija: primjer iz Hrvatske poslovne prakse, *Ekonomski pregled*, 51 (11-12).

78. Rigby, D. (1998), *Management Tools and Techniques*, Bain & Company, Boston
79. Roberts, C., Weetman, P. and Gordon, P. (2002), *International Financial Accounting - A Comparative approach*, Prentice Hall, Financial Times, Harlow.
80. Roberts, C., Weetman, P. and Gordon, P. (2005), *International Financial Reporting - A Comparative Approach*, Prentice- Hall, England.
81. Ross, A.S., Westerfield, W.R., Jaffe, J. (2002), *Corporate Finance*, sixth edition, McGraw-Hill Companies, New York.
82. Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J. (2012), *Corporate Finance*, 10 edition, HcGraw-Hill/Irwin.
83. Ross, A.S., Westerfield, W.R. and Jordan, B.D. (2008), *Fundamentals of Corporate Finance*, Eight Edition, McGraw-Hill Irwin, New York.
84. Rust, T. R., Lemon, K. N. and Zeithaml, V. A. (2004), *Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy*, *Journal of Marketing*, Vol. 68 (January),
85. Samuelson, P. and Nordhaus, W. (1985), *Economics*, 12 ed., Mc Grow-Hill, New York.
86. Sarel, D., Marmorstein, M. and Stone, M. (2002), *A Strategists orientation for e-commerce investments: A customer equity approach*; *Journal of Targeting Measurement and Analysis for Marketing*, London Dec.
87. Saudagaran, M. Sh. (2004), *International Accounting: A User Perspektive*, Second Edition, Thomson.
88. Schoenebeck, P.K. (2007), *Understanding and Analysing Financial Statements – A Project – Based Approach*, Fourth edition Prentice Hall, New Jersey.
89. Simons, R., (2000), *Performance Measurement & Control Systems for Implementing Strategy*, Text & Cases, Prentice Hall, New Jersey.
90. Stice, K. E., Stice, D. J. and Albrecht, S. W. (2011), *Financial Accounting Concepts*, International Edition, South-Western, Cengage Learning, Printed in Cina.
91. Tan, L. (2013), *Creditor control rights, state of nature verification, and financial reporting conservatism*, *Jurnal of Accounting and Economics*, Volume 55, Elsevier B.V.
92. Thomas, A. (2002), *An Introduction to Finacial Accounting*, fourth edition, McGraw Hill, New York.
93. Travers, J.F. (2004), *Investment Menager Analysis*, John Wiley & Sond, Inc, New Jersey.
94. Wu, C. R., Lin, T. C., Tsai, H. P. (2009), *Analysing alternatives in financial services for wealth management banks: the analytic network process and the balanced scorecard approach*, *IMA Journal of Management Mathematic*, Oxford Journals, Volume 20.
95. Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager., L. (2008), *Analiza financijskih izvještaja*, Masmedia, Zagreb.

96. Žager, K., Žager L. (1999), *Analiza finansijskih izvještaja*, Masmedia, Zagreb.
97. Žager, K., Žager, L. (2006), *Računovodstveni standardi, finansijski izvještaji i revizija*, Inženjerski biro d.d., Zagreb.

