

CENTAR ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA BEOGRAD



www.cefi.edu.rs



ODITOR

Časopis za menadžment, pravo i finansije

7.

Saglasno članu 4. Akta o izboru, vrednovanju i finansiranju programa osnovnih istraživanja, programa istraživanja u oblasti tehnološkog razvoja, programa sufinansiranja integralnih i interdisciplinarnih istraživanja i programa obezbeđivanja i održavanja naučnoistraživačke opreme i prostora za naučnoistraživački rad za ciklus istraživanja u periodu od 2010-2014., radovi objavljeni u časopisu Oditor će se bodovati sa **4 boda**.

Časopis ODITOR
(ERIH C - vrhunski nacionalni časopisi)

Beograd, Vol III, Br. 03/2017.

Izdavač – Publisher

CENTAR ZA EKONOMSKA I FINANSIJSKA ISTRAŽIVANJA

Lomina 2, 11000 Beograd

Tel. +381113610906

www.vsem.edu.rs/casopis/

www.cefi.edu.rs

Suizdavači:

Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, Republika Srpska, Bosna i
Hercegovina

Visoka škola EPOHA Beograd, Republika Srbija

Visoka škola za menadžment i ekonomiju Kragujevac, Republika Srbija

Visoka škola modernog biznisa, Beograd, Republika Srbija

Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Mladenovac, Republika Srbija

ISSN 2217- 401X

PREDSEDNIK SAVETA – EDITORIAL BOARD PRESIDENT

Prof. dr Dragomir Đorđević

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK – EDITOR IN CHIEF

Prof. dr Slavko Vukša

Izdavački savet – Editorial Board

prof. dr Dragomir Đorđević, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment,
Novi Sad, R. Srbija

prof. dr Čedomir Ljubojević, Visoka škola modernog biznisa, Beograd, R.
Srbija

prof. dr Duško Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju,
Kragujevac, R. Srbija

prof. dr Radovan Klincov, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, R.
Srpska, BiH prof. dr Aleksandar Prnjat, Univerzitet Alfa BK, Beograd, R.
Srbija

prof. dr Milija Bogavac, Fakultet za poslovno industrijski menadžment,
Mladenovac, R. Srbija

prof. dr Branislav Jakić, Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i
finansije, Beograd, R. Srbija

Redakcijski recenzentski odbor – Editorial Review Board

prof. dr Slavko Vukša, Univerzitet Alfa BK, Beograd, R. Srbija

prof. dr Ivan Milojević, Vojna akademija, Beograd, R. Srbija

prof. dr Svetlana Ignjatijević, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad, R. Srbija

Ph.D Nikola Gradojevic, associate professor Department of Economics and Finance, University of Guelph, Canada

prof. dr Drago Cvijanović, Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, R. Srbija

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

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

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

Ph. D., Goran Buturac, Full professor and Scientific Adviser, Zagreb, School of Economics and Management, Croatia, Institute of Economics, Zagreb, Croatia

Ph. D., Cristina Pocol, Associate Professor, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine of Cluj Napoca, Romania

Ph. D., Daniele Cavicchioli, Assistant Professor, Università degli Studi di Milano, Department of Economics, Milano, Italy

doc. dr Marjan Mirčevski, Vojnomedicinska akademija, Beograd, R. Srbija

prof. dr Anđelka Aničić, Visoka poslovna škola „Čačak“, Beograd, R. Srbija

prof. dr Ilija Šušić, Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, R. Srpska, Bosna i Hercegovina

prof. dr Vidoje Moračanin, Fakultet za poslovni i industrijski menadžment, Beograd, R. Srbija

prof. dr Duško Jovanović, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Kragujevac, R. Srbija

prof. dr Gordana Ljubojević, Visoka škola modernog biznisa, Beograd, R. Srbija

doc. dr Milan Mihajlović, Vojna akademija, Beograd, R. Srbija

Lektor – Proofreader

Slobodan Vukoje, Beograd, R. Srbija

Tehnički urednik - Technical editor

Slobodan Anđić, Beograd, R. Srbija

Branislav Jovanović, Kragujevac, R. Srbija

SADRŽAJ ČASOPISA BROJ 03/2017

NEIZVESTAN ZAVRŠETAK EVROPSKE I MONETARNE UNIJE(EMU).....	7
Andelka Aničić, Milica Simić	
MATEMATIČKO MODELIRANJE CENA AKCIJA.....	13
Radovan Damnjanović, Nina Ivanov, Nikola Milenković	
ANALIZA UZROKA I POSLEDICA KORUPCIJE U DRUŠTVU	35
Svetlana Ignjatijević	
REVIZIJA RASHODA U PREDUZEĆU.....	51
Joao Kaputo, Slobodan Stanojević	
REVIZIJA SVRSISHODNOSTI JAVNIH NABAVKI BUDŽETSKIH KORISNIKA.....	61
Dalibor Krstić, Branko Nešić, Nenad Kaluđerović, Dragana Duin	
ULOGA NARODNE BANKE SRBIJE U REGULISANJU MONETARNE POLITIKE.....	73
Nataša Marjanović, Jovan Prelić, Jelena Belokapić Čavkunović	
ZAKONODAVNI OKVIR ANTIMONOPOLSKE POLITIKE U JAVNIM NABAVKAMA	89
Aleksandar Miletić, Neda Ivanov	
KONKURENTSKA PREDNOST PREDUZEĆA NA OSNOVU BENČMARKING ANALIZE POSLOVANJA.....	107
Nedeljko Prdić	
FINANSIRANJE MINISTARSTVA ODBRANE I VOJSKE SRBIJE SOPSTVENIM PRIHODIMA.....	119
Velibor Stoilkov, Biljana Ivanova	

SAVREMENI SISTEMI OBRAČUNA TROŠKOVA..... 133

Vladan Vladislavljević, Branislav Vukasović

PRAVILA TEHNIČKE PRIPREME RADOVA..... 153

NEIZVESTAN ZAVRŠETAK EVROPSKE I MONETARNE UNIJE(EMU)

Anđelka Aničić¹, Milica Simić²

Pregledni rad
UDK: 339.738:061.1(4)

Apstrakt

Bez obzira što je mnogo učinjeno kako bi se ojačala Ekonomska i monetarna unija (EMU), ona ipak ostaje nepotpuna i to je jedan od glavnih razloga za nedovoljan ekonomski učinak evrozone u poslednjih nekoliko godina. Još uvek postoje različiti stavovi o tome kako premostiti ovaj jaz, ali postoje i politički i ekonomski predlozi i ideje za završetak EMU. U radu se govori o idejama koje su predstavljene u novom dokumentu Evropske komisije (EK), a u cilju ponovnog pokretanja debate o tome kako krenuti napred, ali sa fokusom na premošćavanje razlika između, sa jedne strane, država članica koje naglašavaju odgovornost i smanjenje rizika, a sa druge strane država članica koje zahtevaju solidarnost i podelu rizika.

Ključne reči: evropska unija, monetarna unija, evro.

JEL: F33.

Uvod

Uprkos reformama tokom krize, EMU arhitektura ostaje nezavršena. Do sada je postignut dogovor u političkim krugovima (The Rome declaration, 2017), ali i u akademskim (Bénassy-Quéré, Giavazzi, 2017), o potrebi da se preduzmu dalji koraci ka završetku EMU. Međutim, i dalje postoju oprečni stavovi o problemima koje treba prevazići, kao i merama koje treba preduzeti. U tom kontekstu, Evropska komisija je ponovo pokrenula raspravu dokumentom o razmišljanju za produbljivanje EMU (European Commission, 2017). Dokument se zasniva na predlozima pet predsednika Komisije (Juncker, 2015) koji predlažu niz konkretnih koraka o tome kako EMU dovršiti 2025. godine. Međutim, dokument označava i veoma važan pomak u jednom značajnom aspektu, a to je u potrebi za boljom ravnotežom između zajedničkih alata za apsorpciju udara (tj. podelu rizika), i za većom ulogom tržišta kao podsticaja za fiskalnu i finansijsku ravnotežu (tj. smanjenje rizika).

EMU i dalje u neodrživoj ravnoteži

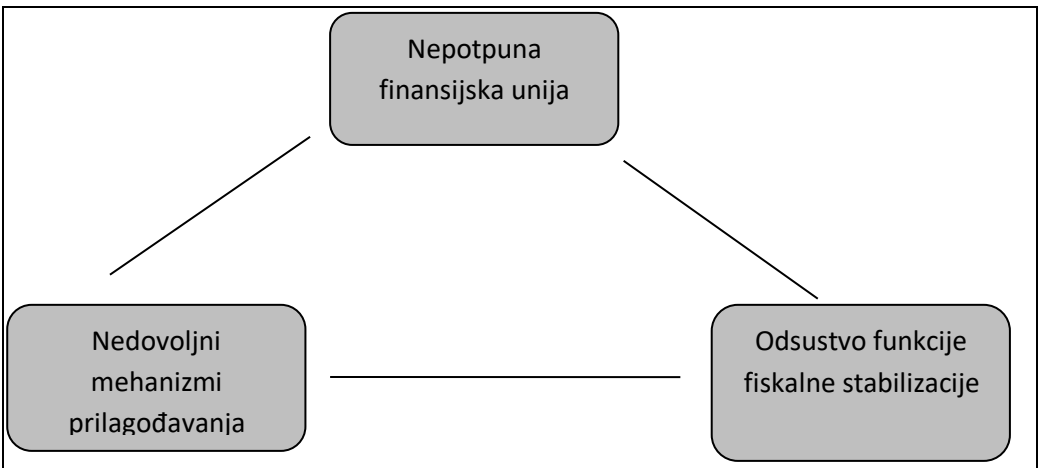
Uprkos napretku u poslednjih nekoliko godina, EMU danas nastavlja da se oslanja na neodrživu ravnotežu (Slika 1), koju karakteriše: nepotpuna finansijska unija i odsustvo funkcije fiskalne stabilizacije za evrozonu kao celinu, što podrazumeva nedovoljne

¹ Docent, dr Anđelka Aničić, Alfa BK univerzitet, Ulica Palmira Toljatija br. 3, Novi Beograd, Srbija, Telefon +381 64 134 13 16, E-mail: anicican@gmail.com

² Asistent, M.A. Milica Simić, Alfa BK univerzitet, Ulica Palmira Toljatija br. 3, Novi Beograd, Srbija, Telefon +381 64 420 68 86, E-mail: milica.simic@alfa.edu.rs

mehanizme za apsorpciju šokova. Istovremeno, kombinacija trenutne asimetrične prirode procesa nadzora (koji stavlja naglasak više na ispravljanje fiskalnih ili spoljnih deficita a manje utiče na način upravljanja značajnim viškovima), zajedno sa odsustvom mehanizma fiskalne stabilizacije, znači da je nemoguće istovremeno podstići odgovarajući fiskalni stav za evrozonu kao celinu, kao ni optimalnu raspodelu fiskalnih napora koji bi omogućili da se ostvari ravnoteža između stabilizacije i održivosti na nacionalnom nivou (European Commission, 2017). Ova kombinacija dovodi do preopterećenja monetarne politike u cilju stabilizacije i neadekvatnog mešanja politike. A ravnoteža je još neizvesnija jer su visoki dugovi i nedovoljne reforme u nekoliko zemalja učinile ih ranjivim i otežale prilagođavanje unutar zemlje kao i između zemalja. Pored toga, postignut je dogovor, kao proizvod nekoliko „ultima ratio“ odluka, o sporazumima koji su često parcijalni a ne zajednički za sve zemlje.

Slika 1. EMU kao neodrživa ravnoteža



Izvor: Rad autora.

U dosadašnjim raspravama o daljem kretanju EMU dominiraju dve grupe značajno različitih stavova o međusobnoj povezanosti između solidarnosti i odgovornosti, deljenju i smanjenju rizika. Jedna grupa se poziva na „povratak u Mاستriht“, što podrazumeva striktnu implementaciju fiskalnog okvira koji je zasnovan na pravilima sankcija, ponovnoj afirmaciju klauzule o neizvršenju i naglasku na smanjenju rizika. Druga grupa stavova naglašava potrebu za pametnijim pravilima sa većom diskreijom, uz uvođenje zajedničkih instrumenata za podelu rizika.

Međutim, solidarnost i odgovornost bi trebalo posmatrati kao dva lica istog novčića. I zato bi ih trebalo rešavati zajedno, uspostavljanjem uravnoteženog dogovora o napretku. Izgradnja veze između ove dve opcije je važna, kako iz političkih tako i iz ekonomskih i finansijskih razloga. Bez adekvatnog deljenja rizika, smanjenje rizika u finansijskoj oblasti može rezultirati većim rizikom od nestabilnosti tržišta. Nasuprot tome, deljenje rizika bez

efikasne strategije smanjenja rizika povećalo bi moralni hazard (moralnu opasnost), a na kraju bi povećalo i sam rizik.

EK u svom dokumentu (European Commission, 2017) pokušava da identifikuje realna i poželjna rešenja po kojima se do sporazuma može lakše doći i u kratkom roku, uz priznavanje da se neki drugi elementi koji su potrebni za uspešan završetak EMU mogu dati i na duži rok. Takođe će biti potreban i novi institucionalni balans, na primer kombinovanje integracija ili centralizacije u nekim političkim oblastima sa više prostora za manevrisanje u drugim oblastima (Pisani-Ferry, 2015).

EK predlaže napredovanje u tri oblasti: prvo, završetak finansijske unije; drugo, postizanje integrisane ekonomske i fiskalne unije; i treće, jačanje institucija i odgovornosti evrozone (slika 2.).

Slika 2. Elementi nove političke EMU



Izvor: Rad autora.

Završetak finansijske unije

Integrisan i funkcionalan finansijski sistem je od suštinskog značaja za efikasnu i stabilnu EMU. Na osnovu onoga što je već postignuto poslednjih godina, potrebno je naći dogovor o napretku, uključujući implementaciju već dogovorenih elemenata, i dogovore o daljim koracima za period do 2025. godine.

U okviru finansijske unije važno je smanjenje rizika i povećanje stabilnosti na finansijskim tržištima. Prvi prioritet treba da bude kompletiranje bankarske unije. Paket mera za smanjenje rizika u bankarskom sektoru koji je EK predložila u novembru 2016. godine predstavlja prioritet. Dogovor o povratnoj pomoći Fondu za pojedinačne odluke je od suštinskog značaja da bi novi okvir EU za rešavanje problema banaka bio efikasniji. Podjednako je važno i uspostavljanje evropske šeme osiguranja depozita čime bi se osiguralo da depoziti banaka budu zaštićeni u istoj meri u celoj evrozoni. Dve mere bi

trebale da budu usvojene u najkraćem roku, idealno do 2019.godine. Prvo, sveobuhvatna strategija za smanjenje nekvalitetnih kredita. Drugo, tržišta kapitala treba i dalje razvijati kako bi se obezbedili inovativniji, održivi i raznovrsniji izvori finansiranja. To će dalje doprineti stvaranju integrisanijih tržišta kapitala u Evropi, a time će se povećati kapaciteti finansijskih tržišta da apsorbuju šokove.

Za postizanje finansijske unije važno je i postizanje ravnoteže između tržišne discipline i fiskalnog nadzora kako bi se promovisale reforme i fiskalna odgovornost. Postizanje efikasnije tržišne discipline može omogućiti ravnotežu u načinu upravljanja EMU. Potrebu za oživljavanjem tržišne discipline treba rešavati bez stvaranja rizika od iznenadnih zastoja (Philippon, 2015). Nedavni dokazi ukazuju da tržišna disciplina funkcioniše prekasno i na nenadan način.

Postizanje integrisane ekonomske i fiskalne unije

Izveštaj Pet predsednika (Juncker, 2015) prepoznaje približavanje prema stabilnim ekonomskim i društvenim strukturama u zemljama članicama kao ključni element za uspešnu EMU na duge staze. Postoji nekoliko instrumentama koji se mogu iskoristiti za postizanje ovog cilja, a to su: jačanje koordinacije ekonomske politike u okviru evropskog prostora; jačanje veza između nacionalnih reformi i postojećih fondova EU; i dalje razvijanje tehničke pomoći državama članicama za podršku razvoja kapaciteta (Enderlein et al., 2016).

Približavanje prema elastičnim ekonomijama, koje su sposobne da izdrže šokove i da se brzo oporave, od suštinskog je značaja za poboljšanje funkcionisanja EMU. Iskustvo iz proteklih godina je pokazalo kako nedostatak fleksibilnosti u jednoj ili više ekonomija evrozone može imati trajne efekte ne samo na dotične zemlje već i na druge države članice evrozone.

Izveštaj Pet predsednika je predstavio slučaj poboljšanja makroekonomske stabilizacije evrozone (Thirion, 2017), vodeći se principima: ne bi trebalo dovoditi do trajnih transfera, treba minimizirati moralni hazard i biti uslovljen jasnim kriterijumima i kontinuiranom zdravom politikom, i ne bi trebalo duplirati ulogu Evropskog stabilizacionog mehanizma.

Jačanje institucija evrozone i odgovornost

Da bi EMU bila jača, države članice moraju prihvatiti da dele odgovornosti i odluke o pitanjima koja se tiču evrozone, i to u okviru zajedničkog pravnog okvira. Postoji potreba za „kvantnim skokom u institucionalnoj integraciji“ (Draghi, 2015). Završetak EMU znači veću odgovornost i veću transparentnost o tome ko odlučuje, šta i kada, na svakom nivou upravljanja. Evropski Parlament i nacionalni parlamenti moraju imati dovoljno ovlašćenja za nadzor, uključujući proširenje i formalizaciju dijaloga između Evropskog Parlamenta i drugih institucija koje deluju u ime evrozone, počevši od Evrogrupe čiji članovi ostaju odgovorni nacionalnim parlamentima.

Nekoliko nadležnosti i funkcija bi se moglo pregrupisati pod okrilje trezora evrozone, kao institucionalnog okvira za funkcije fiskalne unije unutar EU. Trezor, sa budžetom evrozone,

mogao bi biti odgovoran za ekonomski i fiskalni nadzor, i funkciju makroekonomske stabilizacije.

Evropski stabilizacioni mehanizam (ESM), u svom trenutnom obliku, obezbeđuje pomoć državama članicama, i u budućnosti može delovati kao zajednički korak ka bankarskoj uniji, koju treba uspostaviti što je pre moguće. ESM bi mogao da se razvije u Evropski monetarni fond (EMF) kako bi evrozoni dao više autonomije od drugih međunarodnih institucija, kada je u pitanju finansijska stabilnost.

Zaključak

Mehanizam sistema EMU ima sledeću logiku: pad inflacije vodi stabilizaciji deviznih kurseva i padu kamatnih stopa, što vrši pritisak na smanjenje deficita, dok finansiranje javnog duga postaje jeftinije. Dok je inflacija niska ili ide nadalje, ne bi trebalo da ima većih problema u održavanju stanja ispunjenosti kriterijuma, stabilnosti eura i cijena. Rast inflacije dovodi do ugrožavanja mehanizma po istoj logici po kojoj je njen pad stabilizuje, s druge strane, pad stope privrednog rasta vrši pritisak na budžetski deficit i javni dug. Nijedna zemlja koja je pristupila EU 2004. nije automatski ušla u EMU, jer za njih važe isti kriterijumi konvergencije koji su važili za ostale zemlje. Nove članice imaju malu ekonomsku snagu, ovih 10 zemalja povećava GDP Unije za 10 % prema paritetu kupovne snage, tako da njihov ulazak u EMU ne mora biti dramatičan. Tokom 2002-2003. (posle stvaranja EMU) dolazi do narušavanja kriterijuma posebno budžetskog deficita, koji nagovještava i rast javnog duga i pritisak na inflaciju. Naime, budžetski deficit su prekršile i Francuska i Njemačka, dve najveće zemlje EU i nisu kažnjene za prekršaje, niti su ga oborile, dok je Portugal poslušno oborila deficit ispod 3%, iako je to dovelo do recesije i pada zapošljenosti u toj zemlji, što znači da pravila važe za male, ali ne i za velike zemlje. Trend rasta deficita doveo bi čitavu zonu E12 do prekoračenja granice od 3%. Javni dug se za zonu E12, kao cjelinu od 1992, nalazi iznad 60%. Od 2001. je u stalnom porastu, a u 2003. je dostigao iznos od 70,4 %. U periodu 1997-1998. počela je trka u smanjivanju deficita, da bi se ispunio kriterijum od 3%, a to se postiglo većim prodajama javnog vlasništva. Nove članice bi trebalo da ispunjavaju kriterijume dvije godine prije ulaska i nakon ulaska u euro-zonu. Zbog svega ovoga nameću se razna pitanja: da li imaju smisla postojeći kriterijumi, ako se oni ne poštuju? Kakve posljedice će to imati na privredu zemalja E12 zone i na nove članice? Koje kriterijume treba da ispunjavaju nove članice? Da li ih treba redefinisati? Itd.

Literatura

1. Bénassy-Quéré, A., & F. Giavazzi. 2017. Europe's Political Spring: Fixing the Eurozone and Beyond. A Vox EU eBook. CEPR Press.
2. Draghi, M. 2015. Speech at SZ Finance Day 2015. Frankfurt am Main. 16 March.
3. Enderlein, H., E. Letta. 2016. Repair and Prepare: Growth and the Euro after Brexit, Gütersloh, Berlin, Paris: Bertelsmann Stiftung. Jacques Delors Institut – Berlin and Jacques Delors Institute in Paris.

4. European Commission. 2017. Reflection paper on the deepening of the Economic and Monetary Union. COM 2017(291), 31.05.2017, dostupno na: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_en.pdf
5. European Commission. 2016. Towards a positive fiscal stance for the euro area, COM(2016) 727, 16.11.2016
6. Juncker, J.C. (u saradnji sa: Tusk, D., J. Dijsselbloem, M. Draghi, & M. Schulz) 2015. Completing Europe's economic and monetary union. Five Presidents' Report.
7. Philippon, T. 2015. The state of the monetary union. VoxEU.org, 1 August.
8. Pisani-Ferry, J. 2015. Rebalancing the governance of the euro area. France Stratégie. Document de travail No. 1. May.
9. Thirion, G. 2017. European Fiscal Union: Economic rationale and design challenges. CEPS Working Document No. 2017-01.
10. The Rome Declaration. 2017. dostupno na: http://www.consilium.europa.eu/press-releases-pdf/2017/3/47244656633_en.pdf

UNCERTAIN AND COMPLETION OF THE EUROPEAN MONETARY UNION (EMU)

Anđelka Aničić³, Milica Simić⁴

Abstract

No matter what has been done to strengthen the Economic and Monetary Union (EMU), it still remains incomplete, and this is one of the main reasons for the insufficient economic performance of the eurozone in recent years. There are still different views on how to bridge this gap, but there are also political and economic proposals and ideas for completing the EMU. The paper discusses the ideas presented in the new European Commission (EC) document in order to re-launch the debate on how to move forward, but with a focus on one hand to bridge the differences between Member States that emphasize responsibility and risk reduction, and on the other hand, member states that demand solidarity and risk sharing.

Key words: *European union, monetary union, euro.*

Datum dolaska (Date received): 21.10.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 19.11.2017

³ Anđelka Aničić Ph.D., Associate Professor, Alfa BK University, Palmira Toljatija street no. 3, Belgrade, Serbia, Phone: +381 64 1341316, E-mail: anicican@gmail.com

⁴ Milica Simić M.A., Assistant, Alfa BK University, Palmira Toljatija street no. 3, Belgrade, Serbia, Phone: +381 64 420 68 86, E-mail: milica.simic@alfa.edu.rs

MATEMATIČKO MODELIRANJE CENA AKCIJA

Radovan Damnjanović¹, Nina Ivanov², Nikola Milenković³

Pregledni rad

UDK: 338.57:336.763]:519.6
336.761.5 005.332:336.748.12

Apstrakt

Problematika utvrđivanja cena kapitala osnovno je pitanje koje će bit obrađeno u ovom radu. S tim u vezi moramo se osvrnuti i na ulogu hartija od vrednosti, kao finansijskog instrumenta na finansijskom tržištu, odnosno na to da se tržište hartija od vrednosti sastoji iz: emisionog ili primarnog tržišta i sekundarnog tržišta hartija od vrednosti, na kome se vrši promet već izdatih hartija od vrednosti.

Doprinos ovog rada ogleda se u stvaranju komparativne slike finansijske održivosti cena dugoročnih hartija od vrednosti, prvenstveno akcija kao osnovne jedinice akcijskog kapitala koji u svetu predstavlja najveći deo kapitala.

Ključne reči: model, dugoročne hartije od vrednosti, preduzeće.

JEL: C20

Uvod

Finansiranje poslovnih subjekata u savremenim tržišnim uslovima zavisi od niza faktora, jedan od njih je i portfolio hartija od vrednosti kojima se formira kapitalna struktura.

Finansijsko tržište je organizovano mesto i prostor u kome se traže i nude finansijsko-novčana sredstva i na kome se zavisno od ponude i tražnje organizovano formira cena tih sredstava.

Ono obuhvata kako organizovane institucije (efektne berze, tržište novca, devizne berze), tako i posredničku trgovinu (tzv. šaltersko tržište) i neposrednu razmenu hartija od vrednosti između izdavalaca i investitora.

Finansijsko tržište predstavlja mehanizam koji dovodi u vezu ponudu i tražnju finansijskih sredstava koja mogu da budu: kratkororočna, kojima se trguje na tržištu novca i dugoročna, kojima se trguje na tržištu kapitala.

Vremenska vrednost novca predstavlja osnovnu dimenziju finansijske održivosti preduzeća, jer uzima u obzir sve faktore koje tržište generiše i s tim u vezi utiče na stvaranje cene kapitala.

¹ Docent, dr Radovan Damnjanović, Generalštab VS, Ministarstvo odbrane, Ulica Gardijska br. 7, Beograd, Srbija, E-mail: radovan.damnjanovic@gmail.com.

² Nina Ivanov, Master studije, Vojna akademija, Univerzitet odbrane u Beogradu.

³ Docent, dr Nikola Milenković, Visoka škola za menadžment i ekonomiju, Ulica Karađorđeva 52, Kragujevac, Srbija.

Postojanje ova dva segmenta tržišta hartija od vrednosti determiniše i vrste cena hartija od vrednosti koje egzistiraju na finansijskom tržištu. Metodologija utvrđivanja tih cena je upravo ono čime će mo se baviti u ovom radu. Znači, predmet naše analize biće utvrđivanje: nominalne cene ili nominalnog kursa hartija od vrednosti, cene koštanja ili prve kupoprodajne cene ili emisionog kursa hartija od vrednosti i druge i svake dalje kupoprodajne cene, odnosno tržišne cene ili berzanskog kursa hartija od vrednosti.

Definisanje, podela i osnovne karakteristike akcija

Akcije (engl. stock, shares) predstavljaju takve hartije od vrednosti koje odražavaju deo vlasništva nad preduzećem (Poslovni leksikon, Velarta, 2009). One predstavljaju najznačajnije vlasničke hartije od vrednosti i osnovni instrument akcionarskog kapitala.

Vlasništvo nad akcijom kupac stiče ispunjenjem obaveza u novcu, stvarima ili pravima izraženim u novcu.

Jednu od osnovnih karakteristika akcija kao hartija od vrednosti predstavlja veliki broj prava koja donose svojim vlasnicima. Osnovna prava su:

- pravo vlasništva koje se ostvaruje preko prava glasa,
- pravo na učešće u delu dobiti preduzeća (pravo na dividendu),
- pravo preče kupovine akcija,
- pravo na pregled poslovnih knjiga,
- pravo na aktivu u slučaju bankrotstva,
- pravo na transfer akcija.

Akcije mogu biti:

- prema redosledu izdavanja: osnivačke (akcije prve emisije) kada se formira osnivački kapital akcionarskog društva i akcije sledećih emisija koje se emituju radi povećanja kapitala (dokapitalizacije),
- prema pravu glasa: akcije sa pravom glasa i akcije bez prava glasa i
- prema sadržini prava i učešća u dobiti: obične (redovne) akcije i prioritetne (preferencijalne, povlašćene) akcije.

Najpoznatiji tip akcija su obične akcije (Van Horne, Wachowicz, 2005). Njihovom prodajom firma dolazi do sredstava za finansiranje poslovanja a kupci postaju novi suvlasnici firme. Vrednost ovih akcija ako se kotiraju na berzi izražava tržišnu procenu vrednosti preduzeća (Ivaniš, Nešić, 2011). One se nazivaju običnim, jer nemaju posebnih preferencija u pogledu na dividendu ili bankrotstvo. Po svojoj prirodi predstavljaju prava (zahteve) vlasnika preduzeća. Obične akcije daju pravo na učešće u upravljanju, pravo na učešće u dobiti akcionarskog društva i pravo na deo likvidacione mase u skladu sa odlukom o emisiji. Isplata prihoda vlasnicima običnih akcija vrši se posle izmirenja prema vlasnicima obveznika i preferencijalnih akcija, a slično je i u slučaju bankrotstva ili likvidacije firme.

Prava vlasnika običnih akcija na ostatak imovine mlađa su u odnosu na prava vlasnika obveznica i preferencijalnih akcija.

Drugi tip akcija su preferencijalne akcije (Van Horne, Wachowicz, 2005). One predstavljaju neku vrstu hibrida između instrumenata duga i instrumenata akcionarskog kapitala. Kreirane su da bi se povećala sigurnost u pogledu plaćanja u odnosu na obične akcije. Ova hartija od vrednosti donosi više prihoda vlasnicima nego posedovanje obveznica, ali i veću sigurnost u odnosu na obične akcije. Preferencijalne akcije daju pravo prvenstva na isplatu dividende u odnosu na obične akcije, na isplatu likvidacione mase i na naplatu iz stečajne mase i slučaju stečaja akcionarskog društva.

Dividenda je uglavnom fiksna. Firma nije obavezna da je redovno plaća, ali ne sme plaćati dividendu na obične akcije dok ne isplati dividendu vlasnicima preferencijalnih akcija.

Preferencijalne akcije mogu biti:

- kumulativne, koje daju pravo prvenstva na isplatu svih neisplaćenih dividendi pre isplate dividende po osnovu običnih akcija,
- participativne, koje daju pravo imaoću, pored utvrđene preferencijalne dividende, i na isplatu dividende koja pripada vlasnicima običnih akcija i
- konvertibilne, koje daju pravo imaoću da je može zameniti u običnu akciju.