Домаћа литература

1. Вукелић, Г. (2010), Професионална рачуноводствена регулатива и финансијско извештавање, ХЛI симпозијум: Могућности и ограничења развоја рачуноводствене професије у Србији, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор.
2. Вукмировић, Г. (2001), Трговинска марка у вертикалном систему, *Анали Економског факултета у Суботици*, бр. 6.
3. Вукмировић, Г. (2010), Компаративна анализа трговинских и произвођачких марки на тржишту Србије, *Анали Економског факултета у Суботици*, бр. 24.
4. Вуњак, М. Н. (2009), Финансијска тржишта и берзе, *Економски факултет, Суботица*.
5. Вуњак, М. Н. (2010), Финансијски менаџмент – пословне финансије, „Пролетер“ А. Д. Бечеј, *Економски факултет, Суботица*.
6. Вуњак, Н., Остојић, С. (2011), Стратегија оперативног планирања на нивоу банке, *Анали Економског факултета у Суботици*, Вол. 47, бр. 25.
7. Вуњак, Н., Ковачевић, Љ. (2013), Стратегијско планирање као основ извесности пословне банке, 17. Конгрес: Рачуноводство, ревизија и пословне финансије у условима одговорнијег понашања учесника на тржишту, Бања Врућица.
8. Гајић, Љ. (2009), Рачуноводствене политике као претпоставка квалитета финансијских извештаја, ХЛ симпозијум: 40 година рачуноводства и пословних финансија – донети и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор.
9. Гроздановић, Д. (2004), Елементи системског концепта критеријума ефикасности стратегије предузећа, *Економске теме*, бр. 1-2.
10. Гроздановић, Д. (2002), *Економика предузећа*, Економски факултет, Ниш.
11. Дмитровић, Шапоња Љ., Петковић, Ђ., Јакшић, Д. (2012), *Рачуноводство*, Економски факултет, Суботица.
12. Дмитровић, Шапоња Љ., Граворац, С. (2014), Рачуноводствени информациони систем као извор конкурентске предности пословног субјекта, *Анали Економског факултета у Суботици*, Вол. 50, број 31, стр. 365 – 384.
13. Дмитровић, Шапоња Љ., Граворац, С., Милутиновић, С. (2013), Светска економско-финансијска криза и сметководствено-информациони систем, XV симпозиум на сметководителите на Република Македонија, Струга, 10-12 октомври.
14. Дмитровић, Шапоња Љ., Граворац, С., Милутиновић, С. (2013), Рачуноводство – значајан извор информација за корпоративно управљање, *Анали Економског факултета у Суботици*, Вол. 49, број 29.

15. Дмитровић Шапоња, Љ. (2009), Мерење перформанси пословања субјекта „ЕВА“ методом у условима глобалне кризе, прегледни чланак, 13. Конгрес: Рачуноводство, ревизија и финансије у условима глобалне кризе, Савез рачуновођа и ревизора републике Српске, Бања Врућица, Октобар.
16. Дмитровић Шапоња, Љ.(2006), МСФИ у функцији савременог финансијског извештавања, Зборник радова X конгреса Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Врућица, Република Српска.
17. Дмитровић Шапоња, Љ., Милутиновић С., Г. Шијан, Г. (2005), Harmonization of Financial Reporting in Terms of Globalization, 8th International Symposium of Management SIM 2005 „Management of Organizations in the Context of Globalization and European Integration“, Timisoara, Romania, Новембар.
18. Дмитровић Шапоња, Љ., Милутиновић С., Г. Шијан, Г. (2005), Accounting Information System – Business Language in the New Economy, International Scientific Conference „The Challenges of the New Economy“, Охрид, Македонија, Октобар.
19. Домановић, М. В. (2010), Balanced Scorecard – могућности и ефекти примене, Економски факултет, Крагујевац.
20. Драгојевић, Д., Миљевић, Т., Милојевић, М. (2012), Нови кључни IFRS Међународни стандарди финансијског извештавања, Socioeconomica – The Scientific Journal for Theory and Practice of Socioeconomic Development, Vol. 1, N° 2.
21. Драгојевић, Д., Миленовић, М. (2012), Јавно оспоравање примене методе фер вредности. Привредни саветник, бр. 9/201, Београд.
22. Драшковић, Б., (2006), Стање и перспективе привреде Србије, редактор, Институт економских наука и Београдска банкарска академија, Београд.
23. Ђукић, Т. (2007), Извештавање о новчаним токовима предузећа у Републици Србији, Теме, бр. 2, Економски факултет у Нишу.
24. Ђукић, Т., Трајчевски, М. (2012), Финансијско извештавање о новчаним токовима фабрике цементне индустрије у Србији, Теме, бр. 1, стр. 156. Ниш.
25. Ђуричин, Д. (2007), Корпоративно и јавно управљање у функцији развоја конкурентности, Милочерски економски форум, СЕС и СЕЦГ, Милочер.
26. Ђуричин, Д., Јаношевић, С. (2007), Менаџмент и стратегија, ЦИД, Економски факултет, Београд.
27. Жаркић, Ј., Јоксимовић, Н. (2007), Управљање финансијама - Основе и принципи, Факултет организационих наука, Београд.
28. Зеленовић, В., Вуњак, Н. (2014), Адекватност капитала банкарског сектора Србије, Анали Економског факултета у Суботици, Вол. 50, бр. 31.
29. Иванишевић, М. (2005), Пословне финансије, развој у свету и код нас, XXXVI, симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор.