U daljem radu glavna pažnja biće usmerena na metodologiju utvrđivanja nominalnog, emisijonog i berzanskog kursa akcija.

Nominalni, emisijoni i berzanski kurs običnih akcija

Analiza cena akcija je od izuzetno velikog značaja, kako za vlasnike akcija, odnosno investitore u njih tako i za sve druge učesnike privrednog i društvenog života. Nivo cena akcija na finansijskom tržištu veoma mnogo govori o kvalitetu poslovanja, efektivnosti i efikasnosti i perspektivama razvoja firme. Postoji zajednički interes vlasnika, menadžera i zaposlenih da se cene akcija održavaju što je moguće duže na visokom nivou, pošto je to pouzdan signal uspešnosti poslovanja i maksimiranja blagostanja vlasnika.

Postoje tri tipa kursa akcija, i to:

- nominalni kurs,
- emisijoni kurs i
- berzanski kurs akcija

Nominalni kurs

Nominalni kurs je iznos na koji akcija glasi. On se odnosi na cenu po kojoj firma vodi emitovane akcije u svom knjigovodstvu. Nominalni kurs određuje se odlukama upravnog

odbora firme. Kod određivanja nominalnog kursa mora se voditi računa da to bude zaokružen iznos deljiv sa 10, 100 i 1000 i to bez ostatka.

Pri osnivanju akcionarskog društva emisioni kurs (cena koštanja ili prva kupoprodajna cena) prvo emitovanih (osnivačkih) akcija u principu se poklapa sa njihovim nominalnim kursom.

Kada se akcije prve emisije prodaju po kursu koji je jednak njihovoj nominalnoj vrednosti (nominalnom kursu) formira se akcijski kapital koji je uknjižen na računu kao akcijski kapital po osnovu redovnih (običnih) akcija. Zakonodavstvo zemalja sa razvijenim tržištem hartija od vrednosti kod prve emisije zabranjuje njihov plasman po kursu nižem od nominalnog.

Pored akcija koje imaju nominalnu vrednost postoje i tzv. kvotne akcije koje ne glase na određeni iznos novca. Razlozi za emitovanje ovakvih akcija su: lakše određivanje nove vrednosti akcija u slučaju reorganizacije, lakše emitovanje novih akcija, mogućnost finansiranja akcijama čiji je kurs približno jednak berzanskom i sl. Ove akcije glase na procenat udela vlasnika akcija u ukupnom kapitalu preduzeća, npr.

1/1.000, 1/10.000

(1)

Ako pretpostavimo da je akcionarsko društvo izdalo 200.000 akcija onda imamo da jedna kvotna akcija glasi na 1/200.000 deo akcijskog kapitala tog društva. Prednost ovih akcija je što se kada njihov berzanski kurs postane previsok usled povećanja vrednosti imovine akcionarskog društva, mogu bez ikakvih poteškoća deliti na dve ili više kvotnih akcija. One se kotiraju po komadu, a po komadu se deli i dividenda.

Emisioni kurs

U principu samo se akcije prve emisije plasiraju po kursu koji se poklapa sa njihovom nominalnom vrednošću. Akcije narednih emisija⁴ plasiraju se po kursu koji je gotovo uvek različit od nominalnog bilo da je on iznad ili ispod njega. Emisioni kurs novih akcija određuje se na bazi berzanskog kursa akcija prethodne emisije. Emisioni kurs nove akcije je zapravo cena po kojoj će prvi kupci kupiti tu novu akciju ali ne za svoje potrebe već za dalju prodaju.

Emisioni kurs nove akcije uključuje i maržu (spred) koja predstavlja naknadu za emisiju i plasman akcija i ona obična iznosi od 1 do 4% od nominalne vrednosti.

Osim marže na visinu emisionog kursa utiče i visina ažija ili disažija odnosno razlika između berzanskog i nominalnog kursa stare ranije emitovane akcije. U slučaju da je berzanski kurs iznad nominalnog imamo ažio, a ako je berzanski kurs isti ili niži od nominalnog imamo disažio (Kočović, 2000).

Ako je npr. nominalni kurs akcije 1.000 din, a berzanski 1.100 din to pokazuje da postoji ažio na akciju nove emisije koji se mora uzeti u obzir u postupku formiranja berzanskog

⁴ U stručnoj literaturi koja tretira ovu problematiku akcije narednih emisija se nazivaju još i mlade akcije ili "mladice".

kursa. Ukoliko je nominalni kurs akcije 1.000 din, a berzanski 900 din u postupku formiranja emisionog kursa imali bi disažio.

Sam postupak formiranja emisionog kursa najbolje se može sagledati iz konkretnog primera.

Polazna pretpostavka je da treba formirati emisioni kurs za novoemitovane akcije (evropska praksa) odnosno izvršiti otkrivanje cene za novoemitovane akcije (američka praksa). Stare, ranije emitovane akcije, istog emitenta po nominali od 1.000 din za godinu dana dostigle su kurs od 1.100 din i isplaćenu dividendu od 180 din po akciji. Postavlja se pitanje po kom kursu će biti plasirane novoemitovane akcije na primarnom tržištu kapitala ako je standardna marža nove emisije npr. 2% odnosno 20 din.

Na osnovu datih pretpostavki odgovor koliki će biti emisioni kurs nove akcije će biti:

E.K. nove akcije = B.K. stare akcije + spread + godišnja kapitalizacija (isplaćena dividenda) odnosno,

$$E.K. \text{ nove akcije} = 1.100 + 20 + 180 = 1.300 \text{ din.} \quad (2)$$

Znači, emisioni kurs nove akcije iznosio bi 1.300 din. To bi bio tzv. test kurs ili početni emisioni kurs za nove akcije (evropska praksa) ili prvootkrivena cena (američka praksa).

Emisija novih akcija je specifičan oblik emisionog posla kako za emitenta tako i za svakog berzanskog posrednika odnosno agenta. Ova specifičnost izražena je pre svega u karakteristikama koje u sebi sadrže nove akcije i u tehnologijama rada koje se primenjuju na primarnom tržištu akcija u skladu sa tim karakteristikama.

Nove akcije su vrsta akcija koje služe za povećanje akcionarskog kapitala, a sama emisija novih akcija može biti:

- zatvorenog karaktera u kojoj akcije mogu kupovati samo postojeći akcionari - emisija za poznatog kupca i
- otvorenog karaktera (javna emisija za nepoznatog kupca) u kojoj se akcije plasiraju na primarnom tržištu kapitala na isti način na koji se vrši plasman i svih drugih efekata ali pod drugačijim uslovima.

Za nove akcije vezano je i pravo preče kupovine. Pravo preče kupovine je pravo pravo akcionara da kupe novu akciju pre svakog drugog novog akcionara. To pravo se definiše donošenjem odluke o emisiji novih akcija.

Kada je emisioni kurs nove akcije koja se nudi akcionaru koji ima pravo preče kupovine jednak nominalnom, odnosno berzanskom kursu tada je reč o "al pari" kursu prava preče kupovine.

Pravo preče kupovine omogućuje starim akcionarima da koristeći to svoje pravo ostvare jedan broj besplatnih akcija. Na taj način stari akcionari za ukupan broj kupljenih novih akcija mogu ostvariti kupovnu cenu nižu od emisionog kursa što predstavlja naplatu riziko premije za njihov ranije investiran akcionarski kapital. Za nove akcionare ta razlika u nabavnoj vrednosti novih akcija je u stvari samo cena ulaznice u akcionarsko društvo koje

se uspešno razvija. Dakle, stari akcionari u odnosu na nove imaju pravo da kupe nove akcije ne samo po istom nego i po nižem emisionom kursu.

Pravo preče kupovine, osim "al pari" kursa, može imati i tzv. diskontni kurs. To je slučaj kada se emisija prava preče kupovine ostvaruje po kursu koji je ispod nominalnog kursa nove akcije. To je u stvari emisija prava preče kupovine uz diskont.

Osnovni smisao emisije novih akcija sa pravom preče kupovine uz diskont je mogućnost davanja šanse postojećim akcionarima da zarade na prodaji prava preče kupovine (Kočović, 2000). Pri emisiji novih akcija sa diskontom najčešće je samo određeni broj njih namenjen starim akcionarima sa pravom preče kupovine.

Emisijom novih akcija sa pravom preče kupovine uz diskont omogućeno je starom akcionaru da kupi jeftino, ili da jeftino kupi samo jedan deo a drugi deo prava da proda, ili pak da koristi svoju treću mogućnost i da svoje pravo u celosti proda drugome. Iznos diskonta se obično kreće od 1 do 20% od tekućeg berzanskog kursa akcija. Ako se pravo ne iskoristi, smanjiće se proporcija učešća akcionara u strukturi kapitala i nastaće gubitak zbog smanjenja cene akcija u periodu kada se one prodaju bez prava (Krasulja, Ivanišević, 2007).

Vrednost prava preče kupovine moguće je izraziti pomoću sledeće formule:

$$V = \frac{K_s - K_m}{\frac{s}{n} - 1} \quad (3)$$

gde su:

V – vrednost prava preče kupovine,

K_s – berzanski kurs stare akcije, npr. 1.000 din

K_m – emisioni kurs nove akcije, npr. 600 din,

s – saldo, odnosno iznos osnivačkog kapitala pre emisije novih akcija, npr. 10 miliona dinara,

n – iznos za koji se povećava osnivački kapital emisijom novih akcija, npr. 3 miliona dinara.

Na bazi datih podataka vrednost prava preče kupovine po jednoj akciji bi, u ovom slučaju, iznosila:

$$V = \frac{1.000 - 600}{\frac{10}{3} - 1} = \frac{400}{2,33} = 171,67 \text{ dinara}$$

Na ovaj način stari akcionar svaku akciju dobija jeftinije za 171,67 dinara što praktično znači da će za lot kupljenih akcija od 100 komada platiti umesto 60.000 din (600 din \times 100 kom.=60.000 din), samo 42.833 din [100 kom. \times (600 – 171,67)=42.833 din]. Odnosno za

60.000 din kapitala akcionar će umesto 100 kom. akcija koristeći pravo preče kupovine doći u posed vlasništva od 140 kom. akcija ($60.000 : 428,33 = 140,07$).

U momentu puštanja u promet akcija sa pravom preče kupovine stare akcije se u principu kotiraju sa umanjenim kursom u visini prava preče kupovine, odnosno stare akcije se prodaju po svom kursu umanjenom za vrednost prava, što u datom primeru znači po kursu od 828,33 din za akciju ($1.000 - 171,67 = 828,33$ din). Ukoliko bi sve nove emitovane akcije bile zatvorenog tipa i bez prava preče kupovine onda bi takve emisije akcija onemogućile poslovno i upravljačko restrukturiranje akcionarskih društava, odnosno njihovo oslobađanje od loših partnera i loših poslova čime se sprečava dolazak novih akcionara i novih menadžera sa novim idejama (Kočović, 2000).

Berzanski kurs

Berzanski kurs ili tržišna cena akcija je ustvari novčani iznos po kome se ostvaruje druga i svaka dalja kupoprodaja akcija na sekundarnom finansijskom tržištu (u okviru berzanskog ili vanberzanskog prometa) kroz odnose ponude i tražnje. Berzanski kurs je kurs po kome se obavljaju kupoprodajne transakcije između kupaca i prodavaca.

Berzanski kurs se utvrđuje svakoga dana od dana prve prodaje akcija na sekundarnom tržištu. Ovo svakodnevno formiranje kursa naziva se kotacija. Znači, sve što se dešava sa berzanskim kursom akcija na finansijskom tržištu od momenta emisije (završetka plasmana) do kraja životnog veka preduzeća podrazumeva njegovo kretanje na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti.

Emisioni kurs sa kojim akcije ulaze na tržište je inicijalni. Procena daljih kretanja na tržištu se vrši u odnosu na taj inicijalni emisioni kurs. Dakle, emisioni kurs akcija na primarnom tržištu je osnov sa kojim akcije počinju život na sekundarnom tržištu (Kočović, 2000).

Berzanski kurs akcija se, u zavisnosti od pretpostavki i primenjene metodologije može utvrđivati na različite načine, pa će u daljem izlaganju pažnja biti isključivo usmerena na metode i modele za utvrđivanje berzanskog kursa (tržišne cene) akcija.

Metodi za izračunavanje berzanskog kursa akcija

Metodi za izračunavanje berzanskog kursa akcija predstavljaju veoma široku i značajnu oblast savremene finansijske teorije, kojom su se bavili mnogi autori, tako da postoje vrlo različiti pristupi.

Utvrđivanje cena akcija je složenije od utvrđivanja cena obveznica. Tome doprinosi i činjenica da postoje dve karakteristike akcija koje predstavljaju glavnu smetnju i otežavaju analizu:

- prva se odnosi na nivo neizvesnosti, koji je mnogo veći kod akcija (naročito običnih), nego kod obveznica,
- druga karakteristika je što dividenda nije fiksna kao što je to slučaj sa kamatom. Ona se razlikuje u zavisnosti od rezultata poslovanja i varira od perioda do perioda. Međutim, u

dugom roku vlasnici akcija očekuju njeno povećanje i to je jedan od njihovih osnovnih zahteva.

Postoji više metoda i načina za izračunavanje kursa akcija:

- analiza zasnovana na sagledavanju tokova sredstava,
- analiza zasnovana na sagledavanju dividendi,
- analiza prihoda i razvojnih mogućnosti i
- analiza zasnovana na sagledavanju prihoda.

Sušтина svih ovih metoda je u diskontovanju budućih prinosa, prihoda i dohodaka koji akcije donose svojim vlasnicima u periodu njihovog posedovanja. Metodi se razlikuju u pogledu toga šta treba diskontovati, ali ne postoji dilema oko procedure. Drugim rečima, ovo znači da se primenjuje sličan postupak kao kod izračunavanja vrednosti obveznica i drugih hartija od vrednosti, tj. da se vrši svođenje svih budućih prinosa hartija na njihovu sadašnju vrednost (Erić, Đukić, 2013).

Metodi zasnovani na analizi tokova sredstava

Metodi zasnovani na analizi tokova sredstava se zasnivaju na analizi

slobodnog cash flow-a tj. tokova sredstava (neto operativnog priliva). Na osnovu ovog načina kurs akcije se utvrđuje diskontovanjem svih budućih neto priliva sredstava (koji su jednaki razlici prihoda i troškova). Ako sa P označimo cenu akcije, k stopu kapitalizacije, Pr prihod, Tr troškove i CF neto tokove sredstava cenu akcije možemo izračunati iz sledeće jednačine:

$$P = \frac{Pr_1 - Tr_1}{1+k} + \frac{Pr_2 - Tr_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Pr_n - Tr_n}{(1+k)^n} \quad (4)$$

odnosno,

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n (Pr_i - Tr_i)}{(1+k)^i} = \frac{\sum_{i=1}^n CF_i}{(1+k)^i} \quad (5)$$

Ove jednačine mogu se proširiti uvođenjem elemenata oporezivanja neto priliva (1-T), investicijama (1-I) i stopom rasta prihoda (1+g). Posle uvođenja ovih elemenata berzanski kurs akcije se dobija kao odnos:

$$P = \frac{CF \cdot (1-T) \cdot (1-I) \cdot (1+g)}{k-g} \quad (6)$$

Utvrđivanje berzanskog kursa akcija putem diskontovanja cash flow-a, tj. razlike između prihoda i troškova se ređe koristi, pa samim tim ovaj metod nema veći praktični značaj.

Metod diskontovanja dividendi

Suštinu ovog metoda predstavlja posmatranje kursa akcija kao zbir sadašnjih vrednosti svih očekivanih budućih dividendi. Svođenje budućih vrednosti dividende na sadašnju vrednost se vrši pomoću diskontne stope (stope kapitalizacije) k koja odražava dve stvari:

- vremensku vrednost novca i
- rizik očekivanih budućih dividendi.

Berzanski kurs akcija korišćenjem ove metode može se izraziti kao:

$$P = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+k)^n}$$

odnosno,

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+k)^i} \quad (7)$$

gde su:

D_i - dividenda,

P - berzanski kurs akcije i

k - diskontna stopa

Za formulu (7) možemo reći da predstavlja berzanski kurs akcije kao zbir svih očekivanih budućih prihoda koji će dobiti njeni vlasnici.

Postoje shvatanja da prilikom investiranja u obične akcije treba voditi računa da postoje, u zavisnosti od očekivanja, dve vrste ovih akcija i to:

akcije rasta, od kojih investitor očekuje više prihoda od budućeg rasta cena i

akcije dohotka, od kojih investitor veće prihode očekuje kroz isplatu dividendi.

Vlasnici akcija dobijaju dve vrste prihoda od posedovanja akcija:

- dividendu i
- kapitalni dobitak (gubitak), kao razliku između kursa po kome su akciju kupili i tekućeg kursa ili prodajne cene.

Ako uzmemo u obzir ova dva elementa, očekivani prinos (k) vlasnika akcije biće:

$$k = \frac{D_1 + (P_1 - P_0)}{P_0} \quad (8)$$

Prihod koji vlasnik akcije očekuje da ostvari se često naziva i tržišna stopa kapitalizacije. Za ilustraciju poslužićemo se jednostavnim primerom: Vlasnik je kupio akciju za 100 din, dividenda je 5 din, berzanski kurs akcije kroz godinu dana neka bude 110 din. Koliki je

prinos investitora, tj. vlasnika akcije? Odgovor dobijamo korišćenjem jednačine (5), odnosno:

$$k = \frac{5 + (110 - 100)}{100} = \frac{15}{100} = 0,15 = 15\%$$

Iz jednačine (8) možemo izračunati sadašnju cenu akcije ukoliko znamo stopu prinosa investitora, koja je u stvari diskontna stopa (k). Sređivanjem jednačine (8) dobijamo da je sadašnji (tekući) berzanski kurs akcije (R_0) jednak:

$$P_0 = \frac{D_1 + P_1}{1+k} = \frac{D_1}{1+k} + \frac{P_1}{1+k} \quad (9)$$

kako je kurs $P_1 = \frac{D_2 + P_2}{1+k}$ zamenom u jednačinu (9) dobijamo:

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2 + P_2}{(1+k)^2} = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \frac{P_2}{(1+k)^2} \quad (10)$$

Sličnim postupkom možemo zameniti i P_2 , pa kada i to uradimo dobijamo opštu formulu za izračunavanje berzanskog kursa akcija po metodu diskontovanja dividendi, tj. preko diskontovanja svih budućih dividendi uz uvažavanje kapitalnog dobitka (gubitka) kao elementa budućih prihoda.

Opšta formula data je sledećom jednačinom:

$$P = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+k)^n} + \frac{P_n}{(1+k)^n} \quad (11)$$

Kako idemo sve više budućnosti tako će se cena P_n sve više smanjivati, tj. približavaće se nuli i ako $n \rightarrow \infty$ tada i $P_n \rightarrow 0$. Uz uvažavanje ove primedbe jednačina (8) sada će izgledati:

$$P = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+k)^n}$$

ili skraćeno:

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+k)^i} \quad (12)$$

što je, u stvari, jednako jednačini (7).

Jednačine (7) i (12) predstavljaju opšte teorijske formule za izračunavanje berzanskog kursa akcija. Međutim, problemi nastaju u momentu kada bi te formule trebalo upotrebiti. Osnovni problem se sastoji u promeni kretanja dividendi u budućnosti. Stope rasta

dividendi nisu ni fiksne, ni jednake, niti vremenski ograničene, pa te činjenice opšte formule čine praktično neupotrebljivim ili vrlo teško upotrebljivim (Erić, Đukić, 2013).

Metodi rasta dividendi

Usled teške primenjivosti opštih formula metoda diskontovanja dividendi formulisana je grupa modela koji se zasnivaju na pretpostavci o rastu dividendi. Suština ove grupe metoda je da se dividenda posmatra kao rastuća kategorija, što ih čini realnijim (Welch, 2009). Pretpostavlja se da je dividenda u periodu t jednaka dividendi u prethodnom periodu $t-1$ uvećanoj po određenom stopi rasta dividende g , tj. pretpostavlja se da važi relacija:

$$D_t = D_{t-1} \cdot (1 + g) \quad (13)$$

Iz ove relacije stopa rasta dividende može se izraziti kao:

$$g = \frac{D_t - D_{t-1}}{D_{t-1}} \quad (14)$$

Postoje tri modela rasta dividendi.

Prvi od njih se zasniva na pretpostavci o nultom rastu dividende, tj. pretpostavlja se da dividenda neće rasti. U tom slučaju investitor, tj. vlasnik akcija očekuje isplatu konstantne dividende u budućnosti, odnosno važi relacija:

$$D_1 = D_2 = \dots = D_n$$

Iz ovoga možemo izvući zaključak da je stopa rasta dividende jednaka nuli ($g=0$), pa bi berzanski kurs akcije po ovom modelu bio:

$$P = \frac{D}{1+k} + \frac{D}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D}{(1+k)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{D}{(1+k)^i} = D \sum_{i=1}^n \frac{1}{(1+k)^i} \quad (15)$$

Izraz $\frac{1}{(1+k)^i}$ za slučaj $k > 0$ se može skratiti i prikazati kao izraz $\frac{1}{k}$,

pa dobijamo da je berzanski kurs akcije po ovom modelu jednak:

$$P = \frac{D}{k} \quad (16)$$

I ovaj model ima ograničene mogućnosti korišćenja. Mogao bi se koristiti samo kada bi akcije isplaćivale fiksnu dividendu zauvek. Taj slučaj predstavlja, u stvari, i jedinu mogućnost njegove primene. Ovaj model se može koristiti pri izračunavanju berzanskog kursa preferencijalnih akcija, pa će metodologija dolaženja do obrasca (16) biti detaljnije obrađena u kada se bude govorilo o utvrđivanju njihovog berzanskog kursa.

Drugi model u okviru modela rasta dividendi se zasniva na ideji o konstantnom rastu dividendi. Naime, ovaj model polazi od pretpostavke da će dobitak, dividenda i berzanski kurs akcije uvek rasti po istoj stopi.

Ovaj model se u literaturi naziva Gordonov model, prema profesoru Myron Gordon-u.

Pretpostavimo da ulagač kupuje jednu akciju sa namerom da je drži godinu dana. Tekući berzanski kurs te akcije će se utvrditi kao zbir sadašnje vrednosti buduće dividende i berzanskog kursa akcije u trenutku prodaje:

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} + \frac{P_1}{1+k} \quad (17)$$

gde je:

R_0 - tekući berzanski kurs,

D_1 - iznos dividende koji će se primiti na kraju prve godine i

P_1 - berzanski kurs akcije na kraju prve godine.

Berzanski kurs akcije za drugog ulagača, koji je kupuje uz nameru da je drži, takođe, godinu dana može se utvrditi kao:

$$P_1 = \frac{D_2}{1+k} + \frac{P_2}{1+k} \quad (18)$$

Za trećeg ulagača koji kupuje akciju berzanski kurs se može utvrditi kao:

$$P_2 = \frac{D_3}{1+k} + \frac{P_3}{1+k} \quad (19)$$

itd. Pošto je P_0 određeno sa D_1 i P_1 , P_1 sa D_2 i P_2 itd., berzanski kurs obične akcije bi se mogao izraziti jednačinom:

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \frac{D_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{D_n}{(1+k)^n} + \frac{P_n}{(1+k)^n} \quad (20)$$

Realno bi bilo pretpostaviti da je $k > g$ tako da poslednji član jednačine $\frac{P_n}{(1+k)^n} \rightarrow 0$, pa se dobija:

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_2}{(1+k)^2} + \frac{D_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{D_n}{(1+k)^n} \quad (21)$$

Iz formule (21) možemo zaključiti da je berzanski kurs običnih akcija funkcija dividende i primenjene stope kapitalizacije.

Ako se očekuje da u budućnosti dividenda konstantno raste po istoj stopi, iznos dividende koji će se primiti u bilo kojoj godini može se utvrditi kao:

$$D_t = D_0 \cdot (1+g)^t \quad (22)$$

Zamenom u jednačini (21) dobijamo:

$$\begin{aligned} P_0 &= \frac{D_0(1+g)^1}{(1+k)^1} + \frac{D_0(1+g)^2}{(1+k)^2} + \frac{D_0(1+g)^3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{D_0(1+g)^n}{(1+k)^n} = \\ &= \sum_{i=1}^n \frac{D_0(1+g)^i}{(1+k)^i} = D_0 \sum_{i=1}^n \frac{(1+g)^i}{(1+k)^i} \end{aligned} \quad (23)$$

a kako je,

$$D_0 \cdot (1+g)^1 = D_1 \quad (24)$$

to zamenom u jednačini (23) dobijamo:

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} + \frac{D_1(1+g)^1}{(1+k)^2} + \frac{D_1(1+g)^2}{(1+k)^3} + \dots + \frac{D_1(1+g)^{n-1}}{(1+k)^n}$$

odnosno,

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} \left[1 + \frac{(1+g)}{(1+k)} + \frac{(1+g)^2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{(1+g)^{n-1}}{(1+k)^{n-1}} \right] \quad (25)$$

Ako je $q = \frac{1+g}{1+k}$; $q < 1$ pa je $k > g$, a zbir n članova geometrijske progresije (Kočović, 2009):

$$S_{n \rightarrow \infty} = \frac{a_1}{1-q}, \text{ dalje imamo da je:}$$

$$P_0 = \frac{D_1}{1+k} \left[\frac{1}{1 - \frac{1+g}{1+k}} \right] = \frac{D_1}{1+k} \left[\frac{1}{1 - \frac{1+k-1-g}{1+k}} \right] \quad (26)$$

i konačno, posle sređivanja dobijamo:

$$P_0 = \frac{D_1}{k-g} \quad (27)$$

Iz jednakosti (27) može se zaključiti da je kod modela konstantnog (normalnog) rasta dividendi berzanski kurs (tržišna cena) običnih akcija određen iznosom dividende na kraju prve godine, tržišnom stopom kapitalizacije i stopom rasta dividende po akciji.

Očekivana stopa prinosa (tržišna stopa kapitalizacije) iz ovog izraza može se izračunati kao:

$$k = \frac{D_1}{P_0} + g \quad (28)$$

Iz jednakosti (28) vidimo da je očekivana stopa prinosa jednaka prihodu od dividende (dividend yield – izraz koji se često nalazi u izveštajima sa berze o kretanju cena akcija) i stope rasta dividende.

Za ilustraciju ovog modela poslužićemo se jednim prostim primerom.

Neka je npr. na kraju prve godine isplaćena dividenda po akciji 6 din, stopa rasta dividende po akciji 5%, a tržišna stopa kapitalizacije 11%. Korišćenjem ovog modela dobijamo da je berzanski kurs akcije:

$$P_0 = \frac{6}{0,11 - 0,05} = 100 \text{ din}$$

Ovaj model ima više realnosti od modela nultog rasta, ali mu je praktični značaj prilično mali.

U vezi sa tim treba napomenuti:

da se matematički rezultat u jednačini (24) zasniva na pretpostavci o konstantnom rastu dividende i konstantnoj diskontnoj stopi i

da bi cela analiza imala smisla neophodan uslov je da diskontna stopa bude veća od stope rasta dividende, tj. $k > g$. Ukoliko se stopa rasta dividende približava diskontnoj stopi sadašnja vrednost akcije neograničeno raste, a pri njihovoj jednakosti model je neupotrebljiv.

Treći model rasta dividende je model višestrukog rasta. Suština ovog modela je predviđanje rasta dividende u budućnosti, što celokupnoj analizi cena akcija daje mnogo veću realnost. Umesto rasta dividende po konstantnoj stopi g u ovom modelu se pretpostavlja da će dividenda rasti po različitim stopama $g_1, g_2, g_3, \dots, g_n$ tokom vremena. Pretpostavka je logična, pošto se često dešava da dividende na akcije novih firmi u fazama razvoja brže rastu da bi kasnije, kada firme uđu i fazu zrelosti stope rasta počele da stagniraju, pa čak i da opadaju (Erić, Đukić, 2013).

Formula za izračunavanje berzanskog kursa akcija metodom višestrukog rasta dividende može biti veoma složena, u zavisnosti od toga koliko stopa rasta uzimamo u model. Radi pojednostavljenja uzećemo slučaj u kome imamo samo dvostruki rast dividendi – po stopama g_1 i g_2 . Pretpostavićemo još da od perioda 0 do perioda T dividende rastu pa stopi g_1 , a posle tog perioda po stopi g_2 . Rast dividendi u tom slučaju će izgledati:

$$D_1 = D_0 \cdot (1 + g_1), D_2 = D_0 \cdot (1 + g_1)^2, \dots, D_T = D_0 \cdot (1 + g_1)^T \quad (29)$$

i

$$D_{T+1} = D_0 \cdot (1 + g_1)^T (1 + g_2), \dots, D_n = D_0 \cdot (1 + g_1)^T (1 + g_2)^{n-T} \quad (30)$$

Iz ovoga vidimo da postoje dva toka dividendi. Uz uvažavanje takve realnosti neophodno je odrediti njihovu sadašnju vrednost koristeći jednačinu (23) kao polaznu osnovu. Uvođenjem jednakosti (29) i (30) u jednačinu (23) dobijamo:

$$P_0 = \frac{D_0(1+g_1)}{1+k} + \frac{D_0(1+g_1)^2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{D_0(1+g_1)^T}{(1+k)^T} + \frac{D_0(1+g_1)^T(1+g_2)}{(1+k)^{T+1}} + \dots$$

$$\dots + \frac{D_0(1+g_1)^T(1+g_2)^{n-T}}{(1+k)^n}$$

odnosno, daljim sređivanjem imamo:

$$P_0 = \sum_{t=1}^T \frac{D_{0t}}{(k-g_1)(1+k)^t} + D_0 \sum_{i=T+1}^n \frac{D_{1i}}{(k-g_2)(1+k)^i} \quad (31) \text{ uz}$$

napomenu da je:

$$D_{1T} = D_0 \cdot (1 + g_1)^T$$

Ovde je prikazan slučaj u kome postoje samo dve faze rasta dividende. Naravno, postoji i mogućnost definisanja i širih verzija ovog modela, sa tri ili četiri faze u rastu dividendi, čime se uvažava pretpostavka da se stope rasta menjaju više puta.

Određene probleme u korišćenju ovog modela može prouzrokovati procena parametara g i k . Stope rasta dividendi se mogu proceniti na osnovu podataka o kretanju prihoda, akumulacije i investicija. Što se tiče procene tržišne stope kapitalizacije tu je problem teže prirode i rešava se, uglavnom, slobodnom procenom vodeći računa o visini kamatne stope i stope inflacije uz uvažavanje iskustva drugih (Kočović, 1999).

Na kraju treba reći da je korišćenje ove metode danas značajno olakšano, s' obzirom na to da postoje razvijeni programi kojima se lako mogu simulirati različita kretanja bitnih parametara i veličina.

Razlike između tri pomenuta metoda rasta dividendi mogu se prikazati i grafički, što se može videti na slici.

Metodi zasnovani na sagledavanju prihoda

Ovu grupu pristupa određivanja cena akcija čine oni metodi koji u analizi polaze od sagledavanja prihoda a ne dividende. Veza između prihoda i dividende je očigledna, pošto je:

$$\text{dividenda} = \text{prihod} - \text{zadržani profit (akumulacija)}$$

Za veličinu prihoda uzima se prihod po jednoj akciji (EPS – earnings per share), koji se dobija kada se podeli ukupan prihod firme i broj emitovanih akcija.

Ukoliko bi se ceo prihod isplatio u obliku dividendi (ovo je veoma redak slučaj i u njemu bi važila jednakost $D = EPS$, a za takve firme se kaže da su "krave muzare"), formula za izračunavanje tržišne cene akcija bi glasila:

$$P = \frac{EPS}{k} \quad (32)$$

Ovo je najprostiji slučaj, sa nultim rastom EPS - prihoda po akciji.

U praksi firme gotovo nikada ne isplaćuju ceo prihod kao dividendu. S' obzirom na to da svaka firma ima određene planove rasta i razvoja jedan deo prihoda se zadržava na ime akumulacije u obliku zadržanog profita. On se posmatra kao generator razvojnih mogućnosti i ima svoju sadašnju vrednost i cenu. Npr. ako firma prihvati novi investicioni projekat sa pozitivnom neto sadašnjom vrednošću to će dovesti do povećanja cena njenih akcija. Uključivanjem razvojnih mogućnosti u jednakost (32) dobijamo da je tržišna cena akcije jednaka:

$$P = \frac{EPS}{k} + SVRM \quad (33)$$

gde je SVRM - sadašnja vrednost razvojnih mogućnosti preduzeća.

Da bi došlo do povećanja berzanskog kursa akcija neophodno je da budu zadovoljena najmanje dva uslova:

- prihod mora biti stvarno zadržan u obliku akumulacije i
- investicioni projekat kojim se realizuju razvojne mogućnosti mora imati pozitivnu neto sadašnju vrednost, što drugim rečima znači da mora donositi prihod veći od troškova kapitala neophodnog za njegovo finansiranje.

Metodi zasnovani na korišćenju P/E racija

Kod ovog metoda za izračunavanje berzanskog kursa akcija polazi se od R/E racija, tj proporcije tekućih tržišnih cena i prihoda po akciji.

Ukoliko jednačinu (33) uzmemo kao polaznu osnovu i ako obe strane podelimo sa EPS dobijamo izraz za R/E racio:

$$\frac{P}{EPS} = \frac{1}{k} + \frac{SVRM}{EPS} \quad (34)$$

U slučaju konstantnog rasta prihoda ($g = \text{const}$) dobijamo izraz:

$$P/E = m \frac{(1+g)^n}{(1+k)^n}$$

odnosno, posle skraćivanja imamo:

$$P/E = m \frac{(1+g)}{(1+k)} \quad (35)$$

R/E racio je vrlo važan pokazatelj za svaku firmu. On se koristi kao mera za poređenje sa drugim firmama koje mogu biti slične ili koje posluju u istoj grani. R/E je termin koji svakodnevno operiše na berzi akcija. Nalazi se u svim dnevnim kotacijama i izveštajima sa berze. On se izračunava iz odnosa tekućeg berzanskog kursa akcija i prihoda po akciji. Na njega utiču sledeće veličine: stopa prinosa investitora, tj. diskontna stopa (k), stopa rasta dividendi (g), povećanje prihoda po akciji (EPS), dužina vremenskog perioda itd. Manja diskontna stopa, veće stope dividende i prihoda kao i duži vremenski period su faktori koji povećavaju R/E racio. Visok R/E racio ne znači da se automatski radi o kvalitetnijim firmama. Za sagledavanje uspešnosti firme neophodna je šira analiza i uključivanje drugih aspekata – razvojnih perspektiva menadžmenta i menadžera, analiza konkurentске pozicije, finansijska analiza itd.

R/E racio može biti visok iz sledećih razloga:

- zato što su cene akcija suviše visoke,
- zato što je prihod suviše mali (u slučaju da je prihod jednak nuli R/E racio bi bio beskonačna veličina),
- zato što je diskontna stopa suviše niska i
- zbog postojanja različitih računovodstvenih metoda.

Upoređenje R/E racija je jedan od veoma popularnih metoda za izračunavanje berzanskog kursa akcija. Da bi se mogao uspešno koristiti neophodno je detaljno poznavanje njegovih osnovnih karakteristika što, uostalom, važi i za sve ostale metode.

Međutim, treba istaći da korišćenje pojedinih metoda u velikoj meri zavisi od razvojne faze u kojoj se preduzeće nalazi. Ovde se misli na faze u kretanju finansijskih parametara, ako što su dividenda i prihod.

Možemo razlikovati tri faze:

- fazu rasta, u kojoj dolazi do rasta preduzeća, povećanja profitabilnosti, profitnih margina, rasta prihoda i EPS. Ovu fazu karakteriše rast svih stopa.
- tranzitornu fazu, u kojoj dolazi do saturacije proizvoda i tržišta, do smanjivanja stopa rasta i profitnih margina,
- fazu zrelosti, gde se stabilizuju veličine EPS, ROI (Damodaran, 2015) (prinos na investicije), dividende i sl.

Imajući u vidu ove tri faze za uspešno korišćenje metoda za određivanje berzanskog kursa akcija treba uzeti u obzir više faktora:

- sagledati očekivani rast dividende u narednih pet godina,
- stope rasta prihoda i akumulacije na početku tranzitorne faze,
- vek trajanja tranzitorne faze, tj. broj godina do faze zrelosti,
- proceniti rast EPS u tranzitornoj fazi,
- nepraviti grube procene rasta EPS, ROE (stopa prinosa na sopstvena sredstva), akumulacije i drugih veličina u fazi zrelosti (Damodaran, 2015).

Utvrđivanje berzanskog kursa akcija je izuzetno kompleksna oblast u kojoj postoji dosta faktora koje treba obuhvatiti. Takođe, karakterističan je visok stepen međuzavisnosti između njih, pre svega između prihoda i dividende, diskontne stope, stope rasta prihoda i dividende, vremenskog perioda i sl.

Nominalni, emisioni i berzanski kurs preferencijalnih akcija

Kao i sve ostale hartije od vrednosti, tako i preferencijalne akcije imaju svoj nominalni, emisioni i berzanski kurs.

Iznos na koji glasi preferencijalna akcija predstavlja njen nominalni kurs. To je, u stvari, utvrđen iznos koji treba da se isplati preferencijalnim akcionarima u slučaju likvidacije preduzeća. Dividenda se može utvrditi kao procenat od nominalne vrednosti, npr. 7% u odnosu na nominalnu vrednost od 100 din, ali se najčešće utvrđuje u apsolutnom iznosu, a to je u ovom primeru 7 dinara.

Kurs po kome se ove akcije emituju na primarnom tržištu hartija od vrednosti predstavlja njihov emisioni kurs, a to je, u stvari cena po kojoj će prvi kupci kupiti tu akciju da bi je kasnije preprodali. Na visinu ovog kursa utiče i visina spređa i ažija, odnosno disažija.

Pošto se radi o permanentnom ulaganju, koje obezbeđuje fiksni godišnji iznos dividende i pošto preferencijalne akcije nemaju, kao ni obične akcije, konačan rok dospeća za utvrđivanje njihovog berzanskog kursa primenjuje se formula (15) koja je identifikovana kao formula za određivanje berzanskog kursa akcija sa nultim rastom dividende. Koristeći pomenutu formulu kao polaznu osnovu imamo:

$$P_p = \frac{D}{1+k} + \frac{D}{(1+k)^2} + \frac{D}{(1+k)^3} \cdots + \frac{D}{(1+k)^n} \quad (36)$$

odnosno,

$$P_p = \frac{D}{1+k} + \left[1 + \frac{1}{1+k} + \frac{1}{(1+k)^2} \cdots + \frac{1}{(1+k)^n} \right] \quad (37)$$

ako je $q = \frac{1}{1+k}$,

a zbir n članova geometrijske progresije:

$$S_n = \frac{a_1}{1-q},$$

dalje će mo dobiti:

$$P_p = \frac{D_1}{1+k} \left[\frac{1}{1 - \frac{1}{1+k}} \right] = \frac{D_1}{1+k} \left[\frac{1}{1 - \frac{1+k-1}{1+k}} \right]$$

odnosno, posle sređivanja imamo da je:

$$P_p = \frac{D}{k} \quad (38)$$

Izraz (38) identičan je izrazu (16) i predstavlja formulu po kojoj se

izračunava berzanski kurs preferencijalnih akcija. Vidimo da se on dobija kada se podeli konstantni godišnji iznos preferencijalne dividende sa primenjenom tržišnom stopom kapitalizacije.

Ako, npr. preduzeće emituje preferencijalne akcije nominalne vrednosti 100 din, uz nominalnu dividendnu stopu od 10%, njihov berzanski kurs biće jednak nominalnom samo ako je tržišna stopa kapitalizacije jednaka nominalnoj dividendnoj stopi. Koristeći formulu (38) imamo:

$$P_p = \frac{D}{k} = \frac{10}{0,10} = 100$$

Pošto će ulaganje u preduzeće koje se razvija i raste biti manje rizično to će usloviti sniženje tržišne stope kapitalizacije. Ako pretpostavimo sniženje ove stope na, recimo, 8% berzanski kurs ovih akcija će porasti na 125 din (10 : 0,08).

Ukoliko se, pak, uslovi poslovanja preduzeća pogoršavaju, porašće rizik ulaganja u preduzeće, što će usloviti porast tržišne stope kapitalizacije, odnosno pad tržišne vrednosti preferencijalnih akcija. Ako pretpostavimo da je ova stopa porasla na 12%, berzanski kurs ovih akcija će se smanjiti na 83,33 din (10 : 0,12).

Zaključak

Utvrđivanje nominalnog, emisionog i berzanskog kursa predstavlja veoma široku i značajnu oblast savremene finansijske teorije kojom su se bavili mnogi autori, pa otuda i ne čudi to što postoji veliki broj metoda i postupaka za utvrđivanje, cene (kursa) hartija od vrednosti na finansijskom tržištu kratkoročnih i dugoročnih hartija od vrednosti (koja su segmenti tržišta novca, odnosno tržišta kapitala).

U radu je pokazano da je utvrđivanje nominalnog, emisionog i berzanskog kursa naučno utemeljeno, sa razrađenom metodologijom i da ima čvrste korene u finansijskoj matematici, kao primenjenoj ekonomskoj disciplini u okviru finansijskog menadžmenta.

Takođe, prikazan je celokupan metodološki proces iznalaženja nominalnog, emisionog i berzanskog kursa hartija od vrednosti na finansijskom tržištu.

Suština svih prikazanih metoda je u diskontovanju budućih prinosa, prihoda i dohodaka koji hartije od vrednosti donose svojim vlasnicima u periodu njihovog posedovanja.

Metodi se razlikuju u pogledu toga šta treba diskontovati, ali ne postoji nikakva dilema oko procedure. Drugim rečima, ovo znači da se primenjuje sličan postupak i kod utvrđivanja vrednosti i dugoročnih i kratkoročnih hartija od vrednosti, tj. da se vrši svođenje svih

budućih prinosa hartija od vrednosti na njihovu sadašnju vrednost.

Pokazalo se da je utvrđivanje berzanskog kursa izuzetno kompleksna oblast u kojoj postoji dosta faktora koje treba obuhvatiti.

Takođe, karakterističan je visok stepen međuzavisnosti između faktora koji deluju na formiranje kursa dugoročnih hartija od vrednosti, pre svega između kamatne i diskontne stope, prihoda i dividende, stope rasta prihoda i dividende, vremenskog perioda i sl.

Osim nabrojanih faktora na formiranje berzanskog kursa utiče i čitav niz drugih elemenata, koji su, uglavnom, sadržani u formiranju ponude i tražnje za hartijama od vrednosti na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti.

Literatura

1. Van Horne C. J, & J.R.M.J. Wachowicz. 2005. Fundamentals of Financial Management, 12th edition. Pearson Education. England.
2. Damodaran, A. 2015. Applied Corporate Finance, 4th Edition. John Wiley & Sons.
3. Erić, D., & M. Đukić. 2013. Finansijska tržišta i instrumenti u uslovima krize. Institut ekonomskih nauka. Beograd.
4. Ivaniš, M., & S. Nešić. 2011. Poslovne finansije. Univerzitet Singidunum. Beograd.
5. Kočović, J. 2000. Utvrđivanje nominalnog, emisionog i berzanskog kursa akcija. Jugoslovensko bankarstvo. br. 5-6.
6. Krasulja, D., & M. Ivanišević. 2007. Poslovne finansije. Ekonomski fakultet. Beograd.
7. Kočović, J. 2009. Finansijska matematika. Ekonomski fakultet. Beograd.
8. Kočović, J. 1999. Metodološke osnove utvrđivanja nominalnog, emisionog i berzanskog kursa obveznica na rentnom tržištu. Bankarstvo. br. 11/12.
9. Milojević, I., & R. Tepavac. 2010. Finansijska vrednost sopstvenog kapitala akcionarskog društva. Poslovna politika. br. 7-8.
10. Poslovni leksikon, Velarta, Beograd, 2009.
11. Welch, I. 2009. Corporate finance: an introduction. Pearson Education. Boston.

MATHEMATICAL MODELING OF STOCK PRICES

Radovan Damjanović⁵, Nina Ivanov⁶, Nikola Milenković⁷

Abstract

The problem of determining the price of capital is the basic question that will be dealt with in this paper. In this regard, we also have to look at the role of securities as a financial instrument on the financial market, i.e. that the securities market consists of: the issuing or primary market and the secondary market of securities, where the turnover is already carried out issued securities.

The contribution of this paper is reflected in the creation of a comparative picture of the financial sustainability of the prices of long-term securities, primarily shares as the basic unit of equity capital that represents the largest part of the capital in the world.

Key words: *model, long-term securities, company*

Datum dolaska (Date received): 10.10.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 11.11.2017

⁵ Radovan Damjanović Ph.D., Assistant professor, Generalstaff of Ministry of Defense, Gardijska street no. 7, Belgrade, Serbia, E-mail: radovan.damjanovic@gmail.com

⁶ Nina Ivanov, master's student, University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma street no. 33, Belgrade, Serbia.

⁷ Nikola Milenković Ph.D., Assistant Professor, School of Management and business studies, Karađorđeva street no. 52, Kragujevac, Serbia.

ANALIZA UZROKA I POSLEDICA KORUPCIJE U DRUŠTVU

Svetlana Ignjatijević¹, Miroslav Čavlin²

Pregledni rad
UDK: 328.185:33
343.85:343.352

Apstrakt

Korupcija predstavlja jedan od gorućih problema današnjice, bolest koja je zahvatila ceo sistem u svakoj državi. Ovom problemu je potrebno pristupiti sistemski, odlučno i bez milosti. Dokle god korupcija dominira društvom, napretka neće biti. Stoga je predmet istraživanja u radu istraživanje problema korupcije u društvu sa ciljem da sagledamo uticaj korupcije na razvoj društva i države. Zapravo cilj istraživanja je da sagledamo u kojoj meri je korupcija prisutna u društvu, na kojim nivoima, kako bi se identifikovale oblasti i predložile mere za što efikasnije suzbijanje.

Ključne reči: *analiza, korupcija, indeks.*

JEL: D73

Uvod

Korupcija postoji u različitim oblicima, ali svim oblicima je zajedničko da ne poznaju državne granice i to da je šteta po društvo nemerljiva. Činjenica je da korupcija postoji u svim društvima, odnosno teško je govoriti o vremenskoj dimenziji ove pojave. Kao što su posledice korupcije široko rasprostranjene, tako i proučavanje korupcije treba da bude multidisciplinarno, odnosno ona se može proučavati sa aspekta: sociologije, kriminologije, prava, ekonomije, etike i sl.

Korupcija je nezakonita, jer podrazumeva postupke koje nisu u skladu sa normalnim pravilima i procedurama, uzajamna i dobrovoljna pojava. Uzajamnost korupcije čini činjenica da jedna strana dobija mito, a druga traženu uslugu. Konačno, korupcija je dobrovoljna pošto su obe strane saglasne o sadržini transakcije. Najobuhvatniju definiciju korupcije dao je Vito Tanzi, a prihvatila je Svetska banka. Prema toj definiciji korupcija je zloupotreba javnih ovlašćenja za privatnu korist (Tanzi, 1998). Iz ove definicije ne treba zaključiti da korupcija ne postoji u okviru privatnog sektora. Naprotiv, velika privatna preduzeća mogu učestvovati u korupciji pri kupovini ili pri zapošljavanju. „Ponekad, zloupotreba javnih ovlašćenja“, ističe Tanzi, „nije obavezna za nečiju privatnu korist, već u korist stranke, klase, prijatelja, porodice i tako dalje. U stvari, u mnogim zemljama prihod od korupcije ide za finansiranje aktivnosti političkih partija. On naglašava da korupcija

¹ Vanredni profesor, dr Svetlana Ignjatijević, Univerzitet Privredna akademija, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Cvečarska ulica br. 2, 21000 Novi Sad, Srbija, E-mail: svetlana.ignjatijevic@gmail.com

² Vanredni profesor, dr Miroslav Čavlin, Univerzitet Privredna akademija, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Cvečarska ulica br. 2, 21000 Novi Sad, Srbija

postoji svuda gde postoji namerno narušavanje principa nepristrasnog odlučivanja, pa poistovećivanje korupcije sa primanjem i davanjem mita nije precizno niti obuhvata sve pojave koje treba inkriminisati, ako se želi obezbediti da službena lica zakonito vrše svoju dužnost“ (str: 564).

Prema Vejnoviću „korupcija je društveno negativna pojava u sklopu savremenog kriminaliteta koja pogađa sve zemlje, bogate i siromašne – s izvesnim odstupanjem u zastupljenosti i negativnosti uticaja na tokove društvenog života“ (Vejnović, 2010).

Vuković (2007) ističe da postoje tri tipa korupcije u zemljama u tranziciji. Prema prvom tipu korupcije, iako postoje zakonska i podzakonska akta građanin je „primoran“ na korupciju kako bi ostvario svoja prava. Drugi tip korupcije vezuje se za prava koja po zakonu ne pripadaju građaninu, ali ih on koristi zahvaljujući ugovoru – dogovoru sa korumpiranim javnim službenikom. Treći tip korupcije jeste „potkupljivanje radi menjanja prava ili prilagođavanja zakona ili podzakonskih akata u interesu koruptora, s ciljem sticanja novog prava i produženja starog“ (str.43). Autor u narednoj studiji navodi da obim, oblik i intenzitet korupcije zavisi od karakteristika državne regulative, „mešanja države u ekonomiju, obima transakcija pod direktnom i indirektnom kontrolom države, efikasnosti kaznenog aparata, društveno istorijskih okolnosti, materijalne razvijenosti društva i stanja društvenih vrednosti“ (Vuković, 2007). Prema Esadzezu (2013) „korupcija je mnogo više od zbira takozvanih korupcijskih prekršaja navedenih u nacionalnom krivičnom zakonodavstvu; postoje neki oblici ovog fenomena koji se ne mogu lako inkriminisati (npr. favorizovanje, nepotizam...); korupcija je vid društvene bolesti koja se ne može suzbiti jednostavnim zabranama i potrebni su različiti mehanizmi da bi se protiv nje borilo“ (str.3).

Građani su često akteri korupcije – svesno ili nesvesno, žrtve ili vršioци. Tako korupcija postaje svakodnevica jednog društva, sa njom se živi i na nju su građani navikli, a novina su pojavni oblici. Upravo prilagođavanje „novonastalim društvenim, ekonomskim i političkim uslovima“, ističe Vejnović, čini korupciju „dinamičkom pojavom“ (str. 47). Vejnović ukazuje da mentalitet ljudi igra značajnu ulogu u razvoju korumpiranog društva (str. 44). Upravo zato se u svesti ljudi korupcija poistovećuje sa davanjem mita, iako ta dva termina nisu sinonimi i podmićivanje je samo jedan od pojavnih oblika korupcije. U korumpiranom društvu građani teško ostvaruju svoja prava, a društvo u celini postaje netransparentno i neatraktivno za strana ulaganja. Korupcija se dešava unutar jedne države, ali nije bez uticaja na međunarodnu poziciju zemlje, te nivo korupcije pokazuje i ukazuje na nivo konkurentnosti jedne zemlje.

Prema Đukiću (2016) podmićivanje predstavlja zloupotrebu etičkih principa, odnosno formu nepoštenog ponašanja pojedinca. Po njemu, korupcija je zloupotreba javnog položaja u cilju sticanja privatne koristi. Đukić pod korupcijom podrazumeva pored zloupotrebe javnih i ekonomskih funkcija i ovlašćenja zaposlenih u javnom sektoru, te time proširuje pojam korupcije na koruptivno ponašanje i u privatnom sektoru. Upravo tim zloupotrebama se u narodu budi osećaj nesigurnosti i nepoverenja u društvo i u državu, što naravno može imati ogromne posledice po stabilnost države.

Korupcija je neprihvatljiva moralna kategorija koja označava kvarenje i truljenje. Kako objašnjava Prokopijević (2011) postoji mnogo poteškoća u definisanju pojma korupcije. Najčešće autori ističu da je korupcija zloupotreba javnog položaja. Takvo tumačenje je tačno, mada nije celovito. On ističe da u literaturi korupcija nije definisana na adekvatan način. Tačno definisanje, odnosno pojmovno određenje korupcije je veoma značajno, jer se time definiše okvir za borbu protiv korupcije.

Korupcija ne predstavlja samo nezakonito ponašanje, nego i nepoštenje osobe koja je izvodi, njenu sklonost nepotizmu, proneverama, ucenjivanju i moralnoj pokvarenosti u međusobnim razmenama. Ona obuhvata skup svih kažnjivih radnji kojima nosilac određene državne i druge javne funkcije, zloupotrebljavajući svoj položaj, škodi javnom interesu u tolikoj meri, da na taj način potkopava poverenje građana i javnosti u društvo i državu.

Prema Đukiću, korupcija uglavnom prevazilazi granice jedne države i ugrožava interese više država. U cilju usvajanja univerzalne definicije pojma korupcije, Nacrt Konvencije organizacije Ujedinjenih nacija polazi od odredbe da svaka država članica preuzima obavezu sankcionise dela: nuđenja, obećanja ili davanja bilo kakvog novčanog iznosa, poklona itd, bilo od strane privatnog lica, u njegovo ime, ili u ime bilo kog preduzeća, ili od strane pravnog, ili privatnog lica nekom službeniku ili njemu u korist; direktnog ili indirektnog iznuđivanja, zahtevanja, primanja bilo kakvog novčanog iznosa, poklona ili neke druge vrednosti od strane javnog službenika.

Savet Evrope nudi sledeću definiciju korupcije: "Korupcija podrazumeva podmićivanje i svaki drugi oblik ponašanja u vezi sa licima kojima su poverena ovlašćenja u javnom ili privatnom sektoru, a koja krše obaveze koje proističu iz njihovih statusa javnih službenika, privatno zaposlenih, nezavisnih agenata ili nekih drugih te vrste, usmerene ka sticanju neprikladne koristi bilo koje vrste za njih same ili druga lica." Pri tom Savetu osnovana je Multidisciplinarna grupa za korupciju, koja definiše korupciju na sledeći način: "Korupcija je podmićivanje ili neki drugi oblik ponašanja lica kojima je poverena odgovornost u javnom ili privatnom sektoru, kojima se krše obaveze koje proizilaze iz njegovog položaja javnog službenika, lica zaposlena u privatnom sektoru ili lica na položaju sličnom tome, sa ciljem odnosno namerom da se dobije nezakonita korist bilo koje vrste za sebe ili druge".

Svetska banka je dala sledeću definiciju korupcije: „Korupcija je nuđenje, davanje, prihvatanje ili traženje bilo kakve koristi koja utiče na odluke javnog službenika prilikom sklapanja ugovora u postupku javnih nabavki”.

Većina zakonodavstava teško može sa sigurnošću da iznese tačan broj krivičnih dela korupcije. Problem je metodološke prirode, „mada u većini zakonodavstava postoje slične ili iste formulacije krivičnog (ili krivičnih) dela korupcije, koje se mogu svesti na sledeće zajedničke karakteristike:

- službenik s javnim ovlašćenjima pojavljuje se kao jedna strana u odnosu, jer se obično želi postići neka pogodnost ili korist;
- mora postojati namera podmićivanja (reč je o jednom od krivičnih dela koja se ne mogu učiniti iz nehata);

- potrebno je da se dâ ili kao izgledno pojavi nagrađivanje zbog službenog akta, pa je neophodno utvrditi vezu između tih elemenata“ (Ninčić, str:391).

Klasifikacija korupcije

Ulazeću dublje u izučavanje problematike korupcije potrebno je objasniti pojam aktivne i pasivne korupcije. Smatra se da „aktivna“ korupcija postoji kada neko, nudeći, obećavajući ili dajući kakav poklon, korist ili privilegovano ostvarenje nekog prava, podstiče izvršenje krivičnog dela (na primer, davanja mita); dok „pasivna“ korupcija, postoji kada neko na službenom ili privatnom položaju primi ponudu, poklon, korist ili obećanje poklona, odnosno koristi, i time poćini krivično delo koje je u vezi sa vršenjem njihove dužnosti. Ninčić dalje klasifikuje korupciju na individualnu i institucionalnu. Individualna korupcija se vezuje za podmićivanje od strane pojedinca, diskretna je i krivica je obostrana. Smatra se da je društveno štetnija institucionalna korupcija „zbog njenog uticaja na raspad osnovnih vrednosti u društvu. Institucionalnu korupciju prate slični procesi u politici i na području vođenja države. Ovde postoji veliki uticaj na javno mnjenje i javnu svest, zbog toga što prouzrokuje strah, neizvesnost i pad morala kod većine građana. S druge strane, to znači da su u celom društvu stvoreni takvi (koruptivni) sistemi odnosa koji se predstavljaju kao normalni i poželjni, a ne kao nešto što je neprihvatljivo i opasno za demokratski, ekonomski, pravni, moralni i svaki drugi razvoj jednog društva“ (str. 391).

Ninčić (2009) korupciju klasifikuje na korupciju u užem-opštem i širem smislu. U užem ili „opštem smislu, korupcija je zanemarivanje i zloupotreba službenih dužnosti zarad lične koristi, potkupljivanje, podmićivanje službenih osoba. U širem, pravnom značenju, to su svi oblici zloupotrebe službenih ovlašćenja i položaja iz koristoljublja (podmićivanje, zloupotreba položaja i ovlašćenja, davanje i korišćenje privilegija, protiv usluge, primanje provizija i poklona)“.

Prema nosiocima korupcije moguće je izvršiti sledeću klasifikaciju (Ninčić, str: 392)

- ulična korupcija, koja obuhvata sve oblike spontanog podmićivanja javnih službenika ili odgovornih osoba, bez prethodnog plana ili posebne najave primaocu mita, čija je svrha izbegavanje redovnih obaveza ili postupanja u skladu sa zakonom, ili izvršenje zakonskih obaveza, ostvarivanjem nepripadajućih koristi ili ostvarenjem nekih pogodnosti na koje inače ne polaže pravo i slično; ovi slučajevi korupcije prepoznatljivi su prilikom podmićivanja carinikâ, policajaca, finansijskih, tržišnih i drugih inspekcija, referenata i drugih službenika u javnim ustanovama, opštinama i sličnim institucijama;
- ugovaračka korupcija, ili korupcija u javnoj upravi, a nastupa kao posledica sklapanja štetnih ugovora, izvođenja građevinskih radova ili pružanja usluga uz „ugovaranje“ provizije, nepoštovanja redovne procedure kod dodele određenih poslova, izbegavanja javnih nabavki u civilnom ili drugom sektoru i sličnih aranžmana;
- politička korupcija, koju predstavljaju svesno pripremanje i donošenje manjkavih zakona ili zakona koji obiluju „pravnim prazninama“, „kupovina“ glasova na izborima, dobijanje novćanih sredstava iz tzv. crnih fondova sponzora političkih partija nastalih

izbegavanjem poreskih obaveza, različitim načinima udovoljenja određenim političkim grupama i slični postupci;

- nepotistička korupcija, koja se sastoji u popunjavanju mesta, odnosno funkcija u vlasti rodbinom, prijateljima i poznanicima, čime se narušava načelo jednakosti građana pred zakonom;
- transakcijska korupcija, koja predstavlja realizaciju uzajamnog sporazuma između onoga ko daje mito i onoga ko prima mito, radi obostrane koristi;
- iznuđivačka korupcija, što je protivvoljni pristanak onoga ko daje mito, radi izbegavanja štete koju najavljuje potencijalni primalac mita u nedopuštenoj razmeni;
- investicijska korupcija, koja se sastoji u ponudi stvari ili usluga bez traženja ikakve stvarne trenutne koristi;
- sudska (tužilačka) korupcija, koja obuhvata protivpravna ponašanja zloupotrebom položaja nosilaca pravosudnih funkcija;
- opšta korupcija, što obuhvata sve preostale oblike koruptivnog ponašanja u građevinarstvu, zdravstvu, prosveti, socijalnim programima, sportu i sličnim domenima.

Amidžić i Mitrović (2010) su u svojoj studiji obradili Van Duyne-ovu (2001) klasifikaciju korupcije, na internu i eksternu, individualnu-institucionalnu i na materijalnu, političku i psihičku.