30. Каличанин, Ђ. (2003), Balance Scorecard и стратегијски фокусирана организација - оквир за успешну операционализацију стратегије и њену имплементацију у информатичкој ери, Економски анали, бр. 158, јул – септембар.
31. Кнежевић, Г. (2007), Економско финансијска анализа, Универзитет Сигидунум, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд.
32. Кнежевић, Г. (2006), Извештавање о финансијским дериватима у функцији унапређења квалитета рачуноводствених информација, XXXVI Симпозијум Савеза рачуновођа и ревизора Србије.
33. Квргић, Г., Лукић, Р., Војтешки Кљенак Д. (2012), The Effects of Corporate Social Responsibility on Performance in Retail, *Metalurgia International*, vol. XVII no.7.
34. Комненић, Б., Лукић, Р. (2010), Карактеристике предузећа усмерених ка стварању супериорне вредности за купце и остале стејхолдере, Школа бизниса, бр. 1 (УДЦ 658 – 005.5).
35. Красуља, Д., Иванишевић, М. (2001), Пословне финансије, Економски факултет, Београд.
36. Крстић, Ј., Јездимировић, М., Ђукић, Т. (2007), Финансијско рачуноводство, Економски факултет, Ниш.
37. Крстић, Ј., Стојилковић, М. (1995), Прилагођавање Закона о рачуноводству потребама привреде у транзицији, 26 Симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије привреде у транзицији, Златибор.
38. Крстић, Б. (2005), Мерење перформанси употребе ресурса у функцији управљања предузећем, докторска дисертација, Економски факултет, Ниш.
39. Ловрета, С., Петковић, Г. (2004), редактори, Стратегија и политика трговине Републике Србије, Економски факултет у Београду, Привредна комора Србије,
40. Ловрета, С. (2010), редактор, Менаџмент односа са купцима, Економски факултет, Београд.
41. Ловрета, С. (2008), редактор, Стратегија развоја трговине Републике Србије, Економски факултет, Београд.
42. Ловрета, С. (2008а), редактор, Стратегија развоја трговине града Београда, Економски факултет, Београд.
43. Ловрета, С. (1998), Трговински менаџмент, Економски факултет, Универзитет у Београду, Београд
44. Лукић, Р. (2011), Евалуација пословних перформанси у малопродаји, Економски факултет, Београд.
45. Лукић, Р. (2008), Рачуноводство трговинских предузећа, Економски факултет, Београд.
46. Лукић, Р. (2011), Рачуноводство трговинских предузећа, Економски факултет, Београд.
47. Лукић, Р. (2012), The effects of application of lean concept in retail, *Economia. Seria Management*, Volume 15, Issue 1.