Prema pomenutoj klasifikaciji najčešća „korupcija je eksterna, koju karakteriše plaćanje usluga za izvođenje ili neizvođenje specifičnih činovničkih postupaka. Pored toga je oblik eksterne korupcije i davanje darova osobama na uticajnim pozicijama društva. Internu korupciju karakterišu aktivnosti podređenih činovnika/sluzbenika (mito, davanje darova) da bi kod nadređenog činovnika/sluzbenika postigli neku korist. Individualna korupcija znači delatnost pojedinca u koruptivnoj praksi. Ta delatnost je diskretna zbog učešća isključivo dve osobe. Takve činove karakteriše krivnja oba učesnika u davanju i primanju mita/darova. Ova vrsta korupcije je najraširenija. Iz perspektive društvene štete najopasnija je institucionalna korupcija zbog uticaja na raspadanje vrednosti u društvu. Institucionalnu korupciju prate slični procesi u politici i na području vođenja države.

Pored predstavljene podele korupcije, možemo korupciju podeliti na aktivnu i pasivnu. Aktivna korupcija uključuje osobe koje daju neko dobro i na taj način podstiču izvršenje krivičnog dela. Pasivna korupcija je karakteristična za osobe koje primaju «neko dobro» i u zamenu izvrše krivično delo koje je u vezi s vršenjem njihove dužnosti.

Najtipičniji oblik korupcije je materijalna korupcija – davanje mita, koje odmah donosi korist na jednoj i na drugoj strani. Psihička korupcija se odnosi na psihičku moć onog koji prima i onog koji daje mito. Na tom mestu treba konstatovati značenje psihičkih karakteristika osoba koje primaju mito i sarađuju u koruptivnim delatnostima. Posebno mesto zauzima politička korupcija. U vezi s političkom korupcijom treba napomenuti i mesto lobiranja koje u velikoj meri podseća na koruptivnu praksu, ali je u demokratskim

državama regulisano zakonom. Granice između lobiranja i političke korupcije mogu biti nejasne“ (str: 239).

Elementi, osobine i karakteristike korupcije

Na osnovu ranije iznetih definicija korupcije moguće je definisati činioce, odnosno elemente korupcije. Prema Đukiću, njeni osnovni elementi su sledeći:

- nezakonito ponašanje,
- sklonost nepotizmu,
- ucenjivanje i pronevera,
- zloupotreba javnog položaja za lične ciljeve,
- delatnost suprotna moralnim normama,
- bogaćenje bez pravnog osnova,
- gubljenje poverenja u državu i društvo.

Društvene ustanove pokreću analize o obimu štetnih posledica, nastalih delovanjem korupcije, pozivajući sve građane da preduzmu mere za suzbijanje korupcije. Eliminisanje korupcije predstavlja važan uslov kvalitetnog života u društvu sada i u budućnosti.

Na osnovu mnogih definicija, moguće je izdvojiti sledeće zajedničke osobine korupcije:

- korupcija predstavlja krivično delo,
- korupcija je višeslojna pojava,
- korupcija je prisutna u svim državama,
- korupcija nije proizvod skorašnjeg vremena,
- korupciju za sada nije moguće u potpunosti iskoreniti,
- korupcija je prilagodljiva različitim sistemima državnog uređenja,
- korupcija je najčešće zavisna od državnog sistema i stanja morala nacije,
- kao radnja izvršenja ovog krivičnog dela javlja se, gotovo po pravilu, zloupotreba službenog položaja ili ovlašćenja od strane nosilaca tih ovlašćenja,
- kao izvršilac ovog krivičnog dela javlja se službenoodgovorno lice,
- za postojanje krivične odgovornosti traži se umišljaj,
- neophodno je postojanje dve strane, jednu čini ona kojoj je potrebna određena usluga, a drugu čini ona koja može i hoće da pruži tu uslugu (Đukić, str: 55).

Uzroci korupcije

Analiza faktora koji utiču na pojavu korupcije u društvu ukazuje na zemlje u kojima postoje problemi vezani za ekonomski i humani razvoj. U prvom redu potrebno je ukazati da zemlje u kojima postoji problem ograničenosti resursa (hrana, energenti, devize, izvozno.uvozna ograničenja itd.) imaju mnogo višu stopu korupcije. Kao drugi faktor ističe se loše stanje u javnim službama. Niske plate ili neprofesionalizam javnih službenika, takođe može biti razlog za intenziviranje korupcije. Prisustvo evazije (izbegavanje plaćanja poreza), kao svi drugi oblici izbegavanja obaveza prema državi, predstavljaju treći uzrok pojave korupcije. Organizovani kriminal je najgori izvor korupcije i najveće zlo.

Kako Milošević i saradnici (2010) ističu uzroci korupcije (Vuković, 2007)u društvu, posebno Srbiji su sankcije i proces tranzicije. Usled navedenih procesa velik broj ljudi je ostao bez posla, a sa druge strane značajan kapital se našao u posedu malog broja pojedinaca. Intenziviranju korupcije doprinosi:

Odsustvo vladavine prava, koje duže vreme opstaje zbog odsustva političke volje, odsustva široke društvene saglasnosti, turbulentnih društveno-političkih prilika, velikog raskoraka između objavljenog prava i njegove empirijske primene koji ima dugu tradiciju na ovim prostorima, dugogodišnje vladavine samoupravnog socijalizma, koji je kod ljudi stvorio određene navike ponašanja i delanja i slično.

Kriza morala i sveukupna moralna konfuzija, zatim poremećeni vrednosni sistem, koji su u ovom tranzicionom vremenu zahvatili srpsko društvo.

Neodgovorna politička elita društva, odnosno politička klasa koja nije svesna svoje društvene i istorijske uloge (suprotno primerima iz nacionalne istorije), jer je zaokupljena svojim ličnim interesima.

Analiza indeksa percepcije korupcije

Transparensi Internešnal (eng. Transparency International, dalje u tekstu TI) je međunarodna nevladina organizacija osnovana u Berlinu, Nemačka 1993. godine.

TI je 1995. godine, zajedno sa dr. Johanom Graf Lambsdorfom, ekonomistom sa Univerziteta u Getingenu, pokrenuo inicijativu, kao čiji rezultat je nastao Indeks percepcije korupcije (eng. Corruption Perception Index, dalje u tekstu CPI). Indeksi će dalje u tekstu biti predstavljeni na godišnjem nivou.

Šta je indeks? Indeks je „anketa anketa“. Izračunat je kao srednja vrednost ocena, kojima su privrednici i ekonomski analitičari ocenili svoju zemlju u različitim sferama poslovanja.

To nije procena nivoa korupcije u bilo kojoj državi, koju su napravili TI ili dr Johan Graf Lambsdorf, nego pokušaj da se proceni nivo na kom biznismeni smatraju da korupcija utiče na komercijalni život. Njihove percepcije ne moraju biti odraz stanja stvari, ali su realnost. To je ta realnost koju indeks nastoji da proceni.

U izveštaju (CPI report, 1995) detaljno je objašnjena metodologija CPI.

Indeks je pripremljen primenom sedam anketa, uključujući tri ankete iz Svetskog izveštaja konkurentnosti (eng. World Competitive Report) sa Instituta za razvoj menadžmenta u Lozani (1992-1994.), tri iz kompanije Political & Economic Risk Consultancy (PERC) iz Hong Konga (1992-1994.) i jedna anketa koju je sproveo Biznis Internešnal (eng. Business International) 1980. godine. CPI sadrži samo one države za koje postoje rezultati minimum dve od ovih anketa (u nekim slučajevima i 7). Prvi izveštaj činila je lista od 41 zemlje, zbog toga što prvobitne ankete nisu uključivale te države.

CPI sadrži tri ocene date za svaku državu:

Prva je njeno rangiranje uopštenog integriteta. Najniža ocena koju jedna zemlja može da dobije je nula i predstavlja državu u kojoj u potpunosti u poslovnim transakcijama dominiraju mito i iznude, a zaključno sa desetakom kao najvećom ocenom, koja se dodeljuje potpuno „čistoj“ državi.

Druga kolona pokazuje broj anketa u kojima je data država učestvovala (između 2 i 7). Što je veći broj anketa, procena će biti pouzdanija.

Treća kolona predstavlja varijacije u rangiranju. Veliki broj ukazuje na visok stepen odstupanja mišljenja. S jedne strane, na primer, Danska ima ocenu 0.01 i ona predstavlja skoro savršenu usklađenost. Sa druge strane, 5.86 za Argentinu ukazuje na visok stepen neslaganja među anketama, gde neke pozicioniraju Argentinu mnogo više, a druge mnogo niže na ukupnoj skali.

Tabela 1. TI indeks korupcije 1995. godina

Država	Rezultat	Broj anketa	Odstupanja
Novi Zeland	9,55	4	0,07
Danska	9,32	4	0,01
Singapur	9,26	7	0,21
Finska	9,12	4	0,07
Kanada	8,87	4	0,44
Švedska	8,87	4	0,11
Australija	8,80	4	0,54
Švajcarska	8,76	4	0,52
Holandija	8,69	4	0,63
Norveška	8,61	4	0,78
Irska	8,57	4	0,61
Ujedinjeno Kraljevstvo	8,57	4	0,17
Nemačka	8,14	4	0,63
Čile	7,94	3	0,97
SAD	7,79	4	1,67
Austria	7,13	4	0,36
Hong Kong	7,12	7	0,48

Francuska	7,00	4	3,32
Belgija/Luksemburg	6,85	4	3,08
Japan	6,72	7	2,73
JAR	5,62	4	2,35
Portugal	5,56	4	0,66
Malezija	5,28	7	0,36
Argentina	5,24	2	5,86
Tajvan	5,08	7	1,03
Španija	4,35	4	2,57
Južna Koreja	4,29	7	1,29
Mađarska	4,12	3	0,69
Turska	4,10	4	1,33
Grčka	4,04	4	1,65
Kolumbija	3,44	2	1,12
Meksiko	3,18	4	0,06
Italija	2,99	4	6,92
Tajland	2,79	7	1,69
Indija	2,78	5	1,63
Filipini	2,77	5	1,13
Brazil	2,70	4	3,11
Venecula	2,66	4	3,18
Pakistan	2,25	4	1,62
Kina	2,16	4	0,08
Indonezija	1,94	7	0,26

Izvor: Transparency international (1995)

TI je globalni pokret sa jednom vizijom: svet u kojem su vlada, privreda, stanovništvo i svakodnevni životi građana slobodni od korupcije. Sa više od 100 ogranaka širom sveta i međunarodnim sekretarijatom u Berlinu, vodi borbu protiv korupcije, kako bi ovu viziju pretvorio u stvarnost. ³

Korupcija javnog sektora nije samo u nestanku novca poreskih obveznika. Bazirano na mišljenju eksperata širom sveta, indeks percepcije korupcije meri korupciju javnog sektora širom sveta. Više od šest milijardi ljudi živi u svetu sa ozbiljnim problemom korupcije. Kako navodi Đukić (2016), indeks percepcije korupcije meri stepen u kojem se opaža korumpiranost u javnom sektoru, odnosno, korumpiranost između državnih funkcionera i javnih službenika. On ima za cilj:

³ Transparency International, <http://www.transparency.org/whoweare/organisation/>, 4. 4. 2017.

- da izmeri koliko prisustvo korupcije u javnom sektoru opažaju stručnjaci, poslovni ljudi;
- da unapredi komparativno razumevanje nivoa korupcije;
- da ponudi presek viđenja donosilaca odluka koje utiču na trgovinu i investicije;
- da stimuliše naučna istraživanja, analize uzroka i posledica korupcije na međunarodnom i domaćem planu;
- da doprinese podizanju svesti o korupciji u javnosti i stvori klimu za promene.

Metodologija indeksa percepcije korupcije

Iz godine u godinu se odvijaju istraživanja potrebna za formiranje indeks percepcije korupcije koji pruža podatke koji se mogu kontinuirano pratiti. Tokom godina metodologija indeksa percepcije korupcije se nije mnogo menjala. Danas se zemlje boduju na skali od 100 (veoma “čiste”) do 0 (veoma korumpirane) što omogućava detaljnije razvrstavanje (manji broj zemalja koje dele isti skor), nego po ranijoj metodologiji (skorovi od 10 do 0).

Istražuje se percepcija, tj. opažanje, a ne događaji.

U istraživanjima učestuju sledeći biznismeni tj. kompanije:

- World Bank CPA
- World Economic Forum EOS
- Bertelsmann Foundation
- African Dev Bank
- IMD World Competitiveness yearbook
- Bertelsmann Foundation SGI
- World Justice Project ROL
- PRS International Country Risk Guide
- Economist Intelligence Unitt
- IHS Global Insight
- PERC Asia Risk Guide
- Freedom House NIT

Nedostaci i prednosti CPI-a

Nedostaci:

- Indeks ne odražava stepen napora uložениh u borbi protiv korupcije;
- Indeks ne odražava uvek postignute rezultate u borbi protiv korupcije, sve dok oni ne dovedu do uočljivih promena u praksi koje se odražavaju na utisak ispitanika;

- Indeks se menja relativno sporo, jer obuhvata podatke iz poslednje dve godine;
- Zemlje u razvoju mogu da budu prikazane u lošijem svetlu zbog pristrasnosti stranih posmatrača.

Prednosti:

- Dobar je podsticaj za sprovođenje daljih analiza;
- Dobra je šansa za unapređenje javne rasprave o korupciji;
- CPI obuhvata 176 država sveta;

Indeks percepcije korupcije u svetu i Evropi u 2016. godini

Na sledećim tabelama, na osnovu rezultata TI-a za 2016. godinu, predstavljene su zemlje sa najmanjom i zemlje sa najvećom uočenom korupcijom u javnom sektoru.

Tabela 2. Najmanje korumpirane zemlje na svetu 2016.godine

Redni br.	Rang	Zemlja	Skor (0-100)
1.	1	Danska	90
2.	2	Novi Zeland	
3.	3	Finska	89
4.	4	Švedska	88
5.	5	Švajcarska	86
6.	6	Norveška	85
7.	7	Signapur	84
8.	8	Holandija	83
9.	9	Kanada	82
10.	10	Ujedinjeno Kraljevstvo	81
11.		Luksemburg	
12.		Nemačka	

Izvor: Transparency International (2016)

Tabela 3. Najkorumpiranije (najlošije) zemlje na svetu 2016.godine

Red.broj	Rang	Zemlja	Skor (0-100)
1.	166	Venecuela	17
2.		Irak	
3.	168	Gvineja-Bisao	16
4.	169	Avganistan	15
5.	170	Jemen	14
6.		Sudan	
7.		Libija	
8.	173	Sirija	13

9.	174	Severna Koreja	12
10.	175	Južni Sudan	11
11.	176	Somalia	10

Izvor: Transparency International (2016)

Manji broj zemalja napravio napredak, te je generalna slika širom regiona da indeks percepcije korupcije i dalje, manje više, stagnira. Vlade žele da uvedu promene, ali njihova realizacija, zapravo, predstavlja problem. Zabrinjavajuće je pogoršanje u zemljama kao što su Mađarska, Makedonija i Turska. Ovo su mesta gde je nekada postojala nada za pozitivnu promenu. Trenutno vidimo rast korupcije, dok se demokratija sužava. Nordijske zemlje su opet u vrhu – Danska, Finska, Švedska, nalaze se u prvih tri, ali ni Norveška nije daleko. Korupcija ostaje veliki izazov za čitav region, često ide ruku pod ruku sa represijom. U Mađarskoj i Turskoj, političari i njihove kolege sve više se bore da ojačaju svoju moć, a ista situacija pogađa i Balkan. Još gora situacija je u Azerbejdžanu, Kazahstanu, Rusiji, Uzbekistanu i drugim državama, vlade ograničavaju, ako ne i ukidaju, medijske slobode, a upravo ta sloboda medija i govora pozitivno utiče na prevenciju korupcije. Ni situacija u Ukrajini nije ništa bolja, pored niza sukoba na istoku zemlje, vlada je još i umešala prste u reforme. Zapadna Evropa – nemilosrdan tok bankarskih afera potresao je 2015. godinu, nemačka banka je platila najveću libor kaznu u istoriji. Još jednom finansijskom sektoru su potrebne reforme, a to je bankarstvo.

Indeks percepcije korupcije u bivšim evropskim socijalističkim zemljama u 2016. godini

Tabela 4. Indeks CPI u bivšim socijalističkim zemljama Evrope

Estonija	70	Crna Gora	45
Poljska	62	Srbija	42
Slovenija	61	Bugarska	41
Litvanija	59	Albanija	39
Letonija	57	BiH	39
Gruzija		Makedonija	37
Češka	55	Jermenija	33
Slovačka	48	Moldavija	30
Mađarska	51	Rusija	29
Hrvatska	49	Ukrajina	29
Rumunija	48		

Izvor: Transparency International (2016)

Posmatrajući bivše socijalističke republike, primetićemo da se Srbija nalazi na lošijoj poziciji od nekih zemalja koje su u vreme socijalizma bile ekonomski zaostaliye od Srbije. Estonija i Poljska su ocenjene veoma dobro, te se, kao i prošle godine, nalaze se na samom vrhu. Primetno je da je Rusija veoma korumpirana zemlja iako su u njoj uvedene reforme i iako raste bruto nacionalan dohodak. Srbija ima goru ocenu od Crne Gore, razlog je verovatno, jer je u Crnoj Gori politička moć koncentrisana u malom krugu.

Bivše republike SFRJ po rangiranju CPI-a za 2016. godinu

Tabela 5. CPI bivših Republika SFRJ i Srbije

Rang	Zemlja	Skor	Broj istraživanja
31	Slovenija	61	9
55	Hrvatska	49	9
64	Crna Gora	45	4
72	Srbija	42	6
83	BiH	39	7
90	Makedonija	37	6

Izvor: Transparency International (2016)

Posmatrajući rezultate CPI u 2016. godini prikazanih država, vidimo da je CPI dobar pokazatelj onoga šta drugi misle o nama. Iz navedene tabele se vidi da samo BiH i Makedonija imaju lošije rezultate od Srbije.

Tabela 6. CPI u periodu od 2003. do 2016. godine

Srbija, godine	Rang	Skor
2003	106	23
2004	97	27
2005	97	28
2006	90	30
2007	79	34
2008	85	34
2009	83	35
2010	78	35
2011	86	33
2012	80	39
2013	72	42
2014	78	41
2015	71	40
2016	72	42

Izvor: Transparency International (2016)

Reakcije na na dosadašnja rangiranja:

2003-očekivan veći pomak na listi, ali se sporo menja percepcija;

2004-pomak, približavanje realnom stanju stvari;

2005, 2006, 2007-zadržan minimalan trend rasta, nema radikalnih promena;

2008-stagnacija, nema ni napretka, druge zemlje nas pristižu;

2009-simboličan napredak;

2010- stagnacija, očekivanja da će doći do napretka u budućnosti;

2011-pad skora i nazadovanje na listi;

- 2012-napredak u odnosu na prethodnu godinu;
- 2013-blagi napredak i očekuje se da će se trend nastaviti;
- 2014-blago nazadovanje, nema dovoljnih promena;
- 2015-blago nazadovanje, nema dovoljnih promena;
- 2016-blag napredak sa tendencijom da se rast nastavi.

Indeks percepcije korupcije Srbije za 2016. godinu

Analizirajući indeks percepcije za 2016. godinu, dolazimo do zaključka da postoji mali napredak u borbi protiv korupcije, u odnosu na prethodnu godinu, ali samo je vraćen na nivo iz 2013. godine. Zabeležen je blagi porast pomenutog indeksa, i sa skorom 42, Srbija zauzima 72. mesto među 176 zemalja i teritorija.

Srbija se i dalje svrstava u zemlje sa veoma rasprostranjenom korupcijom. Mnogobrojni problemi na koje je Transparentnost Srbije ukazivala u toku i posle kampanja 2012. i 2014. godine nisu rešeni, tako da je Srbija ušla u nove izborne procese (Parlamentarni izbori 2016. godine i Predsednički izbori 2017. godine) bez razrešenih optužbi za kupovinu glasova, organizovanja mitinga i nizom spornih pitanja u vezi sa finansiranjem kampanja i kontrolom izbornog procesa.

Reforme u pravcu racionalizacije javne uprave, rada inspekcija, kao i sistema za izdavanje dozvola mogu dugoročno da se odraze na poslovanje i smanjenje percepcije korupcije. Konkretno govoreći o izdavanju dozvola, vreme čekanja za njihovo izdavanje mora biti enormno smanjen, radi privlačenja stranih investitora, ali i radi podsticanja domaćih preduzetnika. Upravo na primeru dozvola, možemo uočiti da odugovlačenje čitavog tog procesa izaziva traženje “veza i vezica” da bi se proces ubrzao, a šta je upotreba “veza i vezica”, nego jednostavno jednom rečju - korupcija. Poštovanje zakona i njihovo sprovođenje predstavlja jedini način za razvoj države i njeno jačanje.

Đukić (2016) konstatuje da su glavni problemi Srbije sledeći:

- kršenje usvojenih antikorupcijskih zakona i narušavanje pravne sigurnosti usvajanjem kontradiktornih ili nejasnih odredaba;
- nedovoljni kapaciteti organa koji vrše nadzor i kontrolu nad primenom zakona; diskreciona ovlašćenja u određivanju predmeta provere;
- nema napretka na osnovu otkrivenih slučajeva korupcije i otkrivenih obrazaca koruptivnog ponašanja;
- vaninstitucionalna moć političkih stranaka koja se odražava na rad čitavog javnog sektora;
- nedovoljno transparentan proces donošenja odluka, nemogućnost građana da utiču na njihov sadržaj i neuređeno lobiranje;

- nepotrebne procedure i državne intervencije koje povećavaju broj situacija u kojima do korupcije može da dođe.

Zaključak

Srbija je zemlja sa visokim stepenom korupcije i njeni građani takođe imaju utisak o prisutnosti i visokoj raširenosti korupcije. Borba protiv korupcije može da bude uspešna samo ako bude dobro organizovana strategija, ako se primenjuju načela pravne države, ako je rad institucija koordiniran uz striktno poštovanje njihovih zakonskih nadležnosti. Nacionalna strategija za borbu protiv korupcije 2013-2018 i prateći akcioni plan sadrže mnogobrojna rešenja, ali ciljevi nisu dovoljno ambiciozni da bi doveli do značajnijih promena.

Šta treba učiniti? Zakoni moraju biti pooštreni. Ali ne samo to, osim pooštavanja zakona, ti isti zakoni moraju biti i sprovedeni. Nesprovedenje zakona dozvoljava korupciji da prolazi nekažnjeno i da nastavi da razara sistem i društvo iznutra. Neophodna je kontrola korupcije na svim nivoima i u svim sektorima, znači važna je kontrola političke korupcije i reforme u finansijskom sektoru, zatim poštovanje zakona i možda najznačajnija, sloboda javnosti i medija.

Literatura

1. Amidžić, G. & D. Mitrović. 2010. Etika i borba protiv korupcije. Zbornik radova sa naučnog skupa „Metodologija izgradnje sistema integriteta u institucijama na suzbijanju korupcije”. Banja Luka: Uprava za policijsko obrazovanje, Banja Luka.
2. Vejnović, D. 2010. Sociološki aspekti uzroka, karakteristika i sprečavanja korupcije društava u tranziciji, Zbornik radova sa naučnog skupa „Metodologija izgradnje sistema integriteta u institucijama na suzbijanju korupcije”, novembar 2010. Banja Luka: Uprava za policijsko obrazovanje, Banja Luka
3. Vuković, S. 2005. Pravo, moral i korupcija, IP „Filip Višnjić“. Institut društvenih nauka, Beograd: Rad.
4. Vuković, S. 2007. Tranzicija i korupcija, IP „Filip Višnjić“, Institut društvenih nauka, Beograd: Rad.
5. Vuković, S. 2007. Uzroci korupcije, Nauka, bezbednost, policija, (1).
6. Đukić, S. 2016. Korupcija u Srbiji – teorijska i empirijska analiza. Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Novi Sad.
7. Milošević, G., & S. Milašinović. 2010. Korupcija u Srbiji. Zbornik radova sa naučnog skupa „Metodologija izgradnje sistema integriteta u institucijama na suzbijanju korupcije”. Banja Luka: Uprava za policijsko obrazovanje, Banja Luka
8. Ninčić, Ž. 2009. Korupcija kao faktor ugrožavanja bezbednosti društva. Godišnjak Fakulteta bezbednosti, Beograd.
9. Prokopijević, M. 2011. Korupcija: ekonomska strana. Dosije korupcija.

10. Esadze, L. 2013. Razvoj strategije za borbu protiv korupcije. Priručnik, Beograd, Projekat: Policy and Legal Advice Centre (PLAC) za podršku Srbiji u pripremama pristupanju EU.
11. Tanzi, V. 1998. Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures, Staff Papers 45, (4).
12. Van Duyne, Petrus C. 2001. Will Caligula go transparent?. Editors: Jan Van Dijk.
13. Transparency international, CPI report, 1995, http://www.transparency.org/files/content/tool/1995_CPI_EN.pdf
14. Transparency international, <http://www.transparency.org/whoweare/organisation/>, 4.4.2017.

ANALYSIS OF THE CAUSES AND CONSEQUENCES OF CORRUPTION IN SOCIETY

Svetlana Ignjatijević⁴, Miroslav Čavlin⁵

Abstract

Corruption is one of the burning problems of today's society, a disease that has affected the whole system in every country. This problem needs to be approached systematically, decisively and without grace. As long as corruption dominates society, there will be no progress. Therefore, the subject of research in the paper is researching the problems of corruption in society with the aim to examine the impact of corruption on the development of society and the state. In fact, the aim of the research is to look at the extent to which corruption is present in society, at what levels, in order to identify the areas and to propose measures for more effective suppression.

Key words: *analysis, corruption, index.*

Datum dolaska (Date received): 15.09.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 06.10.2017

⁴ Svetlana Ignjatijević Ph.D., Associate Professor, University Business Academy, Faculty of Economics and Engineering Management, Novi Sad, Serbia, E-mail: svetlana.ignjatijevic@gmail.com

⁵ Miroslav Čavlin, Ph.D., Associate Professor, University Business Academy, Faculty of Economics and Engineering Management, Novi Sad, Serbia

REVIZIJA RASHODA U PREDUZEĆU

Joao Kaputo¹, Slobodan Stanojević²

Pregledni rad
UDK: 658.141 657.213

Apstrakt

Revizija nabavki je veoma značajna ekonomska kategorija. Suština celokupnog procesa revizije nabavki je da se vlasnici upoznaju sa postojećim odlivom kapitala i sa njegovom opravdanošću. Sve je ovo potrebno da bi se rashodi smanjili na najmanju moguću meru. Takođe, ovim postupkom se može utvrditi i zakonitost poslovanja privrednih subjekata. Ako se želi postići pravi efekat pri realizaciji revizije nabavki neophodno je pridržavati se propisanih zakonskih normi uz primenu standardizovanih metoda i tehnika.

Ključne reči: rashodi, revizija, preduzeće, kapital.

JEL: D22.

Uvod

Rashodi se definišu kao odliv ili neka druga upotreba imovine ili nastanak obaveza za proizvodnju robe, pružanje usluga ili obavljanje drugih aktivnosti koje čine glavno poslovanje preduzeća. Politika priznavanja rashoda preduzeća i vrste rashoda utiču na evidentiranje i obračunavanje poslovnih događaja u finansijskim izveštajima. Rashodi obuhvataju troškove materijala, energije, amortizacije, troškove finansiranja, zarada, vanredne i ostale rashode. Rashodi sa aspekta revizije se mogu svrstati u tri kategorije:

- troškovi proizvodnje (troškovi prodatih učinaka) koji su neposredno povezani sa proizvodnjom istih,
- troškovi određenog perioda koji čine plate zaposlenih, troškovi zakupa i dr., takvi rashodi se ne mogu odnositi na posebne poslovne događaje, a pretpostavlja se da neće davati neku buduću korist,
- troškovi amortizacije postrojenja i opreme koji se raspoređuju na periode u kojima se njihovom upotrebom očekuje ekonomska korist.

Obaveze koje nastaju u ciklusu nabavke predstavljaju obaveze prema dobavljačima. Neki rashodi se obračunavaju kao obaveza na kraju svakog perioda za koji se podnosi izveštaj. Prilikom revizije rashoda i povezanih računa revizor razmatra faktore inherentnog rizika koji utiču na obradu poslovnih događaja, kao i na finansijske izveštaje u celini.

¹ Joao Kaputo, diplomirani ekonomista, Ministarstvo odbrane Republike Angole, Rua 17 de Setembro, E-mail: joao.kaputo@gmail.com

² Dr Slobodan Stanojević, Visoka škola modernog biznisa, Beograd.

Inherentni rizik u reviziji poslovanja

U okviru preduzeća nabavka predstavlja prvi i veoma značajan proces, koji je preduslov nastajanju rashoda. Organizacija nabavke može biti centralizovana i decentralizovana. Prednost prve je u većoj mogućnosti pregovaranja sa kupcima u cilju realizacije veće količine roba, kontrole politika i postupaka u preduzeću. Prednost decentralizovane nabavke sastoji se u tome da je potrebno kraće vreme realizacije nabavke i da između kupaca i dobavljača postoje neposrednije veze. U sistemu organizacije nabavke mora biti jasno ko je odgovoran za nabavku robe i usluga.

Za procenu inherentnog rizika u reviziji ciklusa nabavke značajno je da li je ponuda sirovina odgovarajuća i kako se menja cena sirovina. Ukoliko preduzeće posluje sa velikim brojem dobavljača, a cene su relativno stabilne, manji je rizik da će manjak sirovina uticati na poslovanje ili da će biti teško kontrolisati troškove proizvodnje. Revizor treba u okviru revizijskih ciljeva prosuditi učinke takvih faktora inherentnog rizika koji se odnose na delatnost. Revizija ciklusa nabavke i njegovih računa nije teška i ne prate je stalni računovodstveni problemi, revizijsko ispitivanje je pokazalo da su u ciklusu nabavke i povezanih računa značajnije greške nego na ostalim računima. Revizor najpre treba da uzme u obzir svoje pređašnje iskustvo s nabavkom istog preduzeća.

Poznavanja računovodstvenog procesa nabavki je fundament za proces revizije. Poslovni događaj u vezi s nabavkom obično počinje od nabavne službe. Ona popunjava narudžbenicu za nabavku robe ili usluga. Kad je roba primljena ili kad su usluge izvršene, evidentira se obaveza prema dobavljaču. Na kraju preduzeće plaća dobavljaču. U ciklusu nabavke postoje tri glavne vrste poslovnih događaja:

- nabavka robe i usluga za novac ili za odloženo plaćanje,
- plaćanje obaveze,
- povratak robe dobavljaču za gotovinu ili uz odloženo plaćanje.

Ciklus nabavke utiče na mnoge račune finansijskih izveštaja, a to su:

- Nabavka: prema dobavljačima, zalihe, troškovi robe, različiti računi imovine i sl.;
- Poslovni događaj u vezi s plaćanjem obaveza: novac, obaveze prema dobavljačima, gotovinski popusti i
- Poslovni događaji u vezi sa povratkom robe dobavljačima: povratak robe dobavljačima, ispravka za povratak robe.

Nalogom za nabavku ovlašćeni pojedinac ili služba naručuje robu ili usluge. Narudžbenica sadrži opis, kvalitet i količinu i ostale informacije o robi ili uslugama koje se trebaju kupiti. Ona se dobavljaču šalju putem pisma, faksa ili se može javiti telefonom. Izveštaj o prijemu je dokument za evidentiranje prijema robe pomoću kojeg prijemna služba odgovorno i nezavisno utvrđuje količine primljene robe, time se ujedno priznaje i obaveza. Ulazna faktura je dokument koji šalje dobavljač. Ona sadrži opis i količinu otpremljene robe ili izvršenih usluga i uslove plaćanja. Odobrenje za plaćanje se koristi radi kontrole plaćanja

nabavljene robe ili usluga. Ovo je temeljni dokument za evidentiranje ulazne fakture u dnevnik nabavke. Dnevnik nabavke sadrži evidentirane ulazne račune, evidenciju odobrenja za plaćanje, račune za dugovna i potražna knjiženja. Salda konta dobavljača sadrže poslovne događaje u vezi sa dobavljačima. Ukupan iznos salda konta dobavljača treba da bude jednak saldu obaveza prema dobavljačima glavne knjige.

Glavne funkcije ciklusa nabavke:

- Izdavanje naloga – iniciranje i odobravanje naloga za nabavku robe i usluga u skladu sa kriterijumima uprave preduzeća,
- Nabavka – odobravanje narudžbi i pravilno izvršenje, s obzirom na cenu, količinu, kvalitet i dobavljača,
- Prijem – primanje na odgovarajući način odobrene robe ili usluga,
- Obrada ulaznih faktura – obrada ulazne fakture za primljenu robu i usluge, takođe obrada usklađivanja ispravki, popusta i povrata,
- Plaćanje - obrada plaćanja dobavljačima,
- Obaveze prema dobavljačima – evidencija svih ulaznih faktura, plaćanja i usklađivanja na pojedinačnim računima dobavljača,
- Glavna knjiga – ispravno kumuliranje i klasifikacija plaćanja i obaveza u glavnoj knjizi.

Sagledavanje organizacione strukture u okviru podele dužnosti jedan je od najvažnijih revizijskih postupaka svakog računovodstvenog sistema. Podela dužnosti treba biti takva da niko ne može kontrolisati celokupnu obradu poslovnog događaja, jer će to onemogućiti otkrivanje grešaka.

Procena kontrolnog rizika

Za procenu kontrolnog rizika ciklusa nabavke revizor mora da inkorporira pet komponenti interne kontrole.

Glavne faze procene kontrolnog rizika ciklusa nabavke:

- razumevanje i dokumentovanje sistema interne kontrole nabavke na osnovu planiranog stepena kontrolnog rizika,
- planiranje i sprovođenje testova kontrole na računima ciklusa nabavke i
- procena i dokumentovanje kontrolnog rizika ciklusa nabavke.

Revizor mora razumeti kako uprava procenjuje rizike bitne za ciklus nabavke, kako procenjuje njihovo značenje, kako procenjuje verovatnost njihovog nastanka i kako odlučuje koje aktivnosti primeniti da bi se smanjili rizici. Revizor treba za svaki glavni skup poslovnih događaja ciklusa nabavke prikupiti sledeće informacije:

- način nabavke,

- plaćanja i povraćaja kupljene robe,
- računovodstvene evidencije,
- dokumenata na osnovu kojih se vrše knjiženja,
- kretanje svake vrste poslovnog događaja od iniciranja do uključivanja u finansijske izveštaje,
- funkcionisanje računarsko-operativnog računovodstvenog informacionog sistema za obradu podataka i
- postupak koji se koristi za procenu obračunatih obaveza.

Revizor praćenjem poslovnog događaja od početka ciklusa do njegovog kraja stiče veći stepen razumevanja računovodstvenog sistema svakog pojedinačnog ciklusa. Revizor treba razumeti način na koji komitent obavlja nadzor ciklusa nabavke, kako uprava procenjuje plan i delovanje kontrole, kako kontrolori unutar ciklusa provere radnika koje kontrolišu i procenjuju rad sistema za obradu podataka.

U ovom delu revizije revizor sistematično analizira ciklus nabavke da bi identifikovao one kontrole koje osiguravaju sprečavanje, otkrivanje ili ispravljanje značajnih grešaka. Da bi smanjio kontrolni rizik, revizor se može osloniti na kontrolu, takođe se može sprovesti testiranje kontrole kako bi se proverila njena delotvornost. Nakon sprovođenja testova kontrole revizor donosi odluku o stepenu procene kontrolnog rizika. Ako su rezultati ovih testova potvrdili planirani stepen kontrolnog rizika, nisu potrebne nikakve promene planiranog stepena rizika neotkrivanja tako da revizor sprovodi planirane dokazne testove. Ako testovi kontrole ne potvrđuju planirani stepen kontrolnog rizika revizor procenjuje veći stepen kontrolnog rizika. Revizor treba ili u količinskim iznosima ili kvantitativnim pokazateljima da utvrdi i dokumentuje procenjeni stepen kontrolnog rizika. Dokumentacija o kontrolnom riziku može se sastojati od grafikona, tabela, rezultata testova kontrole i beleški s opštim revizorskim mišljenjem o kontrolnom riziku.

Postupci u vezi revizije funkcije nabavke

Sažeti prikaz ciljeva interne revizije, mogućih grešaka, revizijskih postupaka i testova revizije za poslovne događaje u vezi sa nabavkom:

Tabela 1. Ciljevi, greške i revizija interne revizije

CILJ INTERNE REVIZIJE	MOGUĆA GREŠKA	REVIZIJA	REVIZIJSKI TEST
Valjanost	Evidentirana roba ili usluge čija nabavka nije odobrena ili primljena	Podela dužnosti	Posmatranje i procena odgovarajuće podele dužnosti

		Nabavka se ne može proknjižiti bez odobrene narudžbenice izveštaja o dobitku	Testiranje uzoraka odobrenja za plaćanje s obzirom na nastanak odobrene narudžbenice i izveštaja o dobitku
Potpunost	Nabavka je sprovedena ali nije evidentirana	Obračunavanje numeričkog dela izveštaja o dobitku i odobrenja za plaćanje	Testiranje i uvid u način na koji komitent obračunava numerički deo narudžbenice izveštaja o dobitku i odobrenja za plaćanje
		Izveštaji o dobitku spajaju se s ulaznim fakturama i unose u dnevnik nabavke plaćanje	Praćenje uzorka izveštaja o dobitku do njegove odgovarajuće ulazne fakture i odobrenja za plaćanje
			Plaćanje uzorka odobrenja za plaćanje do dnevnika nabavke
		Usklađenje odobrenje za plaćanje s dnevnom analitičkom evidencijom dobavljača	Testiranje uzorka dnevnih odobrenje
Pravovremenost	Poslovni događaji u vezi s nabavkom knjiženi su u pogrešnom periodu	Svakodnevno slanje izveštaja o dobitku u saldo kontu dobavljača	Upoređivanje datuma na izveštajima o dobitku s datumima odobrenja za plaćanje
		Postupci kojima se, nakon prijema robe ili izvršavanja usluga zahteva promptno knjiženje nabavke	Upoređivanje datuma na odobrenjima za plaćanje s datumima unosa podataka u dnevnik nabavke
Odobranje	Neodobrena nabavka robe ili usluga načinom kojim komitent odobrava limite nabavke	Odobranje nabavke u skladu s načinom kojim komitent odobrava limite nabavke	Uvid u odobranje limita nabavke

		Odobren nalog za nabavku i narudžbenice	Ispitivanje naloga za nabavku ili narudžbenice s obzirom na odgovarajuće odobravanje. Ako se sprovodi automatsko naručivanje u sistemu elektronske obrade podataka, ispituju se programirane kontrole
	Nabavka robe ili usluga po neodobrenim cenama ili uslovima	Praćenje odgovarajuće ponude na tenderu	Uvid u načine na koji komitent prati ponudu na tenderu
Procena	Cena na ulaznoj fakturi nije ispravna ili nije tačno obračunata	Provera matematičke tačnosti ulaznih faktura	Ponovna provera matematičke tačnosti ulaznih faktura
		Usklađivanje narudžbenica s izveštajem o dobitku ulaznom fakturom s obzirom na vrstu proizvoda, količinu i cenu	Usklađivanje podataka iz uzorka paketa dokumenata koji su u vezi s odobrenjem za plaćanje s obzirom na vrstu proizvoda, količinu i cenu
Klasifikacija	Klasifikacija poslovnih događaja u vezi s nabavkom	Kontni plan	Uvid u dnevnik nabavke i glavnu knjigu kako bi se utvrdila verodostojnost klasifikacije

Izvor: Rad autora.

Revizija zaposlenih i plata

Revizija troškova zarada je složen posao, pre svega zbog zakonske regulative koju propisuje način obračuna zarada kao i kompleksnost te regulative i njeno odstupanje od Međunarodnog računovodstvenog standarda „Naknade zaposlenima,“. Ovaj standard propisuje računovodstveno obuhvatanje i objavljivanje naknada zaposlenima od strane poslodavca. Standard poznaje pet kategorija naknada zaposlenim i to:

- kratkoročne naknade zaposlenim kao što su nadnice, plate i doprinosi za socijalno osiguranje, regres za godišnji odmor, plaćeno bolovanje, učešće u dobiti kao i neke nematerijalne naknade,
- naknade po prestanku zaposlenja kao što su penzije,

- druge dugoročne naknade po osnovu višegodišnjeg zaposlenja, naknade za patente i tehnička unapređenja i sl.,
- naknade za raskid radnog odnosa,
- naknade na ime kapitalne nadoknade.

Ispitivanje plata, odnosno platnih spiskova je važno iz nekoliko razloga:

- unošenje u platni spisak onih radnika koji nisu uopšte zaposleni u preduzeću niti evidentirani kod personalne službe ili prestanka obračunavanja plata za osoblje koje više nije zaposleno,
- platne liste imaju veći broj informacija koje treba proveriti kao što su broj sati provedenih na radu, visina koeficijenta, satnice i dr.,
- državi i raznim fondovima na osnovu zarada obračunavaju se i plaćaju porezi i doprinosi i dr.

Revizija obračunatih rashoda i obaveza prema dobavljačima

Obračunati rashodi su rashodi perioda, ali koji nisu fakturirani ili plaćeni pre kraja perioda, a sastoje se od obračunatih obaveza za plate, poreze, doprinose za socijalno osiguranje, kamate, licence i druga prava, naknada za profesionalne usluge i dr. Obaveze prema dobavljačima su obaveze koje su nastale iz redovnog poslovanja.

Revizijski ciljevi dokaznog testa obračunatih rashoda i obaveza prema dobavljačima:

- tvrditi tačnost evidentiranih obaveza prema dobavljačima i obračunatih rashoda,
- utvrditi jesu li sve obaveze prema dobavljačima i obračunati rashodi uključeni u obaveze,
- utvrditi jesu li evidentirane obaveze prema dobavljačima i obračunati rashodi evidentirani za pravi period,
- utvrditi jesu li evidentirane obaveze prema dobavljačima i obračunati rashodi obaveze tj. vlasništvo preduzeća,
- utvrditi jesu li obaveze i obračunati rashodi procenjeni u skladu sa računovodstvenim načelima,
- utvrditi jesu li u finansijskim izveštajima izvršena pravilna klasifikacija obaveza prema dobavljačima i obračunatih rashoda,
- utvrditi da li finansijski izveštaji sadrže sva objavljivanja u odnosu na obaveze prema dobavljačima i obračunate rashode.

Dokazni testovi poslovnih događaja, analitički postupci i testovi salda primenjuju se kao dokazni testovi obaveza prema dobavljačima i obračunatih rashoda. Cilj takvih testova je otkrivanje monetarnih greški. Mehanička tačnost obaveza prema dobavljačima utvrđuje se

sabiranjem obaveza prema dobavljačima iz radne tabele i usklađivanje zbira sa kontrolnim računom glavne knjige. Revizor pribavlja i analitički popis računa obračunatih rashoda i sprovodi njihovu kontrolu. Za utvrđivanje nastanka ne evidentiranih zakonskih obaveza revizori često puta sprovode vrlo veliki broj testova da budu sigurni da su sve obaveze evidentirane.

Primenjuju se sledeći postupci:

- usmeno ispitivanje uprave o onim kontrolnim postupcima koji se primenjuju za otkrivanje,
- neevidentiranih obaveza i obračunatih rashoda na kraju izveštajnog perioda,
- konfirmacija salda dobavljača uključujući sve račune,
- potvrđivanje odgovarajućom dokumentacijom velikih salda iz dnevnika nabavke i dnevnika plaćanja,
- traženje ne evidentiranih obaveza.

Iako je uprava odgovorna za finansijske izveštaje, revizor mora utvrditi je li u finansijskim izveštajima objavljeno sve što je potrebno u odnosu na obaveze prema dobavljačima i obračunate a neplaćene rashode.

Zaključak

Revizija poslovnih knjiga obezbeđuje kredibilitet i verifikuje odgovornost koju odbor direktora i uprava imaju prema korisnicima finansijskih izveštaja. Ona mora da bude poštena, objektivna i nezavisna, kako bi mišljenje revizora imalo pravu vrednost. Poslednjih godina, revizor ima mogućnost korišćenja opšteprihvaćenih međunarodnih revizijskih standarda izdatih od strane Komisije za praksu revizije pri međunarodnoj federaciji računovođa. Nprekidno se vrši praćenje, nadgledanje i ažuriranje usvojenih revizijskih standarda, kako bi se osiguralo da oni odgovaraju stvarnim potrebama, ali i da obuhvate nove trendove poslovanja.

Računovodstvene firme ih sve više koriste i sve više se usvajaju kao standardi koji se koriste u okviru nacionalnih zakonodavstava. Tempo razvoja Međunarodnih standarda revizije je sve brži, a kako se oni budu usvajali, ponekad uz manje modifikacije ili dopune kao nacionalni standardi, trend njihovog usvajanja na globalnom nivou će se ubrzavati.

U reviziji bilansa uspeha revizor proverava jesu li svi prihodi i rashodi iskazani bez značajnih grešaka i u skladu sa opšteprihvaćenim računovodstvenim načelima. Revizija prihoda i rashoda zavisi od opsega revizorskog rada vezanog uz sistem interne kontrole i bilansnih računa komitenta. Npr. verovatnost značajne greške na različitim računima prihoda i rashoda zavisi od komitentovog sistema interne kontrole.

Revizija bilansa uspeha obično se sprovodi za vreme revizije bilansnih pozicija koje su s njima povezane. Prihodi i rashodi se u znatnoj meri mogu testirati analitičkim postupcima. Svaki račun prihoda i rashoda se može upoređivati sa njegovim saldnom u predhodnoj

godini, pojedinačni računi prihoda i rashoda za koje revizor smatra da je neuobičajen detaljno se ispituje i analizira. Pri tome revizor ispituje, prikupljajući dokaze i prateću dokumentaciju za svaku procenu i promenu tri elementa i adekvatnosti internih kontrola prihoda i rashoda sa stanovišta završne revizije uključuje mesto kontrole koje proizilazi iz stavova i rada rukovodstva. Revizor u ovom elementu pažnju usmerava na organizacionu strukturu preduzeća, funkciju interne kontrole, eksterne uticaje i stil rukovođenja. Zatim, ispituje računovodstvene metode koje se koriste u obradi transakcija. Sledeće što ispituje su kontrolne procedure koje se odnose na davanje ovlašćenja za izvršenje i evidentiranje transakcija.

Osnovna funkcija nezavisne revizije, kao značajne tržišne institucije je provera saglasnosti računovodstvenih izveštaja sa odgovarajućim računovodstvenim standardima. Nezavisna računovodstvena revizija je specijalizovana profesionalna organizacija čiji je zadatak da sve računovodstvene isprave kojima se dokumentuju stanja i promene stanja imovine preduzeća, konstatuje da li su imovina, obaveze, kapital, prihodi, rashodi i neto finansijski rezultat istinito i fer prikazani i da li su u skladu sa odgovarajućim standardima.

Nezavisnost revizora je zasigurno najznačajniji atribut koji nose. Ovim atributom se izražava status revizora koji su nepristrasni u prosuđivanju i koji su lojalni isključivo pravilima svoje profesije. Rezultat angažovanja nezavisnog revizora računovodstvenog izveštaja je mišljenje koje revizor daje o objektivnosti i istinitosti prikaza stanja imovine, kapitala, obaveza i rezultata poslovanja.

Mišljenje revizora je finalni proizvod rada nezavisnog revizora. Pošto obavi sva ispitivanja, revizor formira svoje uverenje i izlaže ga u pisanoj formi. Mišljenje se adresira na preduzeće. U uvodu izveštaja iznose se osnovne karakteristike preduzeća, čiji se izveštaj revidira, zatim o izveštajima koji su bili predmet revizije, kao i to da za kvalitet prezentiranih računovodstvenih izveštaja odgovornost snosi menadžment. Zatim se konstatuje predmet revizije, postupak koji se vodio da bi se obezbedilo razumno uverenje da li prezentirani izveštaji sadrže ili ne sadrže pogrešne značajne informacije. Uz ovo ide konstatacija o dokazima koji su prikupljeni i njihovoj dovoljnosti da se podupre izraženo mišljenje. U zaključnom delu izražava se mišljenje i ovo je deo koji je najvažniji. Reč je o mišljenju, a ne o tvrdnji apsolutne tačnosti.

Literatura

1. Andrić M., B. Krsmanović, & D. Jakšić. 2007. Revizija teorija i praksa. Ekonomski fakultet, Subotica.
2. Dabić, L. 2017. Audit in the process of adoption of pre-prepared plan of reorganization. *Pravo i privreda*, 55, (4-6): 179-201.
3. Đorđević, M, & T. Đukić. 2015. Doprinos interne revizije u borbi protiv prevara. *Facta universitatis - series: Economics and Organization*, 12, (4): 297-309.
4. Đukić, T., & M. Đorđević. 2014. Potreba i specifičnosti obezbeđivanja efektivnosti interne revizije. *Facta universitatis - series: Economics and Organization*, 11, (4): 353-365.

5. Gavrić, S. 2015. Standardi revizije. Odtor, 1, (11): 17-24.
6. Lambers, V., & R. Delgaudio. 2004. Auditing and Attestation, 3rd Edition. Lambers Pubs.
7. Milojević, I., & D. Pejić. 2010. Knjigovodstvo i njegov razvojni put, Odtor, 1, (1): 10-17
8. Picket, S. 2005. Audit Planning: A Risk-Based Approach. John Wiley & Sons.
9. Puttick, G. 2004. The Principles and Practice of Auditing, 8th Edition. Juta & Co Ltd.
10. Soltani, B. 2010. Revizija međunarodni pristup. Mate, Zagreb.
11. Stanišić, M. 2015. Interna revizija u funkciji upravljanja rizikom u privrednim društvima. Poslovna ekonomija, 9, (2): 167-190.
12. White, G., A. Sondhi, & H. Fried. 2003. The Analysis and Use of Financial Statements, 3rd Edition. Grace and White, Inc.
13. Whittington, R., & K. Pany. 2000. Principles of Auditing and Other Assurance Services. McGraw-Hill College.
14. Woolf, E. 1997. Auditing Today. Prentice Hall, London.

AUDIT OF EXPENDITURE IN A COMPANY

Joao Kaputo³, Slobodan Stanojević⁴

Abstract

Audit of expenditure in a company is a very important economic category. In this process, owners of capital are informed about capital flow and its justification. This is all necessary for keeping expenses as low as they can be. With this procedure, legal ground of business of economic subjects can be detected. For getting full effect during revision of purchase, it is necessary to apply all legal terms with all positive methods and techniques.

Key words: *expenses, audit, company, capital.*

Datum dolaska (Date received): 19.11.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 12.12.2017

³ Joao Kaputo, um economista graduado, Força Aérea Angolana, Rua 17 de Setembro, Luanada, Angola, E-mail: joao.kaputo@gmail.com

⁴ Slobodan Stanojević Ph.D., Modern business school, Terazije street no. 27/ IV sprat, Belgrade, Serbia.

REVIZIJA SVRSISHODNOSTI JAVNIH NABAVKI BUDŽETSKIH KORISNIKA

Dragana Duin¹, Dalibor Krstić², Branko Nešić³, Nenad Kaluđerović⁴

Originalni naučni rad

UDK: 657.6:658.713 336.148(497.11)

Apstrakt

I pored značajnih rezultata, koje je postigla institucija državne revizije (DRI) u domenu utvrđivanja pravilnosti poslovanja i istinitosti finansijskih zveštaja budžetskih korisnika, reviziji svrsishodnosti je dato znatno manje pažnje, što ukazuje na neophodnu potrebu da se pristupi izradi metodologije ove discipline, kao i tehnika njene primene. Ovaj prilog predstavlja pokušaj da se u postupku revizije javne nabavke primeni tehnika pronalažanje skrivenih znanja-implicitna znanja (Data mining-DM) i da se ilustruje značaj razvijanja tehnika ocene svrsishodnosti korišćenih budžetskih sredstava na primeru javnih nabavki.

Ključne reči: javne nabavke, revizija svrsishodnosti, data mining.

JEL: H57

Uvod

Revizija svrsishodnosti je način na koji poreski obveznici, finansijeri, zakonodavna vlast, izvršna vlast, obični građani i mediji stiču mogućnost kontrole nad javnim sredstvima i mogu da vide efekte poslovanja različitih vladinih delatnosti. U takvim izveštajima revizije mogu se pronaći odgovori kao na primer: „Da li se novac mogao utrošiti bolje i pametnije?”

Revizija svrsishodnost traži odgovor na dva osnovna pitanja:

- Da li je urađeno na pravi način (da li su pravilno sprovedene odluke poslovne politike)?
- Da li je urađeno ono pravo (da li su odgovarajuće politike implementirane na adekvatan način)? U domenu javnih nabavki iz praktičnog iskustva revizora najčešće se dešavaju nepravilnosti, i koruptivne aktivnosti, što zavredjuje da se izvrši detaljnija analiza ove oblasti primenom savremenijih metoda.

¹ Dragana Duin, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka, Ulica Jovana Dučića 23a, Banja Luka BiH

² Dalibor Krstić M.Sc., Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

³ Dr Branko Nešić, Univerzitet za poslovne studije, Ulica Jovana Dučića br. 23a, 78000 Banja Luka, Bosna i Hercegovina.

⁴ dr Nenad Kaluđerović, Sofitel oditor doo, Ulica Pante Tutundžića br. 44, Novi Beograd, Srbija.

Revizija javnih nabavki

Revizija javnih nabavki može se sprovesti kao pojedini zadatak revizije, ili kao deo složenije revizije. U okviru revidiranja javnih nabavki, revizor može da revidira samo ugovor, ili pak može da preispita ceo postupak javne nabavke.

U ovom delu priloga predstavljene su moguće metode revidiranja javnih nabavki, koje po pravilu primenjuju državni revizori pri reviziji subjekata javnog sektora. Shodno tome, uzeće se u obzir rešenja koja uspostavlja važeći Zakon o javnim nabavkama (ZJN), kao i znanja o revidiranju javnih nabavki nekoliko revizorskih institucija u svetu.

Značaj javnih nabavki u javnom sektoru

Javne nabavke označavaju postupak u kojem subjekti javnog sektora — naručioc, vrše nabavke dobara, radova i usluga. ZJN definiše javnu nabavku kao pribavljanje dobara i usluga ili ustupanje izvođenja radova od strane državnih organa, organizacije, ustanove ili drugih pravnih lica koji se, u smislu toga zakona, smatraju naručiocima, na način i pod uslovima propisanim Zakonom. Za javne nabavke važe određena načela. Jedno od osnovnih načela javnih nabavki je načelo obezbeđivanja konkurencije među ponuđačima. ZJN u retkim primerima dopušta naručiocu da sklopi neposredno ugovor sa izvođačem, odnosno dobavljačem, a bez prethodnog izvođenja otvorenog postupka javne nabavke. Konkurencija u javnim nabavkama označava jednako postupanje prema svim ponuđačima, pravičnost i poštenost pri primeni kriterijuma kao i doslednu primenu propisa o zaštiti konkurencije. Naručilac mora pri sprovođenju postupka javne nabavke da osigura pravilnu, ekonomičnu i efikasnu upotrebu javnih sredstava. Dobro i jasno uređeni sistem javnih nabavki može da u velikoj meri doprinese poboljšanju javnih usluga, da umanjí troškove poslovanja i spreči neefikasnu upotrebu javnih sredstava i tako posredno pospeši konkurentsku sposobnost države.

Proces javne nabavke počinje identifikovanjem potrebe a okončava se sklapanjem ugovora ili čak sa istekom roka upotrebe predmeta javne nabavke. Ukoliko se sprovodi u skladu s važećim zakonom, postupak javne nabavke poboljšava poslovanje naručioca celokupnog javnog sektora, s obzirom na to da je osnovni cilj ZJN obezbeđivanje ekonomične upotrebe javnih sredstava, uzimajući u obzir namenu i predmet javne nabavke. Dobro planiranje radova, zatim nabavke dobara i usluga, kao i pravilno sprovedeni postupci javnih nabavki, mogu doprineti znatnoj uštedi sredstava na strani naručioca.

Dobra praksa javnih nabavki

Svaka javna nabavka koja je ocenjena srednjim ili visokim stepenom rizika, kao i javne nabavke visokih vrednosti, vode se kao projekat. Uloge i ovlašćenja svih lica uključenih u postupak javnih nabavki, jasno su definisani i dogovoreni tako da je svakome poznata sopstvena uloga i šta se od nje/njega očekuje. Sve faze u procesu javne nabavke su jasno utvrđene u pisanoj formi.

Glavni cilj dobrog upravljanja javnim nabavkama jeste postizanje rezultata koji su bili planirani u okviru odluke o sprovođenju postupka javne nabavke. Naručilac utvrđuje predmet javne nabavke, tj. šta se očekuje od dobavljača, kao i način procenjivanja

postignutih rezultata. Jasno zapisane ugovorne odredbe omogućavaju naručiocu, izvođaču i revizoru da lakše otkriju i pravilno utvrde svako odstupanje od ugovora. Dobra praksa upravljanja sa ugovorima obuhvata tekući nadzor troškova, iz razloga što neadekvatno upravljanje može lako dovesti do prekoračenja ugovorenih iznosa, dok dobro upravljanje može rezultirati uštedom.

Pri sprovođenju javnih nabavki, svi naručioci su obavezni da poštuju opšta načela javnih nabavki, navedenih u ZJN (Zakon o javnim nabavkama), kao i dobru praksu. Među opšta načela javnih nabavki, u skladu sa ZJN, ubrajaju se:

- načelo ekonomičnosti i efikasnosti upotrebe javnih sredstava;
- načelo obezbeđivanja konkurencije među ponuđačima;
- načelo transparentnosti postupka javne nabavke i
- načelo jednakosti ponuđača.

Napred pomenuta načela su osnova za dobru praksu primene javni nabavki⁵.

Postupak revizije javnih nabavki

Revizor ispituje pravilnost postupaka javnih nabavki u svim definisanim fazama. Pri tom, nekim fazama pristupa s većom pažnjom nego drugima, u zavisnosti od toga kako definiše materijalnost i kako se odluči da ocenjuje nepravilnosti. Tako, na primer, revizor može detaljno da proverava primenu merila, ocenjivanje ponude i izbor najpovoljnijeg ponuđača a da ne proveri da li je naručilac uputio/la obaveštenje o dodeli posla javne nabavke. Opseg i dubina istraživanja zavise pre svega od ciljeva revizije i vrste postupka javne nabavke. Kod javnih nabavki velike vrednosti, revidiranje je kompleksnije i zahteva više vremena u odnosu na javnu nabavku male vrednosti. Revizor prevashodno mora da razdvoji investicije, nabavku dobara ili usluga na velike i male vrednosti. Kod javnih nabavki velike vrednosti, revizor treba da proveri pravilnost postupka koji je subjekt revizije dužan da sprovodi u skladu sa ZJN a kod javnih nabavki male vrednosti, proveravaće kroz usklađenost poslovanja sa odredbama Pravilnika o postupku javne nabavke male.

Revizor po pravilu započinje postupak revizije javnih nabavki kod subjekta revizije tako što utvrdi postojanje kontrola, testira efektivnost poslovanja i na osnovu procene rizika, odluči se za pristup koji će primeniti pri izvršenju revizijskog zadatka.

U našem prilogu akcenat je na analizi javnih nabavki sa aspekta atributivne kvalifikacije javnih nabavki, kao osnova za primenu tehnike DM i analiza rezultata, a sve u svrhu ilustracije jedne od tehnika i metoda revizije svrsihdonosti (cost benefit, Monte Carlo, Delfi metod, Metod diskretnih procesa itsl.), što je u našem slučaju kako smo napomenuli DM.

⁵ IDEA Procurement, Improvement and Development Agency in association with KPMG, United Kingdom, str. 15

Primena savremenih analitičkih metoda pri reviziji javnih nabavki

Istraživanje podataka (data mining) obuhvata primenu metoda mašinskog učenja, kao posebna oblast veštače inteligencije⁶ (Artificial Intelligence) odnosi se na razvoj algoritama i tehnika koji omogućavaju kompjuterima da "uče", kao i drugih metoda, za pronalaženje uzoraka u razmatranim podacima. Data mining poznat i kao proces otkrivanja znanja u bazama podataka (Knowledge-Discovery in Databases (KDD) or Knowledge-Discovery and Data Mining.

Svi metodi data mining-a koriste učenje zasnovano na indukciji. To je proces definisanja opštih konceptnih definicija posmatranjem specifičnih primera iz kojih se induktivno uči. uz pomoć učitelja (Nadzirano učenje) je učenje koje se vrši na osnovu primera klasifikovanih primera, odnosno donesenih odluka.