48. Лукић, Р. (2012), Outsourcing in retail, *Economic Review – Journal of Economics and Business*, Vol. X, Issue 1.
49. Лукић, Р. (2012), The Effects of cross-border tourist purchases on retail performance, *Singidunum Journal of Applied Sciences*, 9 (2).
50. Лукић, Р. (2011), Estimates of economic performance of organic food retail trade, *Economic research*, Vol.24, No. 3.
51. Лукић, Р. (2011), The Effect of Private Brands on Business Performance in Retail, *Economia. Seria Management*, Volume 14, Issue 1.
52. Лукић, Р. (2010), Анализа профитабилности трговине у Србији, *Школа бизниса*, бр. 4, Београд.
53. Лукић, Р. (2010), Business Performance Evolution of Trade in Serbia, *Singidunum Ревизија*, Вол. 7/ Но.2.
54. Лукић, Р., Николић, Д. (2009), Вредновање купчевог капитала, часопис, Хотел-линк, бр. 13-14, Висока хотелијерска школа, Београд.
55. Лучић, Љ. (2006), *Предузетничке финансије*, Академска књига, Нови Сад.
56. Малинић, Д. (2009), Cash Flow као инструмент откривања пословно-финансијских ризика, XXXVI симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, мај.
57. Малинић, С. (2006), Контни план за предузећа, задруге и предузетнике, Економски факултет, Крагујевац.
58. Малинић, С. (2005), Управљачко рачуноводство – изазов за рачуновође и менаџере, XXXVI симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор, мај.
59. Маринковић, Р. В. (2012), Маркетиншки аспекти сатисфакције и лојалности: оријентација на потрошаче у савременом банкарском пословању, Економски факултет, Крагујевац.
60. Маричић, Б. (2008), Понашање потрошача, Економски факултет, Београд.
61. Мартић, В. (2013), ХБРЛ као претпоставка унапређења квалитета финансијског извештавања, 44. Симпозијум, Рачуноводствено регулаторно окружење: подстицај или ограничење привредног раста, Зборник радова, Савез рачуновођа и ревизора Србије.
62. Милачић, С., Ђукић Т., Павловић, М. (2013), Анализа токова готовине предузећа дуванске индустрије у Републици Србији, Економски погледи, Економски факултет у Приштини
63. Милисављевић, М. (2006), Стратејски маркетинг, Економски факултет, Београд.
64. Пантелић, М. (1997), Рачуноводствене институције и начела у англосаксонским земљама, магистарска теза, Економски факултет, Београд.
65. Радовановић, Р. (2001), Финансијско извештавање, Економски факултет, Београд.

66. Раичевић, Б., Ранђеловић, С., (2008), Да ли су порези у Србији високи?, Конференција: Текућа привредна кретања, економска политика и структурне промене у Србији 2007/2008. године, Научно друштво економиста са Академијом економских наука и Економски факултет у Београду, Београд.
67. Ранковић, Ј. (2008), Финансијски положај привреде нишког округа на крају 2007. године као подлога избора приоритета, Економика предузећа, Савез економиста Србије, Београд, бр.3-4.
68. Ранковић, М. Ј. (2006), Теорија биланса , девето издање, Економски факултет, Београд,
69. Ранковић, М. Ј. (2004), Управљање финансијама предузећа, Економски факултет, Београд.
70. Ранковић, М. Ј. (2007), Анализа рентабилитетног и финансијског положаја привреде Србије у 2006. години, Економика предузећа, Савез економиста Србије, децембар.
71. Ранковић, М. Ј. (2002), Поводом иновирања Закона о рачуноводству, Економика предузећа, Савез економиста Србије, новембар-децембар.
72. Ранковић, М. Ј. (1999), Финансијско рачуноводствено извештавање – инструмент мерења остварења економских циљева предузећа, Економика предузећа, Савез економиста Србије, Београд, бр. 3-4.
73. Ранковић, М. Ј. (2008), Репетиторијум о финансијском положају и кредитној способности предузећа, Проинком, Београд.
74. Роца, Б., Милићевић, Н., Вукмировић, Г. (2014), Анализа пословних перформанси великих малопродајних предузећа у Републици Србији, Анали Економског факултета у Суботици.
75. Родић, Ј., Вукелић, Г., Андрић, М. (2007), Теорија политика и анализа биланса, Београдска банкарска академија, Београд.
76. Сенић, Р. и Сенић, В. (2008), Менаџмент и маркетинг услуга, "Призма", Крагујевац.
77. Стевановић, Н., Малинић Д., Милићевић В. (2008), Управљачко рачуноводство, Економски факултет, Београд.
78. Савић, Н., Џунић, М. (2008), Конкурентност Србије у региону, Милочерски економски форум 2008, СЕС и СЕЦГ, Милочер.
79. Стефановић, Р., Богићевић, Ј. (2006), Разумевање међународних разлика у финансијском извештавању, Монографија: Корпоративно управљање у транзицији, Економски факултет, Крагујевац.
80. Стефановић, Р. (2005), Глобални рачуноводствени стандарди - примарна основа светске хармонизације финансијског извештавања, Ревизија, бр. 13, Београд.
81. Стефановић, Р. (2003), Међународни стандарди финансијског извештавања: суштина и иницијална примена, Банкарство, бр. 11/12, Београд.
82. Шапоња, Дмитровић Љ. (1994), Периодични резултат предузећа - обрачун и анализа, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, Економски факултет, Суботица.