Indukcija ili induktivno zaključivanje, ponekad se naziva i induktivna logika je proces donošenja zaključaka u kome premise nekog argumenta podržavaju zaključak, ali ga ne garantuju. Induktivno učenje koncepata je forma mašinskog učenja čiji je cilj indukcija takvih opisa koncepata (kategorija, klasa objekata), koji su razumljivi ljudima koji se bave određenom problematikom, odnosno koji odgovaraju konceptima koje bi proizveo čovek prilikom razmatranja istih entiteta.

Kao osnovne tehnike data mining-a možemo izdvojiti stabla odlučivanja, pravila asocijalcije, algoritam najbliže tačke i genetičko učenje. Produkciona pravila, liste odlučivanja i stabla odlučivanja su primeri razumljivog načina predstavljanja empirijskog znanja.

Metode induktivnog učenja koncepata se koriste u istraživanju podataka jer daju razumljive rezultate, koji se mogu direktno interpretirati. Tačnost predviđanja ovih metoda takođe visoka i može se uporediti sa najuspešnijim metodama induktivnog učenja".

Ovde treba napomenuti precizno šta kompjuter može da nauči. Učenje je složen proces. Možemo definisati četiri nivoa učenja (Merril i Tennzson, 1977): Činjenice - Činjenice su jednostavno iznošenje istine, Koncepti. - Koncepti su skup objekata, simbola, ili događaja grupisani zajedno zato što dele određene karakteristike, Procedure. - Procedure su tokovi akcija za dostizanje cilja, i Principi. - Principi ili pravila ponašanja predstavljaju najveći nivo učenja. To su opšte istine ili zakoni koje su osnova za ostale istine.

Napred pomenuta procedura učenja može biti sprovedena u dva slučaja i to:

- učenja sa nadgledanjem i
- učenje bez nadgledanja.

Učenje sa nadgledanjem (supervised learning) je tehnika mašinskog učenja na osnovu skupa podataka koji nazivamo trening setom (training data). Trening set se sastoji od

⁶ Artificial intelligence (AI) ili Veštačka inteligencija je oblast kompjuterskih nauka koja proučava inteligentna ponašanja, učenja i adaptaciju mašina. Istraživanja u oblasti Veštačke inteligencije su u vezi sa proizvodnjom mašina u cilju automatizacije zadataka zahtevanog inteligentnog ponašanja.

ulaznih objekata i željenih izlaza. Izlazna funkcija može imati vrednost u kontinuitetu (naziva se tada regresija) ili može predvideti klasu ulaznog objekta (tada to nazivamo klasifikacijom). Osnovni cilj ovakvog učenja je predvideti vrednost izlazne funkcije za svaki valjani ulazni objekat nakon što se vidi određeni broj primera takvih instanci (sa određenim ulaznim i izlaznim vrednostima).

Najčešće, učenje sa nadgledanjem generiše globalni model koji mapira ulazne objekte na željene izlaze. U nekim slučajevima, štaviše, mapa je implementirana kao set lokalnih modela.

U cilju rešavanja problema učenja sa nadgledanjem postoje sledeći koraci:

Utvrđiti tip primera za trening. Utvrđivanja tipa podataka u našem slučaju kvantitativni podaci o internim kontrola u IT okruženju.

Prikupljanje obučavajućeg skupa (trening skupa). Podaci o kopletnosti, tačnosti i ažurnosti podataka u IT obradi.

Utvrđiti ulazne karakteristike. Broj karakteristika koje opisuju objekat.

Određiti odgovarajući algoritam učenja. Na primer, neuronske mreže, stabla odlučivanja, itsl.

Kompletirati plan. Pokrenuti izabrani algoritam učenja na prikupljenom obučavajućem skupu. Parametri algoritma učenja mogu biti podešeni optimizacijom performansi na podskupu trening seta (validacioni set), ili putem krosvalidacije (cross-validation⁷).

Učenje bez nadgledanja se razlikuje od učenja sa nadgledanjem u tom smislu što kod učenja bez nadgledanja nema a priori ⁸ izlaza. Prikupljen je skup ulaznih objekata, i učenje bez nadgledanja tretira skup ulaznih objekata kao skup slučajnih (random) varijabli.

U narednom delu priloga pokušaćemo da napred ate premise sublimiramo na primeru primene multivariatne diskrecione analize.

Statistička tehnika definicijski opredeljena kao multivarijantna linearna diskriminaciona analiza je razvijena davnih tridesetih godine prošlog veka, kao statistička kategorija, koja formalno-kvantitativno vrši diskriminaciju između klasa bioloških i drugih fenomena i njima asociranih observacija. Ubrzo su ova istraživanja počela da se primenjuju i u drugim oblastima posebno u ekonomiji. Tako beležimo niz radova, primer radi, u domenu analize rangiranja kvaliteta državnih obveznica, određivanja kreditnog potencijala banaka i njihovih klijenata, klasifikacije grešaka u domenu računovodstveno - poslovnih transakcija, itsl. Vremenom ova tehnika je postala standardno sredstvo ne samo u prirodnim naukama, nego već i u ekonomiji, kao i u računovodstvenim i revizorskim ekspertizama. Medjutim, primena diskriminacione analize u kontekstu pronalaženja skrivenih (implicitnih) znanja

⁷ Cross-validation - praksa particionisanja skupa podataka na podskupove tako da se analiza izvršava na pojedinačnim podskupovima, dok se jedan deo primera koristi radi potvrde i validacije inicijalnih analiza. Teorija krosvalidacije je utvrđena od strane Seymour Geisser-a.

⁸ **a priori** - lat. izraz, ono što dolazi pre.

(data mining) ima posebnu dimenziju sa razloga što se analiza ne svodi na primeu modela već se vrši nadzirano učenje na uzorku (Nadzirano učenje) modela diskriminacione analize u više navrata da bi rešenje bilo što tačnije.

Primer primena data mining u slučaju javnih nabavki

Neka je u postupku primene javnih nabavki utvrđeni sledeći parametri, kako sledi:

Tabela 1. Parametri u postupku primene javne nabavke

Modaliteti JN opredeljeni od ucesnika	Broj ucesnika javne nabavke	Obelodanjena vrednost JN
male	mali broj učesnika	mali
male	mali broj učesnika	mali
male	veliki broj učesnika	srednji
male	veliki broj učesnika	mali
srednje	mali broj učesnika	srednji
srednje	mali broj učesnika	mali
srednje	veliki broj učesnika	veliki
srednje	veliki broj učesnika	srednji
velike	mali broj učesnika	veliki
velike	mali broj učesnika	srednji
velike	veliki broj učesnika	veliki
velike	veliki broj učesnika	veliki

Izvor: rad autora

Ovako formirana tabela zavredjuje poseban komentar. Pre svega ona je preuzeta u svrhu ilustracije relacije izmedju: modaliteti JN opredeljeni od učesnika, broja učesnika javne nabavke i obelodanjenog raspoloživog budžeta, tj. vrednosti JN. Ilustrativan uzorak je na dvanaest modaliteta relacija izmedju ove tri varijable.

Modaliteti JN opredeljeni od učesnika varira za potrebe našeg istraživanja u domenu revizije svrsishodnosti na tri nivoa: male, srednje i velike vrednosti.

Broj učesnika u postupku javne nabavke varira u dva domena: mali broj učesnika, i veliki broj učesnika

Veličina raspoloživog budžeta – vrednost javne nabavke je ciljna (target) varijabla koja sadrži određene relacije izmedju Modaliteti JN opredeljeni od učesnika i Broj učesnika u postupku javne nabavke. Postavlja se istraživačko pitanje kakva je relacija-medjuzavisnost izmedju ove tri varijable i čime je moguće meriti njihovu povezanost. Preciznije kako javno obelodanjeni budžet za konkretnu javnu nabavku opredeljuje- utiče na broj učesnika, kao i njihovu predestinaciju na ponudjenu vrednost izrade projekta javne nabavke u smislu apliciranja za malu , srednju ili veliku JN.

U daljoj analizi jedna od suštinskih opredeljenje jeste koja je tehnika DM adekvantna za odredjivanje medjurelacije izmedju atributivnih-opisnih varijabli. Mi smo se opredelili za diskriminacioni korespodentnu analizu (DKA)⁹.

Diskriminaciona korespodentna analiza

Napred date tabale pokazuju sveukupni procesa. Izlaz je baziran na rezultatima korespodentne analize ali su oni prezentirani razlicito. Neulazeći u statistično objašnjenje, izvršićemo pojašnjenje rezultata.

Matrični trag = 0.39583 – indicira iznos informacija koji može biti modeliran izmedju Ciljne varijable (Budžet) i ostale dve varijable (veličine i broj učesnika JN)

Fator	Kanonična korelacija R	Kvadratni R	Objašnjenje (izmedju) varijacija		
			Karakteristične vrednosti	Proporcija (%)	Kumulativa (%)
1	0.8539	0.7292	0.36458	92.11	92.11
2	0.2500	0.0625	0.03125	7.89	100.00
Tot.			Tot.	0.39583	100.00

Izvor: rad autora

Karakteristične vrednosti (λ) indicira sa koliko potencijala faktori su u zavisnosti od veličine budžeta. U našem slučaj prvi i drugi zajedno su: $0.36458 + 0.03125 = 0.39583$

Korelacioni odnos (koren R) je odnos izmedju varijacija pripadnosti grupi (npr. $\lambda_1 = 0.36458$ i ukupne varijanse faktora. Za prvi faktor jeste $\eta_{21} = 0.7292$ tj. 72,92% disperzije je objašnjen

Na kraju kanonična korelacija jeste $\eta_1 = \sqrt{\eta_{21}} = \sqrt{0.7292} = 0.8539$.

Tabela koja pokazuje sredine grupa za svaki faktor

Karakterizacija				Koord.		Doprinos (%)		COS	
Vrednosti	Težine	Kv. Dist.	Inercija	koord 1	koord 2	ctr 1	ctr 2	cos 1	cos 2
veliki	0.33333	0.56250	0.18750	0.73951	-0.12500	50.0	16.67	0.97 (0.97)	0.03 (1.00)
mali	0.33333	0.56250	0.18750	-0.73951	-0.12500	50.0	16.67	0.97 (0.97)	0.03 (1.00)
srednji	0.33333	0.06250	0.02083	0.00000	0.25000	0.00	66.67	0.00 (0.00)	1.00 (1.00)

Izvor: rad autora

⁹ H. Abdi, « Discriminant correspondence analysis », In N.J. Salkind (Ed.): Encyclopedia of Measurement and Statistics. Thousand Oaks (CA): Sage. pp. 270-275, 2007.

Ne ulazeći u detaljne statističke eksplikacije. Ukažimo da činjenicu da većina budžeta utiče i to u našem slučaju Veliki budžet – velika javna nabavka najviše na opredeljenje modaliteta izbora od strane učesnika. Dok je paradoksalna situacija kod javna ponuda sa malim vrednostima gde je negativna relacija u istom iznosu na javne ponude sa velikom vrednošću, ali sa dopinosom koji je red veličine 50% prema 50%. Dok je dopinos sednje vrednsne javne nabavke značajno manja 25% I grupisana u drugi factor.

Kanonična struktura

Kanonična struktura pokazuje coordinate i uticaj faktora – opisujućih vrednosti u cilju odredjivanja faktora i njihovog značaja. Naima ona omogućuje da se izvrši objašnjenje razlika izmedju modaliteta i ciljnog atributa (budžeta).

Iz tabele je vidljivo da veličine ponudjene javne nabavke od strane učesnika saobrazno veličinu budžeta od dominantnog značaja te da broj učesnika nije od signifikantnog značaja za učesće u javnim nabavkama. Odredjenije budžet utiče na učesnike javne nabavke da foriraju ponudu vrednosno ili velike na prvom mestu ili male na drugom mestu, što znači da su dominantnije od srednjih što se može tumačiti da saobrazno budetu učesnik nudi – učestvuje u velikoj javnoj nabavci najčešće, dok je druga destinacija mali budžet opredeljuje male ponude. Kod broja učesnika je takodje izjednačena broj ulesnika podjednako na visok I mali budžet.

Karakterizacija redova				koord.		Doprinosi (%)			COS	
Vrednosti	Težina	Kv. Dist.	Inercija	koord 1	koord 2	ctr 1	ctr 2	cos 1	cos 2	
Velicina javne nabavke = male	0.16667	0.87500	0.14583	-0.91856	-0.17678	38.6	16.7	0.96 (0.96)	0.04 (1.00)	
Velicina javne nabavke = srednje	0.16667	0.12500	0.02083	0.00000	0.35355	0.0	66.7	0.00 (0.00)	1.00 (1.00)	
Velicina javne nabavke = velike	0.16667	0.87500	0.14583	0.91856	-0.17678	38.6	16.7	0.96 (0.96)	0.04 (1.00)	
Broj ucesnika javne nabavke = mali	0.25000	0.16667	0.04167	-0.40825	0.00000	11.4	0.0	1.00 (1.00)	0.00 (1.00)	
Broj ucesnika javne nabavke = visok	0.25000	0.16667	0.04167	0.40825	0.00000	11.4	0.0	1.00 (1.00)	0.00 (1.00)	

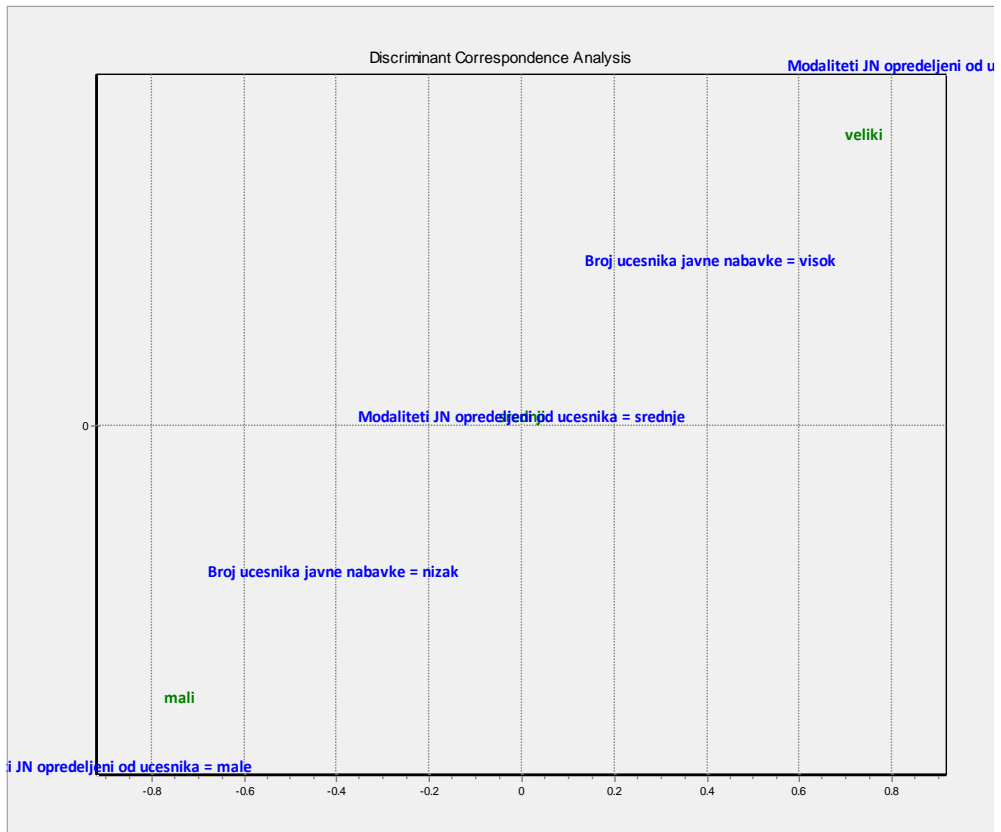
Izvor: rad autora

Kanonični koeficijenti

Atributivna.vrednost	Faktor 1	Faktor 2
Velicina javne nabavke = male	-0.7606388	-0.4999999
Velicina javne nabavke = srednje	0.0000000	1.0000001
Velicina javne nabavke = velike	0.7606388	-0.4999999
Broj ucesnika javne nabavke = mali	-0.3380617	0.0000001
Broj ucesnika javne nabavke = visok	0.3380617	0.0000001

Izvor: rad autora

Kanonični koeficijenti pokazuju dominaciju veličine javne nabavke, preciznije učestalosti učešća u javnim nabavkama kada se radi o javnim nabavkama velike vrednosti, ali se paralelno sa tim formira i analogna struktura da je broj učesnika isti kada se radi o nabavkama male vrednosti, što se jasno vidi iz narednog grafikona.



Izvor: rad autora

Zaključak

Primer je krajnje uprošćen i ilustrativan ali govori o mogućim predestinacijama učesnika javnih nabavki. Ko će ponuditi manji iznos ili aplicirati za malu nabavku tj. ponuditi obavljanje posla za manje iznose, koji su možda nerealni, ili vice versa ponudi za veće iznose nerealna velike ponude. U našem slučaju grupisanje bez obzira na veličinu i broj učesnika indicira da postupak javne nabavke kada se radi o modalitetu JN opredeljen od strane učesnika koji varira od male, srednje do velike ima izrazitu negativnu korelaciju u zavisnosti od Budžeta koncentrisano na male JN, što znači manji broj ponudjenih javnih nabavki male vrednosti, veći je broj učesnika koji apliciraju, dok je u slučaju ponudjene javne nabavke velike vrednosti, tada se događa da pozitivna korelacija, koja generiše veliki broj ponudjača. Za ovaj naš uprošćeni primer interesantno je da je negativna i pozitivna kanoničnih struktura kod doprinosa ista i iznosi $+i - 0.91856$, što ukazuje na dominantnost

malih i velikih JN, dok drugi factor sa manjom vrednošću utvrđuje i koji se odnosi na modalitete JN opredeljene od učesnika kao srednje vrednost doprinosa je 0.3555. Suština priloga je da ukase na mogućnost karakteristika broja učesnika po modalitetima JN (mala, srednja, velika), kao i broj učesnika (nizak, visok) shodno budžetskim resursima. Naravno primer je krajnje pojednostavljen ali jasno ilustruje mogućnost primene ove metode, koja jasno ukazuje na skrivene informacije u mnogim oblastima trošenja budžetskih resursa gde je Data Mining od neprocenjivog značaja, jer predstavlja bazu za postavljajnje adekvatnih metoda i tehnika kao i hipoteza o raspolaganju sredstvima budžeta od strane izvršioca.

Literatura

1. Harder, WE. 1975. Multiple linera discriminant analysis. School od Business, Ca, USA, Mangament Datamatics, 4.
2. Altman, E.I. 1968. Financial Ratios Discriminats Analysis, and Prediction od Corporation Bankruptcy. The Journal od Finance.
3. Stanojević, Lj. 1983. Nove tendencije u razvoju kompjuterizovanog računovodstveno-informacionog sistema Kibernetika organizacija poslovanja, 24 (1): 27.
4. Stanojević, Lj. 1983. Primena kontrolnog kompjuterskog programa u procesu upravljanja i kontrole zaliha. Kibernetika, 24 (5).
5. Stanojević, Lj. (1982). Informacioni sistemi upravljanja i kontrole zaliha Iskustvo revizije, (4) (AOP PRAKSA)
6. Stanojević, Lj., „Postupci ekonomsko-finansijske revizije pri vrednovanju sistema kontrole u uslovima EOP-a“, AOP PRAKSA broj 6/1979. godine
7. Stanojević, Lj. 1981. Neki aspekti razvoja, organizacije i održavanja kompjuterskih sistema. SDK, (47-48): 20.
8. Stanojević, Lj. 2003. Elementi primene bajesovih metoda u reviziji računovodstvenih izveštaja. Revizor.
9. Stanojević, Lj. 1982. Vrednovanje sistema elektronske obrade računovodstvenih podataka pomoću kompjuterskog generatora programa sdcpak. AOP PRAKSA, Iskustva revizije.
10. Stanišić, M., & Lj. Stanojević. 2009. Revizija i primena kompjutera. CICERO PRINT, ČUGURA.
11. Stanišić, M., & Lj. Stanojević. 2009. Metodologija revizije banaka. Univerzitet Singidunum, štampa CICERO PRINT, ČUBURA, str. 200.
12. Stanojević, Lj. 2004. Neki aspekti primena ekspertnih sistema u reviziji. REVIZOR. (24).
13. Stanojević, Lj. 2004. Neki aspekti primena kompjuterske simulacije u reviziji. REVIZOR, (25).

14. Stanojević, Lj. 2005. Neki bazični aspekti razmatranja mogućnosti matematičko-statističkog modelovanja računovodstva, FINANSIJE, BANKARSTVO, REVIZIJA I OSIGURANJE.
15. Stanišić, M., Lj. Stanojević. 2005. Primena matematičke analize računovodstvenih relacija troškovi—prodaja—profit (tpp) u edukaciji studenata. FINANSIJE, BANKARSTVO, REVIZIJA I OSIGURANJE.
16. Stanojević, Lj. 2004. Ka uspostavljanju difuznog sistema internih kontrola u postupku obavljanja revizije. REVIZOR (29).
17. Stanojević, Lj. 2004. Uloga i značaj revizije u sprečavanju i otkrivanju krađe i korupcije ili „Da li treba uvesti vladine revizore umesto Saveta za borbu protiv korupcije?. REVIZOR, (28).
18. Stanojević, Lj. 2006. Revizijsko uzorkovanje primenom modela bajesove teoreme, časopis FINANSIJE, BANKARSTVO, REVIZIJA I OSIGURANJE.
19. Stanojević, Lj., & N. Stanišić. 2006. Statistička formalizacija tolerabilne greške u postupku kvalitativnog planiranja materijalnosti u reviziji. FINANSIJE, BANKARSTVO, REVIZIJA I OSIGURANJE.
20. Stanišić, M., & Lj. Stanojević. 2006. Elementi primene neuralnih mreža u reviziji. FINANSIJE, BANKARSTVO, REVIZIJA I OSIGURANJE.
21. Stanišić, M., & Lj. Stanojević. Mogućnost primene matematičkih spektara Mihajla Petrovića Alasa u reviziji. FINANSIJE, BANKARSTVO, REVIZIJA I OSIGURANJE.
22. Stanojević, Lj., & S. Gađević. 2006. Neki aspekti procene intelektualnog kapitala, Finansije, bankarstvo, revizija i osiguranje.
23. Stanojević, Lj. 2008. Sekvencijalno revizijsko uzorkovanje. Revizor, (41), Institut za ekonomiku i finansije, Beograd.
24. Stanojević, Lj. 2008. Elementi informacione analize finansijskih izveštaja s posebnim osvrtom na materijalnost. Revizor, (42), Institut za ekonomiku i finansije, Beograd.
25. Stanojević, Lj. 2009. Ekonomija i ekonomski modeli, informacioni sistemi, bezbednost i zaštita, Menadžment, Pravo i Turizam i ugostiteljstvo, Prilog, „Novi metodološki pristup reviziji finansijskih izveštaja. SINERGIJA, I (prvi) naučni skup, Zbornik radova, str. 43-50.
26. Stanišić, M., & Lj. Stanojević. 2009. Rizici u bankarskom poslovanju i bazel II. Singidunum, Revija, štampa „Mladost Group“, Loznica.
27. Savić, M., & Lj. Stanojević. 2009. Revizija dugoročnih finansijskih plasmana kod banaka. Singidunum, Revija, štampa „Mladost Group“, Loznica.
28. Stanojević, Lj. 2009. Novi metodološki pristup reviziji finansijskih izveštaja — Primena mašinskog učenja tehnikom multivarijantne diskriminacione analize. Društvo ekonomista Beograda, 14, (1).

29. Stanojević, Lj. 2010. Novi metodološki pristup obavljanju revizije finansijskih izveštaja u tranzicionom okruženju, Naučnoistraživački skup, Sremska Kamenica.

AUDIT OF THE UNIVERSAL PROCUREMENT OF BUDGET USERS

Dragana Duin¹⁰, Dalibor Krstić¹¹, Branko Nešić¹², Nenad Kaluđerović¹³

Summary

Despite the significant results achieved by the State Audit Institution (DRI) in determining the regularity of operations and the truthfulness of financial accounts of budget users, the audit of purity was given much less attention, which points to the necessary need to approach the development of the methodology of this discipline, as well as the technique in its applications. This annex is an attempt to apply the technique to find hidden knowledge-implied knowledge (Data mining-DM) in the procedure of public procurement review and to illustrate the importance of developing techniques for assessing the purpose of the used budget funds in the case of public procurement.

Key words: *public procurement, revision of expediency, data mining.*

Datum dolaska (Date received): 01.11.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 22.11.2017

¹⁰ Dragana Duin, University of business studies, Jovana Dučića street no. 23a, Banja Luka, Republic of Srpska, Bosnia and Herzegovina.

¹¹ Msc, Dalibor Krstić, University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma street no. 33, Belgrade, Serbia.

¹² Branko Nešić, University of Business Studies, Jovana Dučića street no. 23a, 78000 Banja Luka, Bosnia and Herzegovina

¹³ dr Nenad Kaluđerović, Sofitel oditor doo, Ulica Pante Tutundžića br. 44, Novi Beograd, Srbija.

ULOGA NARODNE BANKE SRBIJE U REGULISANJU MONETARNE POLITIKE

Nataša Marjanović¹, Jovan Prelić², Jelena Belokapić Čavkunović³

Pregledni rad

UDK: 336.711(497.11) 338.23:336.74

Apstrakt

Monetarna stabilnost podrazumeva ostvarenje niske i stabilne stope inflacije. Putem instrumenata monetarne politike, centralna banka teži dostizanju ciljane inflacije, kako bi se postigla makroekonomska stabilnost. Kako je osnovni problem u prethodnom periodu bila visoka inflacija, NBS je konstantno sprovodila restriktivnu monetarnu politiku polazeći od osnovnih faktora inflacije. Njena implementacija se vršila najčešće putem povećanja referentne kamatne stope i sprovođenjem operacija na otvorenom tržištu. Za sprovođenje politike targetiranja inflacije potrebno je obezbediti održive javne finansije, nezavisnost centralne banke, dobro predviđanje kretanja inflacije kao i odlično poznavanje transmisionog mehanizma između instrumenata monetarne politike i inflacije.

Osnovni cilj ovog rada, na osnovu dosadašnjeg poslovanja Narodne banke Srbije jeste da analizira uspeh i kretanje monetarne politike poslednjih godina.

Ključne reči: Narodna banka Srbije, monetarna politika, novac, regulacija.

JEL: G21, G28.

Uvod

Centralna (emisiona) banka (u daljem tekstu CB) predstavlja koordinaciju isitituciju između poslovnih banaka i ostalih finansijskih institucija u nacionalnoj ekonomiji.

Nastaju od tzv. privilegovanih banaka koje su imale pravo emitovanja novčanica, uporedo sa razvojem robno-novčanih odnosa u zemljama koje su bile na pragu industrijalizacije. Prva centralna banka je nastala u Švedskoj 1656. godine, a najveći uticaj na kasniji razvoj centralnih banaka je imala Centralna banka Engleske osnovana 1694. godine.

Do danas su formirane u gotovo svim zemljama sveta koje imaju monetarnu suverenost, mada postoje i izuzeci (Luksenburg i Hong Kong nemaju centralne banke). Luksenburg je još 1983. godine formirao Monetarni institut, dok je Hong Kong ulogu centralne banke poverio dvema poslovnim bankama.

¹ Dr Nataša Marjanović, Visoka škola strukovnih studija Čačak, Ulica Gradski park br. 2a, Beograd, R. Srbija.

² Jovan Prelić, diplomirani ekonomista, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, R. Srbija.

³ Jelena Belokapić Čavkunović, Univerzitet za poslovne studije, Jovana Dučića 23a, 78000 Banja Luka, Republika Srpska, BiH E-mail: collective.action1234@gmail.com

Neke zemlje imaju tzv. centralne banke u prelaznom obliku, koje obavljaju samo neke funkcije (Sejšeli, Maldivi, Fidži).

Ona neposredno reguliše i usmerava monetarno-kreditne tokove u svakoj zemlji, čime utiče na dinamiziranje i stabilizaciju privrednih aktivnosti zemlje. To je neprofitna institucija koja ima monopolski položaj u obavljanju svojih funkcija

Kao institucija koja stoji na vrhu bankarskog sistema (banka banaka), ima glavnu ulogu u organizovanju, usmeravanju i regulisanju monetarnih kretanja

Sa druge strane, ekonomsku suverenost jedne zemlje određuje i njena monetarna suverenost. Zato CB mora imati relativno nezavisan položaj jer je ona nosilac vrhovne monetarne suverenosti. Monetarna suverenost označava u savremenim uslovima suvereno pravo države da reguliše sva pitanja koja se odnose na emitovanje novca i vođenje monetarne politike od strane CB, u funkciji postizanja krajnjih ciljeva.

Položaj, organizacija, ovlašćenja i funkcije Narodne banke Srbije (u daljem tekstu NBS) (www.nbs.rs), kao i odnos Narodne banke Srbije prema organima Republike Srbije i međunarodnim organizacijama i institucijama, uređeni su Ustavom Republike Srbije i Zakonom o Narodnoj banci Srbije.

Narodna banka Srbije je samostalna i nezavisna u obavljanju funkcija utvrđenih Zakonom o Narodnoj banci Srbije i drugim zakonima, a za svoj rad je odgovorna Narodnoj skupštini Republike Srbije.

Odnosno, Narodna banka Srbije je samostalna i jedinstvena ustanova monetarnog sistema, odgovorna za monetarnu politiku, stabilnost valute i finansijsku disciplinu (monetarna vlast) (Vukićević, 2003).

Osnovni cilj Narodne banke Srbije je postizanje i očuvanje cenovne stabilnosti. Postizanje održive cenovne stabilnosti je kompleksan zadatak svake Centralne banke, pa i Narodne banke Srbije. Imajući u vidu da je Srbija, dugi niz godina, vodila borbu sa enormno visokim stopama inflacije, kao i činjenicu da je taj period karakterisao izuzetno nizak stepen poverenja u nacionalnu valutu i monetarnu politiku, nestabilna inflaciona očekivanja tržišta, visok stepen evroizacije, kao i snažan priliv stranog kapitala u vidu inostranih investicija, jasno je da je obaranje stope inflacije i obezbeđivanje stabilnosti cena bio veoma težak zadatak koji su kreatori monetarne politike imali pred sobom. U traženju adekvatne strategije kojom bi bila postignuta cenovna stabilnost, Narodna banka Srbije se, umnogome, oslanjala na iskustva drugih zemalja, posebno Centralne i Istočne Evrope, poštujući specifičnosti svake od zemalja.

Jedna od osnovnih funkcija centralne banke jeste utvrđivanje i sprovođenje monetarne politike. Monetarna politika predstavlja integralni deo sveukupne ekonomske politike, koja pored monetarne obuhvata i fiskalnu politiku, politiku deviznog kursa, spoljnotrgovinsku politiku. Prilikom utvrđivanja monetarne politike, centralna banka ima u vidu ostvarenje relativne stabilnosti cena, stabilne stope privrednog rasta, povećanje stope zaposlenosti i ravnoteže platnog bilansa.

Njen primarni zadatak ogleda se u održavanju monetarne stabilnosti. Monetarna stabilnost podrazumeva nisku, stabilnu i predvidivu stopu inflacije. Od 2006. godine, Srbija se pridružila grupi država koje su prihvatile novi konzensus u vođenju monetarne politike, poznat kao ciljanje (targetiranja) inflacije. Kao i kod svih drugih centralnih banaka u režimu ciljanja inflacije, osnovni cilj Narodne banke Srbije, prema Zakonu o Narodnoj banci, jeste postizanje i održavanje stabilnosti cena i podržavanje ekonomske politike Vlade, ne dovodeći u pitanje ostvarenje svog osnovnog cilja. Pod stabilnošću cena podrazumeva se inflacija koja je dovoljno niska da nema negativan uticaj na investicije, štednju i druge odluke koje donose učesnici u ekonomskom životu. Obezbeđivanje tako shvaćene stabilnosti je osnovni način na koji Narodna banka, svojim odlukama, doprinosi postizanju održivog privrednog rasta. Cilj je da se očuva kupovna snaga novca i poverenje u nacionalnu valutu. Obezbeđujući sigurnost i efikasnost platnog prometa, centralna banka želi da ispuni i cilj finansijske stabilnosti i ostvarivanje održivog razvoja.

Centralna banka i njene osnovne karakteristike

Ekonomska suverenost bilo koje zemlje određena je i monetarnom suverenošću koja obuhvata monetarno - kreditni, valutni i devizni sistem. Trebalo bi imati u vidu da je koncept centralne banke, njene funkcije, monetarna politika i mere monetarnog regulisanja podređen sledećem:

- Prema užoj definiciji centralne banke, osnovnu ciljnu funkciju centralne banke predstavlja stabilnost valute.
- Prema široj definiciji centralne banke, stabilnost valute, likvidnost privrednih subjekata u unutrašnjem platnom prometu i plaćanjima prema inostranstvu, i monetarnoj i deviznoj kontroli banaka.

Centralna banka ima u monetarnom, kreditnom i bankarskom sistemu privilegovan, monopolisan status, koji se prvenstveno odnosi na izdavanje i emisiju novca. Osnovne funkcije centralne banke su:

- Emisiona funkcija
- Funkcija sprovođenja monetarne politike
- Funkcija bankara države
- Funkcija "banke banaka"
- Nadzorna funkcija
- Funkcija upravljanja deviznim rezervama, spoljnim dugom i deviznim kursom

Emisiona funkcija centralne banke podrazumeva emisiju novca (papirnog i kovanog). Pristup emisiji novca znači da na osnovu monetarne politike treba odrediti objektivnu meru likvidnosti bankarskih i poslovnih subjekata u odvijanju finansijskih transakcija. Primarnom emisijom, banke pomoću odgovarajućeg instrumentarijuma monetarnog regulisanja, brže dolaze do neophodnog novca za tzv. sekundarnu emisiju. Sa druge strane, novac u

savremenim uslovima ima ulogu potraživanja nebankarskih subjekata od bankarskog sistema, tako da ulogu u tom mehanizmu imaju kako centralna banka posredstvom primarne emisije, tako i poslovne banke obavljajući sekundarnu emisiju. Ipak, centralna banka u tome ima odlučujuću ulogu obzirom da emituje primarni novac koji služi kao osnova za sekundarnu emisiju poslovnih banaka. Tri osnovna kanala preko kojih centralna banka može emitovati novac: 1) krediti CB poslovnim bankama; 2) krediti CB državi i 3) devizne transakcije (Vunjak, Kovačević, 2002).

Funkcija sprovođenja monetarne politike podrazumeva nadležnost CB za vođenje monetarne politike, u čijoj osnovi je kvantificiranje i dinamiziranje ponude novca. Sa druge strane, monetarna politika je: "politika koju vodi centralna banka, s namerom da utiče na monetarne i realne agregate, kamatne stope i devizni kurs, a sve u cilju postizanja krajnjih ciljeva makroekonomske politike (stabilnost cena, ekonomski rast, puna zaposlenost i uravnotežen platni bilans), pri čemu se akcenat stavlja na stabilnost cena." (Živković, Krstić, Bojković, 2008). Dejstvo centralne banke u sprovođenju monetarne politike podrazumeva odgovarajuće rukovanje tzv. Instrumentima monetarne politike (sredstva i metode koje primenjuje centralna banka sa ciljem održavanja adekvatnog nivoa, mase i strukture novca i kredita).

Funkcija bankara države, je funkcija koja se odnosi na usluge koje centralna banka pruža državi, čime ona deluje kao bankar države. Dakle, funkcija bankara države obuhvata sledeće usluge koje centralna banka pruža državi: deponovanje sredstava koja pripadaju državi i pozamjiljivanje novčaih sredstava državi; služi kao fiskalni posrednik (agent) i jemac države; pruža izvršnoj vlasti stručna mišljanja o monetarnim i finansijskim poslovima; vrši plaćanja sa računa koji država kod nje poseduje, na osnovu naloga same države i sl.

Funkcija banke-banaka. Centralna banka deluje i kao "banka banaka". U većini zemalja konačni dnevni transfer gotovine unutar bankarskog sistema i između banaka i centralne vlasti odvija se kroz brojne račune koji se drže u centralnoj banci. Centralna banka sa druge strane vrši kliring čekova za banke. Centralna banka kao "banka banaka" vodi evidenciju o stanju na računima komercijalnih banaka i ostalih učesnika na tržištu.

Nadzorna funkcija centralne banke podrazumeva obezbeđivanje uslova da poslovne banke i druge finansijske institucije vode svoje poslovanje na zdravoj i razumnoj osnovi, i u skladu sa važećim zakonima i pravilima. Dakle, akcenat se stavlja na to da centralna banka ide na očuvanje stabilnosti pojedinačnih banaka, obzirom da su one najznačajniji finansijski posrednici, tako da sve negativnosti u njihovom poslovanju imaju uticaja na najširu javnost.

Funkcija garanta likvidnosti bankarskog sistema: Radi se o obezbeđivanju likvidnosti makroekonomskog sistema u uslovima rastuće privrede, što se realizuje snabdevanjem poslovnih banaka potrebnim kvantumima novca i kredita. Time centralne banke sprečavaju masovno bankrotstvo banaka, zbog čega se i javljaju kao "zajmodavci u krajnjoj instanci" ("poslednje utočište").

Funkcija upravljanja deviznim rezervama, spoljnim dugom i deviznim kursom. Glavna uloga centralne banke na deviznom tržištu je da utiče na svoje valute u cilju dovođenja

deviznog kursa na nivo na koji je procenila da treba da bude. Operacije na deviznom tržištu se svode na obezbeđivanje odgovarajućeg kretanja deviznih kurseva kako bi sačuvala stabilnost vlastite valute. Sa druge strane, strukturu deviznih rezervi čine: monetarno zlato, HOV koje glase na inostrane valute, potraživanja centralne banke na računima u inostranstvu, kao i SPV kod MMF-a.

Instrumenti monetarnog regulisanja

Instrumenti putem kojih centralna banka reguliše količinu novca u opticaju i kamatne stope na tržištu novca radi ostvarivanja ciljeva monetarne politike dele se na:

- Direktne (eskontna stopa, obavezna rezerva, odobravanje kratkoročnih kredita i sl.)
- Indirektne (operacije na otvorenom tržištu).

Monetarno - kreditna politika je skup pravila, propisa, mera i instrumenata kojima se u monetarno-kreditnoj sferi društvene reprodukcije reguliše nivo, struktura i dinamika novčane mase, novčana cirkulacija u prometnim kanalima privrede, nivo, struktura i dinamika kredita, likvidnost privrede, dužničko-poverilački odnosi ekonomskih transaktora, privredna stabilnost itd. Pomoću monetarno - kreditne politike, kao integralnog instrumenta ekonomske politike, ostvaruju se brojni ciljevi i zadaci u nacionalnoj privredi: povećanje zaposlenosti, stabilnost cena, stabilna stopa privrednog rasta, ravnoteža platnog bilansa itd.

Aktivnom i angažovanom monetarno-kreditnom politikom osigurava se potrebna količina novca u opticaju za nesmetano odvijanje proizvodnje i prometa, obezbeđuje se likvidnost nacionalne privrede i spoljna likvidnost zemlje, usklađuje se ponuda i tražnja novca i kredita i sl. U ostvarivanju ovih ciljeva monetarnog politika se služi odgovarajućim instrumentima: eskontnom ili diskontnom stopom, kamatnom stopom, stopom obavezne rezerve, stopom rezerve likvidnosti, osnovicom za obračun obavezne rezerve i rezerve likvidnosti, selektivnim reeskontnim kreditima, politikom otvorenog tržišta.

Da bi monetarno-kreditna politika u svojoj osnovnoj funkciji regulisala potrebne količine novca u privredi bila maksimalno efikasna, u granicama svog dometa, kako u pogledu monetarne i ekonomske stabilnosti, tako i u pogledu stope rasta, potrebno je da raspolaze određenim instrumentima svog delovanja. Raspolaganje određenim efikasnim instrumentima pretpostavka je osiguranja realizacije određenih kvantifikovanih ciljeva koji se u određenom periodu postavljaju pred kreditno-monetarnu politiku. Pod instrumentima monetarno-kreditne politike podrazumevaju se sredstva i metode koje centralna banka primenjuje da bi održala masu i strikturu novca i kredita na optimalnom nivou. U postavljanju i delovanju instrumenata kreditno-monetarne politike presudnu ulogu imaju institucionalni uslovi delovanja bankarskog i finansiskog sistema u određenoj zemlji, kao i postojanje jednobankarskog ili višebankarskog sistema.

U decentralizovanom bankarsko-kreditnom sistemu kreditno monetarna politika se sprovodi preko određenih instrumenata kojima ona reguliše kreditni potencijal i politiku plasmana poslovnih banaka. Smisao kreditno monetarne politike je upravo u tome da se preko regulisanja primarne emisije deluje na ponašanje celokupnog bankarskog sistema.

Regulisanjem kreditnog potencijala poslovnih banaka zapravo se vrši indirektno regulisanje monetarne politike svih poslovnih banaka.

Instrumenti monetarne politike mogu se podeliti u dve grupe:

- Kvantitativni instrumenti, koji deluju samo globalno u celoj privredi, i
- Kvalitativni (selektivni) instrumenti, deluju selektivno u pogledi vrste kredita, korisnika, namena, načina korišćenja rokova, kamate i sl.

Osnovni oblici kvantitativnih instrumenata u monetarnoj teoriji i politici su: politika obaveznih rezervi, politika eskontne i uopšte kamatne stope i politika otvorenog tržišta.

Osnovni oblici kvalitativnih instrumenata monetarne politike su: regulisanje kredita centralne banke poslovnim bankama, regulisanje uslova kredita i selektivna kreditna politika.

U našem kreditnom sistemu centralna banka sprovodi kako kvalitativnu tako i kvantitativnu monetarno-kreditnu politiku, ali uz sve veću samostalnost, poslovnih banaka u tome.

Instrumenti monetarne politike Narodne banke Srbije su:

- Referentna kamatna stopa (osnovni instrument monetarne politike), koju NBS primenjuje u sprovođenju glavnih operacija na otvorenom tržištu (trenutno u sprovođenju reverznih repo transakcija, odnosno repo transakcija prodaje hartija od vrednosti, s rokom dospeća transakcije od jedne nedelje).
- operacije na otvorenom tržištu,
- obavezna rezerva,
- kreditne i depozitne olakšice (stalne olakšice), i
- intervencije na deviznom tržištu.

Kao i u slučaju razvijenijih tržišnih privreda, naročito onih u režimu inflatornog targetiranja, Narodna banka Srbije koristi kamatne stope na međubankarskom tržištu novca kao operativni cilj, a kao prelazni projekciju inflacije.

Sprovođenje monetarne politike NBS

Strategija inflatornog targetiranja

Osnovni cilj Narodne banke Srbije jeste postizanje i održavanje stabilnosti cena. Pored osnovnog cilja, Narodna banka Srbije ima za cilj i očuvanje finansijske stabilnosti. Ne dovodeći u pitanje ostvarivanje svog osnovnog cilja, Narodna banka Srbije podržava ekonomsku politiku Vlade, koja podstiče održivi privredni rast.

Ciljevi monetarne politike definisani su članom 3. Zakona o Narodnoj banci Srbije

Od 2009. godine NBS zvanično primenjuje režim targetiranja inflacije. Osnovne karakteristike inflatornog targetiranja kao strategije monetarnog regulisanja jesu: usvajanje

numeričkog inflacionog targeta, sprovođenje monetarne politike koja daje glavnu ulogu predviđanju inflacije i visok stepen transparentnosti i odgovornosti.

Targetiranje inflacije podrazumeva objavljivanje ciljne stope inflacije uz istovremeno publikovanje predviđanja u vezi sa kretanjem stope inflacije u budućem periodu.⁴ Na taj način obezbeđuje se transparentnost monetarne politike, smanjenje inflacionih očekivanja u dugom roku i regulisanje inflatornih poremećaja. Ciljna stopa inflacije utvrđuje se u vidu eksplicitne stope inflacije ili intervala u kome bi se našla stopa inflacije. Pri tome, određivanje intervala povećava fleksibilnost monetarne politike. Ciljana stopa inflacije je jedina numerička smernica za monetarnu politiku koju sprovodi NBS.

NBS utvrđuje stopu u saradnji sa Vladom Republike Srbije, a na osnovu analize tekućih i očekivanih kretanja makroekonomskih pokazatelja i srednjoročnog plana korekcije cena na koje Vlada ima posredan ili neposredan uticaj.

Da bi se postigao prihvatljiv nivo transparentnosti i nezavisnosti u vođenju monetarne politike, mnoge centralne banke izdaju izveštaje o inflaciji. Tim putem objašnjavaju se preduzete mere i koraci, a konačan cilj jeste da se približi rad centralne monetarne ustanove širokoj javnosti. Ako centralna banka uspe da postigne kredibilitet, dobar deo bitke protiv inflacije će biti već postignut. Monetarna politika, čiji je glavni cilj postizanje niske stope inflacije, mora imati kredibilitet kako bi javnost verovala da je centralna banka spremna da preduzme mere potrebne za postizanje prethodno navedenog cilja.

Targetiranje inflacije ima rastuću popularnost u svetu. Time se naglašava opredeljenost kreatora ekonomske politike za stabilnost cena. Institucije koje objavljuju targete mogu biti Vlada, centralna banka ili zajedno i jedna i druga institucija. Kod nas inflatorni target određuju zajedno ove dve institucije. Drugim rečima, stabilizovanje opšteg nivoa cena je zajednička odgovornost NBS i Vlade Republike Srbije. Veoma je bitno napomenuti da to ne znači da Vlada određuje vođenje monetarne politike i koje će instrumente centralna banka primeniti.

Međutim, NBS se ne može pohvaliti preciznim prognozama. U prethodnom periodu smo imali priličan jaz između projektovane i ostvarene stope inflacije. U analiziranom periodu samo je 2009. godine (od kada je počela formalna primena režima inflacionog targetiranja) ostvarena stopa inflacija bila u granicama projektovanog rasta opšteg nivoa cena. Ovo je prikazano u tabeli 1.

Tabela 1. Ciljna i ostvarena stopa inflacije u Republici Srbiji u periodu od 2009. do 2013 godine⁵

Godina	Targetirana inflacija (u %)	Ostvarena inflacija (u %)
2009.	6-10	6,6

⁴ Prašević, A., *Izbor pravila monetarne politike*, Ekonomska misao 40 (1-2); 1-14, 2007

⁵ Narodna banka Srbije i sistematizacija autora.

2010.	4-8	10,3
2011.	3-6	7,0
2012.	2,5-5,5	12,2
2013.	2,5-5,5	2,2

Izvor: Rad autora.

Za sprovođenje politike targetiranja inflacije potrebno je obezbediti održive javne finansije, nezavisnost centralne banke, dobro predviđanje kretanja inflacije kao i odlično poznavanje transmissionog mehanizma između instrumenata monetarne politike i inflacije.

Referentna kamatna stopa kao osnovni instrument monetarne politike NBS

Politika referentne kamatne stope je najvažniji instrument monetarne politike u mnogim zemljama. To je osnovni instrument koji nalazi primenu u okviru strategije inflatornog targetiranja. Referentna kamatna stopa se definiše kao najniža kamatna stopa po kojoj je centralna banka spremna da kreditira poslovne banke. Na osnovu nje formiraju se sve ostale tržišne kamatne stope. Ukoliko centralna banka želi da vodi restriktivniju politiku, ona će povećati referentnu kamatnu stopu. To će uticati na povećanje svih ostalih kamatnih stopa na tržištu, što će sa svoje strane dovesti do pada kreditne tražnje. U tom slučaju tražnja za dodatnim sredstvima se smanjuje, jer se povećavaju troškovi zaduživanja. Pada i investiciona tražnja, država se manje zadužuje kod poslovnih banaka, dok se stanovništvo ređe zadužuje kako bi kupovalo stanove ili trajna potrošna dobra. Povećanje referentne stope, preko redukcije agregatne tražnje, dovodi do pada cena.

Rast referentne kamatne stope sprečava porast opšteg nivoa cena preko kanala deviznog kursa, imajući u vidu da se na taj način stvaraju pritisci na jačanje vrednosti nacionalne valute (smanjenje deviznog kursa). Određivanjem više kamatne stope centralna banka primorava poslovne banke da drže dodatni iznos rezervi gotovine, što utiče na smanjenje ponude novca.

I u Srbiji osnovni instrument monetarne politike jeste referentna kamatna stopa, dok se operacije na otvorenom tržištu i politika obaveznih rezervi smatraju dopunskim instrumentima. Oni, zajedno sa intervencijama na deviznom tržištu, potpomažu razvoju finansijskog tržišta i transmisiji uticaja referentne kamatne stope na tržište.

Referentna kamatna stopa se koriguje kada se očekuje da projektovana inflacija neće biti u granicama ciljanog raspona. Projekcije se izrađuju redovno, u skladu sa trenutnim i budućim (očekivanim) makroekonomskim kretanjima.

Referentna kamatna stopa je osnovni instrument monetarne politike Narodne banke Srbije. Ovu kamatnu stopu Narodna banka Srbije primenjuje u sprovođenju glavnih operacija na otvorenom tržištu. Referentna kamatna stopa u postupku sprovođenja monetarne politike ima ulogu signalizirajuće kamatne stope, kao i ulogu polazne kamatne stope, pošto se visina osnovnih kamatnih stopa na novčanom tržištu utvrđuje prema visini te kamatne stope.

U skladu sa odredbama Zakona o Narodnoj banci Srbije, Izvršni odbor Narodne banke Srbije utvrđuje visinu referentne kamatne stope i osnovnih kamatnih stopa po kojima Narodna banka Srbije naplaćuje od banaka i plaća bankama kamatu po osnovu transakcija na novčanom tržištu. Visina referentne kamatne stope utvrđena je Odlukom o utvrđivanju referentne kamatne stope Narodne banke Srbije.

Prema visini referentne kamatne stope utvrđuje se koridor kamatnih stopa, odnosno najviša i najniža kamatna stopa Narodne banke Srbije u sprovođenju operacija na novčanom tržištu.

A. Kamatna stopa na kreditne olakšice (prekonoćni kredit za održavanje dnevne likvidnosti) najviša je kamatna stopa,

B. Kamatna stopa na depozitne olakšice (prekonoćna deponovana sredstva banka kod NBS) najniža kamatna stopa Narodne banka Srbije u pomenutim transakcijama.

BELIBOR je referentna kamatna stopa po kojoj vodeće srpske banke pozajmljuju novac jedna drugoj. Visina BELIBOR-a utiče na obračun kamate na kredite u dinarima. Ta referentna kamatna stopa se obračunava za određene vremenske periode do jedne godine.

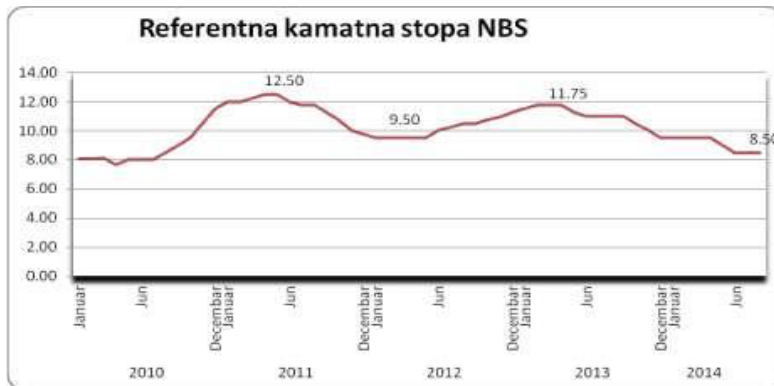
EURIBOR ili evropska međubankarska stopa, predstavlja dnevnu referentnu kamatnu stopu po kojoj 57 prvoklasnih evropskih banaka jedna drugoj pozajmljuju novac na međubankarskom tržištu.

U Srbiji banke koriste EURIBOR kao referentnu kamatnu stopu, tj. kao osnovicu u strukturi nominalne kamatne stope pri obračunu kamatnih stopa na kredite koji su indeksirani u evrima. Najčešće su u ponudi tromesečni i šestomesečni EURIBOR, a njihova vrednost se obračunava dnevno. Banka visinu kamatne stope usklađuje s vrednošću EURIBOR-a na dan usklađivanja.

LIBOR, ili londonska međubankarska stopa predstavlja dnevnu referentnu kamatnu stopu po kojoj veliki broj međunarodnih banaka jedna drugoj pozajmljuju novac na londonskom međubankarskom tržištu. Vrednost LIBOR-a se računa za različite valute kao što su evro, dolar, švajcarski franak i japanski jen. Banke ovu kamatnu stopu na našem tržištu koriste za usklađivanje kamatnih stopa na kredite indeksirane u švajcarskim francima.

Na grafikonu 1 je prikazno kretanje referentne kamatne stope NBS u periodu od 2010 do 2014. godine.

Grafikon 1. Kretanje referentne kamatne stope NBS u periodu od 2010 do 2014. godine.



Izvor: www.nbs.rs

U tabeli 2 dat je prikaz kretanja visine referentne kamatne stope NBS u periodu 2010-2014. godine.

Tabela 2. Kretanja visine referentne kamatne stope NBS u periodu 2010-2014. godine

Januar 2013	11,25%
Jun 2013	11,00%
Novembar 2013	10,00%
Decembar 2013	9,50%
Maj 2014	9,00%
Jun 2014	8,50%

Izvor: www.nbs.rs

Možemo slobodno reći da je NBS skoro celu 2010. godinu kao i početak 2011. vodila restriktivnu monetarnu politiku braneći na taj način rast kursa tj. depresijaciju dinara. Nakon perioda snižavanja referentne kamatne stope od godinu dana, početkom 2012. godine, NBS opet počinje da diže referentnu kamatnu stopu nastavljajući tako restriktivnu monetarnu politiku.

Kad NBS podiže referentnu stopu, ta mera se naziva restriktivnom jer će sa njenim povećanjem, poskupeti zaduživanje u dinarima za građane i privredu. Stepem restriktivnosti monetarne politike u našoj zemlji ključno zavisi od brzine, intenziteta i implementacije programa fiskalne konsolidacije, uz potencijalne nastavke aranžmana sa MMF-om .

Prema tadašnjim očekivanjima, podizanje referentne kamatne stope i obaveznih rezervi trebalo bi da smiri kurs i utiče na smanjenje rasta cena dok su ekonomisti smatrali da su mere NBS samo korisne kao kupovanje vremena i gašenja požara koje je izazvao skok kursa dinara tj njegova depresijacija.

Smatra se da su mere Narodne banke iznuđene jer se monetarnom politikom neće moći smiriti stanje na tržištu na duži rok. Mere koje je NBS sprovodila u tom periodu nisu imale podršku i sinhronizovano delovanje fiskalne politike, odnosno države. Njima se samo

smirivao kurs i kupovalo vreme da bi se jednostavno smanjila temperatura rasta evra. Treba očekivati da će krediti biti skuplji i da će samim tim biti manje novca za realnu privredu.

Grafikon 2. Smanjenje restriktivnosti monetarne politike, započeto u maju 2013. nastavljeno je i 2014.



Izvor: www.nbs.rs

Od kada se u septembru 2013. godine inflacija vratila u granice ciljanog koridora, došlo je do skromnog smanjenja referentne kamatne stope sa relativno visokog nivoa od 11% tako da je krajem aprila iznosila 9,5%, dok je početkom maja smanjena na 9%.

Opreznost NBS u odnosu na održavanje inflacije u granicama se mogu objasniti:

- padom likvidnosti na svetskom tržištu (smanjenje obima kvantitativnih olakšica od strane FED-a),
- geopolitičkim dešavanjima i
- izloženosti Srbije na kretanje na međunarodnom tržištu kapitala.

U prvom kvartalu 2014. godine referentna kamatna stopa je zadržana na decembarskom nivou od 9,5% dok je tek u maju smanjena na 9%. Deficit tekućeg računa je znatno smanjen i sa smanjenjem se nastavlja kako zbog: rasta izvoza zbog oporavka eksterne tražnje najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera, tako i zbog pada uvoza u uslovima pada domaće potrošnje.

Izvršni odbor Narodne banke Srbije je na sednici održanoj 9. juna 2016. godine, odlučio da referentnu kamatnu stopu zadrži na postojećem nivou od 4,25 odsto. Odbor je ocenio da u trenutnim okolnostima postojeći stepen ekspanzivnosti monetarne politike obezbeđuje da se inflacija početkom sledeće godine vrati i stabilizuje u granicama cilja.

Prilikom donošenja odluke o zadržavanju referentne stope, Izvršni odbor je imao u vidu i dalje prisutnu neizvesnost na međunarodnom robnom i finansijskom tržištu, kao i očekivano slabljenje dezinfatornih pritisaka po osnovu svetskih cena primarnih proizvoda u narednom periodu. S druge strane, smanjenju uticaja spoljnih rizika doprinose domaći faktori, pre svega postignuto i očekivano dalje smanjenje unutrašnje i spoljne neravnoteže.

Cene nafte i primarnih poljoprivrednih proizvoda na svetskom tržištu nastavljaju da se oporavljaju. To bi, uz očekivano povećanje inflacije u zoni evra i ubrzaniji oporavak

ekonomske aktivnosti u Srbiji, trebalo da doprinese postepenom rastu međugodišnje inflacije u narednom periodu. Prema majskoj srednjoročnoj projekciji Narodne banke Srbije, inflacija bi u granice cilja trebalo da se vrati početkom sledeće godine, a zatim da nastavi kretanje na nivou od oko 3%. Eskontna kamatna stopa iznosi 100% referentne kamatne stope NBS.

Referentna i eskontna kamatna stopa izjednačene su od 12.5.2010. godine, izmenom Odluke o visini eskontne stope NBS.

Tabela 3. Pregled kretanja referentne i eskontne kamatne stope

Period	Procenat
12.02.2016. - do daljnjeg	4,25%
15.10.2015. - 11.02.2016.	4,50%
10.09.2015. - 14.10.2015.	5,00%
14.08.2015. - 09.09.2015.	5,50%
10.07.2015. - 13.08.2015.	6,00%
11.06.2015. - 09.07.2015.	6,00%
11.05.2015. - 10.06.2015.	6,50%
09.04.2015. - 10.05.2015.	7,00%
14.11.2014. - 08.04.2015.	8,00%

Izvor: www.nbs.rs

Postojanje upornog i rastućeg fiskalnog deficita i ubrzani rast javnog duga Srbije, kao i visok nivo loših kredita u privredi i dalje stvaraju nepovoljne uslove za vođenje adekvatne monetarne politike putem smanjena referentne kamatne stope a to je moguće tek nakon rešavanja problema strukturnih neravnoteža - visok fiskalni i spoljnotrgovinski deficit.

Takođe postoje tvrdnje da ova smanjenja referentne kamatne stope neće bitnije uticati na pad kamata na dinarska zaduživanja, ali će uticati da državu, koja minus namiruje uglavnom prodajom trezorskih zapisa, obveznice u dinarima manje koštaju. Ovo je i znak da NBS neće tako snažno braniti dinar na deviznom tržištu. Izvršni odbor NBS kao razlog za manje strogu monetarnu politiku navodi procene da će inflacija biti pod kontrolom, odnosno da nedavne poplave neće uticati na rast cena.

Takođe se očekuje da će Vlada ostati odlučna u sprovođenju fiskalne konsolidacije, strukturnih reformi i poboljšanje privrednog ambijenta. Međutim, treba isto tako napomenuti i ukazati na to da brzo smanjenje referentne kamatne stope Narodne banke Srbije, koja je orijentir za vođenje kamatne politike banaka, može da donese više negativnih nego pozitivnih efekata. Zbog ispoljenog višemesečnog nezavisnog kretanja aktivnih kamatnih stopa banaka u odnosu na kretanje referentne kamate NBS, koja je u hroničnom padu, njenim daljim smanjenjem neće pojeftiniti bankarski zajmovi, što bi dovelo do podsticanja privredne aktivnosti.

Uticaj NBS na formiranje kursa evra i ostalih stranih valuta

Prema izveštaju o monetarnoj politici, Narodna banka Srbije sprovodi režim rukovođeno plivajućeg deviznog kursa. Takav režim sprovode mnoge zemlje u tranziciji, a u Republici Srbiji on se sprovodi više od jedne decenije. Devizni kurs se formira slobodno, na osnovu ponude i tražnje deviza, a Narodna banka Srbije može da sprovodi intervencije na deviznom tržištu radi smanjenja prekomernih kratkoročnih oscilacija kursa dinara, očuvanja cenovne i fi nansijske stabilnosti i održavanja adekvatnog nivoa deviznih rezervi u skladu s Memorandumom Narodne banke Srbije o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji i programima monetarne politike.