83. Шкарић Јовановић, К. (2010), Финансијско рачуноводство, Економски факултет, Београд.
84. Шкарић Јовановић, К. (2014), Финансијско рачуноводство, Економски факултет, Београд.
85. Шкарић Јовановић, К. (2006), Политика финансијског извештавања: инструмент за реализацију циљева управе предузећа на финансијском тржишту, Зборник радова „Међународна професионална (рачуноводствена) регулатива као основа калитета финансијског извештавања, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор.
86. Шкарић, К., Деңдић, Д. (2005), Финансијско извештавање – доступна и искушења, XXXVI симпозијум: Рачуноводство и пословне финансије у савременим условима пословања – стање и перспективе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Златибор.

Остали извори:

1. Директива 34 ЕУ, Службени лист Европске уније (2013), L 182/19, Брисел.
2. Закон о порезу на добит праних лица, Службени гласник РС, 108/2013.
3. Закон о рачуноводству и ревизији (2006), Службени гласник РС, број 46.
4. Закон о изменама и допунама Закона о рачуноводству и ревизији (2009), Службени гласник Републике Србије, број 111.
5. Закон о рачуноводству (2013), Службени гласник РС, број 62.
6. Међународни стандарди финансијског извештавања (2009), превод, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд.
7. Практична примена Међународних стандарда финансијског извештавања у Републици Србији (2008), Савез рачуновођа и ревизора Србије, Рачуноводство, Београд.
8. Правилник о изменама и допунама Правилника о контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге, друга правна лица и предузетнике (2009), Службени гласник Републике Србије, број 9.
9. Правилник о контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге, друга правна лица и предузетнике (2008), Службени гласник Републике Србије, број 119.
10. Правилник о Контном оквиру и садржини рачуна у Контном оквиру за привредна друштва, задруге и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 118 /2013.
11. Правилник о садржини и форми образаца финансијских извештаја за привредна друштва, задруге и друга правна лица и предузетнике, Службени гласник РС, бр. 114/06, 5/07 и 2/10).
12. Предузећа у Републици Србији (2008), према величини у 2007. години, радни документ, РЗС, Београд, број 61.

13. Превод Концептуалног оквира за финансијско извештавање и основних текстова Међународних рачуноводствених стандарда (МРС) односно Међународних стандарда финансијског извештавања (МСФИ), Службени гласник РС, бр. 35/2014.
14. Рачуноводство привредних друштва - приручник за примену контног оквира у складу са МСФИ (2011), друго издање, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд.
15. Саопштење СР 30-П од 08.04. (2003), Републички завод за статистику, Београд.
16. Саопштење о пословању привреде у Републици Србији у 2013. години - упоредни подаци из финансијских извештаја за 2012. и 2013. годину, Агенција за привредне регистре, Регистар финансијских извештаја, Република Србија, Београд, 2014.
17. Светски економски форум, Давос, Извештај о конкурентности за 2013. годину – Growth Competitiveness Index.
18. Статистички годишњак Републике Србије, 2014, РЗС, Београд.