Dakle, režim rukovođeno plivajućeg deviznog kursa podrazumeva pravo intervencija u slučaju znatnih dnevnih oscilacija na deviznom tržištu, ugroženosti fi nansijske i cenovne stabilnosti i potrebe da se zaštiti adekvatan nivo deviznih rezervi. Svaki priliv kapitala u evrima jača dinar, i sa svakim rastom investicija, zaduživanja i donacija dolazi do jačanja kursa dinara. Ali treba imati u vidu da zaduživanje u inostranstvu mora da se u određenom periodu izmiri, kao i da je moguća situacija da investitori u nekom trenutku mogu rešiti da povuku sredstva. U takvim situacijama može doći do naglog slabljenja kursa dinara. Iz tog razloga postoje brojni zagovornici koji smatraju da bi Republika Srbija trebalo da pređe na režim fiksnog deviznog kursa.

Banke i Narodna banka Srbije kupuju i prodaju devize na Međunarodnom deviznom tržištu po kursovima koje slobodno formiraju na osnovu ponude i tražnje. Narodna banka Srbije svakog svog radnog dana utvrđuje zvanični srednji kurs dinara prema evru, a na osnovu podataka o zaključenoj spot prodaji deviza sa datumom izvršenja kraćim od spot valute tog radnog dana. Kursom dinara prema evru se smatra protivvrednost jedinice strane valute – evra u dinarima. Narodna banka Srbije objavljuje podatak o zvaničnom srednjem kursu dinara prema evru na svojoj internet prezentaciji po pravilu do 18,00 časova svakog radnog dana, a on se primenjuje od 08,00 časova narednog dana.

Kursna lista sadrži i druge valute, za koje Narodna banka na početku svakog radnog dana utvrđuje zvanični srednji kurs dinara prema durgim valutama, a on se utvrđuje posebnom odlukom kojom se propisuju devize i efektivni strani novac za kupovinu i prodaju na deviznom tržištu, ali na osnovu zvaničnog srednjeg kursa dinara prema evru.

Zaključak

Uloga monetarne politike u savremenim uslovima ogleda se u pružanju adekvatne monetarne podrške ostvarenju ekonomskih ciljeva, pre svega privredne stabilnosti i održivog razvoja. Privredna stabilnost ne postoji ako uz stabilne cene i kurseve nema visokog procenta zaposlenosti i visoke iskorišćenosti proizvodnih kapaciteta i ostvarivanje održivog razvoja.

Dugoročni ciljevi (strateški) usmereni su ka razvoju koji se ogleda u ostvarivanju optimalne stope privrednog rasta, ostvarivanju optimalne stope zaposlenosti, stabilizovanju vrednosti novca. Ako je usmerena na povećanje ponude novca monetarna politika se smatra ekspanzivnom, a restriktivnom ako je usmerena na smanjenje ponude novca. Monetarna

politika najuže je vezana za njenu kreditnu politiku, jer regulisanje novčanog opticaja ne može se ograničiti samo na kontrolu gotovog novca, već i na kontrolu i regulisanje depozitnog novca, oročenih i drugih ograničenih depozita. Ona je deo opšte ekonomske politike, dok je kreditna samo mehanizam za ostvarivanje ciljeva monetarne politike.

Eliminisanje inflatornih poremećaja je ključ za održivi ekonomski rast i razvoj i ispunjenje ostalih makroekonomskih ciljeva. Politika stabilnih cena je bitna sa stanovišta makroekonomske efikasnosti, ali i održavanja životnog standarda stanovništva na adekvatnom nivou. U novom okviru monetarne politike NBS, referentna kamatna stopa jeste glavni instrument u režimu ciljane inflacije. Ostali instrumenti, uključujući intervencije na deviznom tržištu, imaju samo pomoćnu ulogu. Referentna kamatna stopa je kamatna stopa koja se primenjuje u sprovođenju osnovnih operacija monetarne politike i predstavlja operativni cilj za kratkoročne kamatne stope na tržištu novca. Njena uloga, kao operativnog cilja, je podržana koridorom kamatnih stopa na depozitne i kreditne olakšice i drugim operacijama na otvorenom tržištu. Korekcija referentne kamatne stope zasnovana je na oceni trenutne ekonomske situacije, oceni kretanja inflacije, kao i njihovim projekcijama. Referentna stopa biva korigovana tako da projektovana inflacija bude u granicama ciljanog raspona u vremenskom periodu koji Monetarni odbor bude smatrao odgovarajućim s obzirom na prirodu šokova i opštu makroekonomsku situaciju. Razmere i vreme takvih korekcija prate tok monetarne transmisije, uzimajući u obzir vremenske pomake koje transmisija podrazumeva. Projekcije bivaju izrađivane redovno i menjane u skladu s novim podacima o ocenama budućih makroekonomskih kretanja.

Ostali instrumenti monetarne politike, kao što su operacije na otvorenom tržištu hartijama od vrednosti duže ročnosti ili obavezna rezerva, imaju pomoćnu ulogu u ostvarenju ciljeva u pogledu inflacije. Oni doprinose nesmetanoj transmisiji referentne stope na tržište i razvoju finansijskih tržišta, pri čemu stabilnost finansijskog sistema ne bi bila ugrožena. Neki od tih instrumenata mogu da olakšaju transmisiju monetarne politike preko kreditnog kanala, a neki od njih (kao što je obavezna rezerva) imaju i važnu prudencijalnu ulogu.

U režimu ciljanja inflacije, devizne intervencije predstavljaju retko korišćen sekundarni instrument, koji doprinosi ostvarenju ciljane stope inflacije nakon što bude iscrpljen potencijal za delotvorni uticaj referentne kamatne stope na inflaciju.

Devizni kurs predstavlja indikator transmisije monetarne politike. Pri oceni uticaja referentne kamatne stope važno je pratiti kretanja na deviznom tržištu, budući da kanal deviznog kursa u Srbiji još uvek predstavlja najjači kanal kroz koji se utiče na inflaciju. Međutim, za devizni kurs nema utvrđivanja nikakvih numeričkih ciljeva. Narodna banka Srbije primenjuje devizne intervencije sa sledećim ciljevima: da ograniči preterane dnevne oscilacije kursa dinara, ali bez kumuliranja pritisaka u istom pravcu u dužem vremenskom periodu; da ograniči opasnost po finansijsku stabilnost, i da održi adekvatan nivo deviznih rezervi.

Zbog hronične inflacije, NBS je u prethodnim godinama konstantno primenjivala restriktivnu monetarnu politiku. Cilj ove politike jeste održavanje cenovne stabilnosti preko redukovanja novčane mase, kako bi se agregatna tražnja dovela u sklad sa agregatnom

ponudom. U cilju smanjenja inflacionih očekivanja i povećanja transparentnosti, NBS je prešla na režim inflatornog targetiranja, odnosno na režim ciljane inflacije.

Literatura

1. Barać, S., B. Stakić, & M. Ivaniš. 2010. Javne finansije. Univerzitet Singidunum.
2. Bisić, M. 2005. Politike javnih finansija. Centar za liberalno demokratske studije, Beograd.
3. Đorđević, D. 2005. Javne finansije. Privredna akademija, Novi Sad.
4. Živković, A., M. Džaletović, & P. Bojović. 2010. Monetarne finansije, Beograd.
5. Živković, A., B. Krstić, & P. Bojović. 2003. Osnovi ekonomije i bankarstva. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
6. Živković, A., B. Krstić, & P. Bojović. 2008. Monetarna ekonomija i bankarstvo. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
7. Ivaniš, M. 2006. Osnovi finansija. Univerzitet Singidunum Beograd.
8. Jakšić, M. 2006. Osnovi makroekonomije. Ekonomski fakultet Beograd.
9. Jovanović, M. Finansije u teoriji i praksi. Ekonomski fakultet, Niš.
10. Miljković, D. 2008. Međunarodne finansije. Ekonomski fakultet, Beograd.
11. Miškin, F.S. 2006. Monetarna ekonomija bankarstvo i finansijska tržišta. Data Status, Beograd.
12. Radičić, M., Raičević, B. 2011. Javne finansije-teorija i praksa, Data status, Beograd.
13. Todorović, J., & M. Đorđević. 2010. Javne finansije. Ekonomski fakultet Niš.
14. Štiglic, J. 2007. Ekonomija javnog sektora. Ekonomski fakultet, Beograd.
15. Praščević, A. 2007. Izbor pravila monetarne politike. Ekonomska misao, 40, (1-2): 1-14.
16. Softić, K., B. Ilić, & M. Maksimović. 2012. Monetarna strategija i osnovni ciljevi monetarne politike Centralne banke Srbije. Ekonomika, 58, (4): 129- 137.
17. Hrustić, H. 2002. Fiskalni federalizam u svetu i naša iskustva. Privredni pregled, Beograd.
18. Vilaret, S., V. Pješić, & M. Đukić. 2009. Osnovne karakteristike i dosadašnje iskustvo Srbije u sprovođenju strategije ciljane inflacije. Bankarstvo (5-6).
19. Palić, M., & N. Tasić. 2008. Stopa obavezne rezerve kao instrument monetarne politike. Bankarstvo (7-8).

THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF SERBIA IN REGULATION OF MONETARY POLICY

Nataša Marjanović⁶, Jovan Prelić⁷, Jelena Belokapić Čavkunović⁸

Abstract

Monetary stability implies achieving a low and stable inflation rate. Through monetary policy instruments, the central bank seeks to achieve targeted inflation in order to achieve macroeconomic stability. As the main problem in the previous period was high inflation, the NBS has consistently implemented a restrictive monetary policy based on the basic factors of inflation. Its implementation was carried out most often by increasing the reference interest rate and conducting open market operations. For the implementation of inflation targeting policies, sustainable public finances, central bank independence, good forecasting of inflation trends and a good knowledge of the transmission mechanism between monetary policy instruments and inflation should be ensured.

The main goal of this paper, based on the current operations of the National Bank of Serbia, is to analyze the success and trends of monetary policy in recent years.

Key words: *National Bank of Serbia, monetary policy, money, regulation.*

Datum dolaska (Date received): 12.09.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 30.09.2017.

⁶ Nataša Marjanović Ph.D., Visoka škola strukovnih studija, Gradski park no. 2a, Belgrade, Serbia.

⁷ Jovan Prelić, Graduate of economics, University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma street no. 33, Belgrade, R. Serbia.

⁸ Jelena Belokapić Čavkunović, University of Business Studies, Jovana Dučića street no. 23a, 78000 Banja Luka, Republic of Srpska, Bosnia and Herzegovina, E-mail: collective.action1234@gmail.com

ZAKONODAVNI OKVIR ANTIMONOPOLSKE POLITIKE U JAVNIM NABAVKAMA

Aleksandar Miletić¹, Neda Ivanov²

Pregledni rad
UDK: 346.545/.546 351.712.2

Apstrakt

Nesumnjivo da antimonopolska politika predstavlja jedan od ključnih segmenata tranzicije ka tržišnoj privredi. Nekonkurentne tržišne strukture, naročito monopoli, tipično nasleđe komunizma, u uslovima tržišne privrede, uz minimalnu državnu intervenciju, i privatne svojine generišu veoma nepovoljne efekte po društveno blagostanje. Zbog toga korenite promene na ovom planu, pre svega formulisanje odgovarajuće antimonopolske politike i uspostavljanje delotvornih antimonopolskih institucija, predstavljaju preduslov za uspostavljanje efikasnog tržišnog mehanizma, odnosno za uvećanje ekonomske efikasnosti, posebno u postupcima javnih nabavki.

Ključne reči: zakonodavstvo, antimonopolska politika, javne nabavke.

JEL: D43, D44.

Uvod

Antimonopolska politika treba da se bavi zaštitom i jačanjem konkurencije koja će, sama po sebi, omogućiti, putem nadmetanja konkurenata u tržišnoj utakmici, ekonomski efikasne ishode. Drugim rečima, antimonopolska politika treba da bude usmeren ka uspostavljanju onakvih tržišnih struktura koje će omogućiti uvećanje ekonomske efikasnosti, pa time i društvenog blagostanja, a ne ka pokušaju direktnog upravljanja procesom alokacije resursa, putem, na primer, administrativnog određivanja (kontrole) cena.

Karakter, odnosno stepen konkurentnosti tržišnih struktura ogleda se u broju prodavaca i kupaca, karakteru cene (da li je parametarska veličina sa stanovišta privrednih subjekata) i postojanju slobodnog ulaska i izlaska u granu, odnosno veličini barijera ulasku u posmatranu granu. Savršeno konkurentno tržište, odnosno savršenu konkurenciju, odlikuje veliki broj privrednih subjekata, parametarski karakter cene i puna sloboda ulaska i izlaska u grane. Takvo tržište obezbeđuje efikasnu alokaciju resursa, odnosno maksimizaciju društvenog blagostanja. Drugim rečima, nesputane odluke privatnih preduzetnika na takvom tržištu dovode do maksimizacije društvenog blagostanja.

Postojanje nekonkurentnih tržišnih struktura ima veoma nepovoljne posledice po ekonomsku efikasnost, pa time i na društveno blagostanje. Savremena ekonomska analiza

¹ Master, Aleksandar Miletić, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija.

² Neda Ivanov, Master student, Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, 11000 Beograd, Srbija, E-mail: va@mod.gov.rs.

identifikuje različite efekte nekonkurentnih tržišnih struktura. Alokativna neefikasnost proizlazi iz odstupanja cene proizvoda od graničnih troškova, a dovodi do umanjenja ravnotežnog obima ponude i uvećanja ravnotežne cene u odnosu na ravnotežu do koje dolazi pri savršenom tržištu. Alokativni gubitak blagostanja do koga dolazi predstavlja onaj deo blagostanja potrošača koji nije preraspodeljen proizvođaču, odnosno proizvođačima u obliku ekonomskog profita. Dakle, pored umanjenja društvenog blagostanja, alokativna neefikasnost posredno dovodi do preraspodele blagostanja od potrošača ka proizvođačima.

Očigledno je da je uticaj tržišnih struktura, odnosno njihovih promena na ekonomsku efikasnost i, na taj način, na društveno blagostanje veoma složen i da je moguće da neke od tih promena, iako na prvi pogled izgledaju kao nepoželjne, u stvari dovode do uvećanja društvenog blagostanja. Naročito ukoliko se u analizu unese i vremenska dimenzija, pa se u obzir uzima i dugoročno povećanje ekonomske efikasnosti. Stoga dobra antimonopolska politika mora da bude dobro uravnotežena i fleksibilna. Ukoliko je antimonopolska politika isuviše blaga, lako će se ostvarivati tržišna moć i monopolsko ponašanje koje iz nje sledi, tako da će se javljati alokativni gubitak blagostanja, odnosno gubitak društvenog blagostanja. Nasuprot tome, ukoliko je antimonopolska politika isuviše striktna, nestaće preduzetničke inicijative, odnosno podsticaji privatnim preduzetnicima da uvećavaju efikasnost svojih preduzeća, odnosno da preduzimaju korake koji imaju za posledicu uvećanje ekonomske efikasnosti, što će dovesti do gubitka društvenog blagostanja.

Pravno regulisanje vertikalnih i horizontalnih sporazuma u Evropskoj uniji

Pravo konkurencije načelno zabranjuje sva sporazumna ograničenja konkurencije, jer slobodno tržišno privređivanje počiva na pretpostavci da svi učesnici tržišne utakmice samostalno donose svoje odluke o istupanju na tržištu. Uprkos načelnoj zabrani, pravni tretman horizontalnih i vertikalnih sporazumnih ograničenja je bitno različit. Horizontalni sporazumi su sporazumi između privrednih subjekata koji posluju na istom nivou lanca proizvodnje, distribucije ili prodaje robe, odnosno usluga. To su sporazumi koji zaključuju proizvođači, veletrgovci, distributeri, zastupnici ili trgovci na malo među sobom. Budući da jedni drugima konkurišu, prodajući konkurentske proizvode, uzročno-posledična veza između sporazumnog ograničenja njihovog tržišnog ponašanja i štete za konkurenciju, a time i potrošače, po pravilu je neodvojiva, jer konkurenti imaju zajednički interes da cena proizvoda koji nude na tržištu bude što viša. Drugačije stoji stvar sa vertikalnim sporazumima. Pojam vertikalni sporazum u pravu konkurencije odnosi se na sporazum između privrednih subjekata koji posluju na različitim nivoima jednog lanca proizvodnje i prodaje. To su sporazumi između proizvođača na jednoj strani i njihovih zastupnika, distributera ili veletrgovaca, na drugoj strani, ili sporazumi između distributera i veletrgovaca, na jednoj strani, i trgovaca na malo, na drugoj.³

S obzirom da naša država dugi niz godina teži ulasku u EU, jasno je da celokupan zakonodavni okvir naše države mora biti usklađen sa okvirom EU. Tako kad je u pitanju zaštita konkurencije i antimonopolska politika, za naše zakonodavstvo je bitan Ugovor o

³ Zakon o zaštiti konkurencije, (Sl. glasnik RS br. 51/2009 i 95/2013), član 17.

funkcionisanju EU kao i Uredba 330/2010 od 20.4.2010. godine koja je proistekla iz ovog ugovora i koja uređuje primenu člana 101.

Sva sporazumna ograničenja konkurencije na opšti način su uređena članom 101. Ugovora o funkcionisanju EU. Članom 101. stav 1. Ugovora o funkcionisanju EU proglašena je zabrana sporazumnih ograničenja: „Sledeće će biti zabranjeno kao inkompatibilno sa unutrašnjim tržištem: svi sporazumi između preduzeća, odluke udruženja preduzeća i usaglašene prakse koji mogu ugroziti trgovinu između država članica i koji imaju za cilj ili posledicu sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje konkurencije na unutrašnjem tržištu, a posebno one kojima se⁴:

- direktno ili indirektno utvrđuju kupovne ili prodajne cene ili drugi uslovi trgovine;
- ograničava ili kontroliše proizvodnja, tržišta, tehnički razvoj ili investicije;
- dele tržišta ili izvore snabdevanja;
- primenjuju nejednake uslove na ekvivalentne transakcije sa drugim trgovinskim partnerima, čime se stavlja u lošiji položaj u konkurenciji;
- uslovljava zaključenje ugovora prihvatanjem od druge strane dodatnih obaveza koje po svojoj prirodi ili u skladu sa trgovačkim običajima nisu u vezi sa predmetom tih ugovora.“⁵

Sporazumna ograničenja konkurencije su ništavna po samom zakonu u skladu sa stavom 2. člana 101. Ugovora o funkcionisanju EU, tako da eventualna odluka organa nadležnog za zaštitu konkurencije kojom se utvrđuje postojanje restriktivnog sporazuma ima samo deklarativno dejstvo. Navedeno znači da se na ništavost sporazuma koji sadrži ograničenja konkurencije može pozivati svako lice koje za to ima pravni interes, ne samo u postupku koji se vodi pred organima nadležnim za zaštitu konkurencije, već i u postupcima pred sudovima i arbitražama u kojima se pitanje ništavosti postavlja kao prethodno pravno pitanje. Pravo na isticanje ništavosti ne zastareva. U članu 101. stav 1. Ugovora o funkcionisanju EU ne pravi se razlika između horizontalnih i vertikalnih sporazuma, već se govori o ciljnim i posledičnim sporazumnim ograničenjima konkurencije. Objašnjenje navedenog dato je u praksi Komisije i Suda pravde EU. Ciljna ograničenja konkurencije su sporazumi ili ugovorne klauzule koje za svoj neposredni cilj imaju ograničenje konkurencije. Njihova štetnost za konkurenciju i blagostanje potrošača je nesumnjiva, otuda u postupku koji se vodi radi utvrđivanja postojanja sporazuma suprotnog članu 101. Ugovora o funkcionisanju EU nije potrebno dokazivati da je u konkretnom slučaju nastupila šteta za konkurenciju i blagostanje potrošača.

Posledična ograničenja konkurencije su ona sporazumna ograničenja kod kojih je potrebno utvrđivati da je njihovim sklapanjem i izvršavanjem nastupila šteta za

⁵ Ugovor o funkcionisanju EU, član 101, (Uredba 330/2010).

konkurenciju i blagostanje potrošača.⁶ Ciljna ograničenja konkurencije se mahom vezuju za horizontalne sporazume. Kada se vodi postupak zbog povrede člana 101. koji ima za predmet vertikalni sporazum, neophodno da se utvrde pozitivni i negativni efekti pojedinog sporazuma na stanje konkurencije i blagostanje potrošača i da se oni stave u međusobni odnos kako bi se videlo koji preovlađaju. Samo u slučaju da štetni efekti pretežu nad korisnim, smatraće se da postoji povreda člana 101. Ugovora o funkcionisanju EU. Navedeno proističe iz stava 3 člana 101: „Odredbе stava 1 mogu se, ipak, proglašiti neprimenjivim u slučaju bilo kog sporazuma ili kategorije sporazuma među preduzećima, bilo koje odluke ili kategorije odluka udruženja preduzeća ili bilo koje usaglašene prakse ili kategorija usaglašениh praksi koji doprinose unapređenju proizvodnje ili distribucije robe ili podstiču tehnički ili ekonomski progres, pri čemu dozvoljavaju potrošačima pravičan udeo u ostvarenoj dobiti i koji⁷:

- ne nameću preduzećima u pitanju ograničenja koja nisu neophodna za postizanje navedениh ciljeva;
- ne daju tim preduzećima mogućnost eliminacije konkurencije u pogledu značajnog dela proizvoda u pitanju.“

Ova dva uslova odnose se na koristi koje predmetni sporazum donosi ekonomiji i blagostanju potrošača. Učesnici sporazuma moraju dokazati da predmetni sporazum doprinosi efikasnijoj proizvodnji i/ili distribuciji robe ili usluga, ili da sporazum omogućuje primenu tehničkih ili ekonomskih inovacija. Drugo, potrebno je dokazati da će potrošači takođe imati koristi od navedениh efikasnosti. Koristi za potrošače ne moraju se ogledati samo u nižim cenama i većem obimu ponude. Poboljšanje kvaliteta robe ili usluga isto tako predstavlja korist za potrošače. Ograničenja konkurencije moraju biti neophodna za ostvarivanje navedениh ciljeva i srazmerna koristima koje se njima postižu.⁸

Neophodnost znači da ne postoji druga razumno dostupna i realistična alternativa putem koje se ciljevi sporazuma žele ostvariti. Drugo, to znači da koristi za kupce ili potrošače moraju biti barem jednake po vrednosti šteti koju trpe zbog povećanja cena ili smanjenja obima ponude izazvanih sporazumnim ograničenjem konkurencije. Koristi moraju uživati svi kupci ili potrošači predmetnog proizvoda, a ne samo pojedini kupci ili grupa kupaca. Sporazum koji se izuzima od zabrane ne sme davati učesnicima u sporazumu mogućnost značajnog eliminisanja konkurencije na relevantnom tržištu. Navođenjem ovog uslova u članu 101. stav 3 Ugovora o funkcionisanju EU štiti se konkurencija kao proces. Čak i ako sporazum omogućuje efikasnosti koje se prenose na potrošače i koje se ne mogu ostvariti na manje restriktivan način, on se ne može izuzeti ako bi konkurencija na tržištu time bila značajno eliminisana. Sve koristi koje sporazum donosi na kratak rok bile bi dugoročno poništene štetnim posledicama nedovoljne konkurencije – višim cenama, alokativnom neefikasnošću, odsustvom inovativnosti i sl.

⁶ Zakon o zaštiti konkurencije, *op. cit.*, član 19.

⁷ Ugovor o funkcionisanju EU, *op. cit.*

⁸ Zakon o zaštiti konkurencije, *op. cit.*, član 22.

Uredba 330/2010 proističe iz ugovora o funkcionisanju EU i sadrži tzv. crnu listu teških ograničenja konkurencije. Ukoliko vertikalni sporazum sadrži neko od navedenih ograničenja, on ne može biti izuzet od zabrane po osnovu Uredbe. Ograničenja konkurencije koja su apsolutno zabranjena u vertikalnim sporazumima su sledeća:⁹

a) Utvrđivanje minimalnih cena u daljoj prodaji

U pravu konkurencije EU utvrđivanje minimalnih cena u vertikalnim sporazumima se smatra ciljnim ograničenjem konkurencije i kao takvo je apsolutno zabranjeno. Komisija EU ističe u svojim Smernicama za vertikalna ograničenja da utvrđivanje minimalnih cena u daljoj prodaji može imati višestruke negativne efekte: može podstaći koluziju na tržištu, povećanjem transparentnosti tržišta; može omogućiti nastanak i opstanak kartela distributera, gušeći intrabrand konkurenciju; može oslabiti konkurenciju među proizvođačima (interbrand konkurencija), posebno ako proizvođači koriste iste distributere za prodaju svojih proizvoda i svi ili većina njih primenjuje praksu utvrđivanja preprodajnih cena, ili ako proizvođač eliminiše manje proizvođače, garantujući minimalnu cenu distributerima, uslovljavajući ih pritom da ekskluzivno prodaju samo njegov proizvod; proizvođaču obezbeđuje veću marginu profita, jer smanjuje pritisak pojedinih distributera da njima snizi cenu; može ograničiti konkurenciju na tržištu distributera, smanjujući podsticaje za njih da se takmiče u cenama snižavajući svoje troškove i sprečavajući ulazak na tržište distributera koji sprovode prodajnu strategiju cenovnih diskonta. Utvrđivanje maksimalnih cena u daljoj prodaji, kao i klauzule sa preporučenim cenama su dopuštene, pod uslovom da ne prikrivaju utvrđenu minimalnu cenu, kao rezultat pritiska ili podsticaja koje proizvođač daje distributeru.

b) Ograničenja pasivne prodaje

Razlikovanje aktivne i pasivne prodaje je specifičnost prava konkurencije EU. Prethodno je istaknuto da proizvođač često ograničava teritoriju na kojoj distributer prodaje njegove proizvode, dajući mu istovremeno ekskluzivitet u prodaji, kako bi mu omogućio da poveća cene u daljoj prodaji i pokrije troškove preprodajnih i postprodajnih usluga koje pruža kupcima po zahtevu proizvođača. U praksi EU ekskluzivna distribucija se često ugovara tako da pokriva nacionalno tržište jedne države-članice. Teritorijalna ograničenja prodaje se zbog toga suprotstavljaju imperativu očuvanja jedinstvenog tržišta EU, kao specifičnom cilju evropske integracije. Kompromis između potrebe proizvođača da dodele ekskluzivitet svojim distributerima u prodaji na određenoj teritoriji i imperativa očuvanja jedinstvenog tržišta nađen je u dopuštanju ograničenja aktivne prodaje i zabrani ograničenja pasivne prodaje. Proizvođač sme ograničiti distributeru pravo da aktivno nudi ugovorni proizvod kupcima koji se nalaze izvan dodeljene teritorije. Aktivna prodaja podrazumeva pristupanje kupcu od strane distributera posetama, slanjem mejlova ili reklamiranjem u medijima namenjenim isključivo za određenu teritoriju ili grupu kupaca. Proizvođač ne sme ograničiti pravo distributera da pasivno prodaje kupcima koji mu se sami obrate ponudom za kupovinu, na primer, na osnovu oglašavanja

⁹ Ugovor o funkcionisanju EU, *op. cit.*

na internetu ili u medijima koji nisu ograničeni na određenu teritoriju ili grupu kupaca. U skladu sa članom 4(b) Uredbe 330/2010, dopuštena su ograničenja u pogledu mesta sa kojeg distributer obavlja poslovanje (često ograničenje u franšiznim sistemima), kao i ograničenja u pogledu grupe kupaca kojima distributer sme prodavati ugovorni proizvod. Dopuštena su još i sledeća ograničenja: ograničenje distributeru koji posluje na nivou veleprodaje da prodaje kupcima na malo, ograničenje članovima sistema selektivne distribucije da prodaju neautorizovanim distributerima, kao i ograničenje prodavca komponenti kupcu koji ih kupuje radi ugradnje, da te komponente prodaje licima koji će ih koristiti u cilju proizvodnje robe koja konkuriše proizvodu prodavca.¹⁰

v) Ograničenja članovima selektivnog distributivnog sistema

Zabranjeno je svako ograničenje prodaje članovima sistema selektivne distribucije koji posluju na maloprodajnom nivou (dakle, i ograničenja aktivne i pasivne prodaje). Dozvoljeno je samo da prodavac odredi mesto sa koga će član njegovog sistema selektivne distribucije prodavati ugovorne proizvode. Zabranjeno je takođe ograničenje međusobnih isporuka između članova jednog sistema selektivne distribucije, čak i kada posluju na različitim nivoima lanca prodaje.

g) Ograničenja prodaje delova (komponenti)

Proizvođač koji prodaje komponente kupcu koji ugrađuje te komponente (po pravilu je to serviser) ne sme ograničavati pravo kupca da prodaje komponente krajnjim korisnicima ili serviserima i drugim pružaocima usluga koje proizvođač nije ovlastio da opravljaju ili servisiraju njegovu robu.

d) Klauzula zabrane konkurencije ugovorena na neodređeno vreme ili sa rokom trajanja dužim od pet godina

Klauzula zabrane konkurencije omogućuje proizvođaču da distributera obaveže da prodaje samo njegov brend (eng. single branding). Uredbom je važenje klauzule ograničeno najduže na pet godina. Cilj ograničenja je da se omogućiti konkurentskim proizvođačima pristup distributivnim kanalima, jer klauzula zabrane konkurencije zatvara tržište prodaje za konkurentne proizvođače. Ako distributer prodaje iz objekata ili sa zemljišta u vlasništvu proizvođača ili koje proizvođač zakupljuje od trećih lica, zabrana konkurencije može biti i dužeg trajanja, ali najviše onoliko dugo koliko distributer koristi objekat proizvođača.

đ) Klauzula zabrane konkurisanja nakon isteka trajanja ugovora

Zabranjena je klauzula kojom se kupac obavezuje da nakon isteka ugovora neće proizvoditi, kupovati, prodavati ili preprodavati robu ili usluge, izuzev ako je ograničena na konkurentsku robu i usluge, odnosi se na prodaju iz objekata koje je kupac koristio tokom trajanja ugovora, neophodna je da bi se sačuvao know-how prodavca i trajanje klauzule je ograničeno najduže na period od jedne godine nakon isteka ugovora.

¹⁰ Ugovor o funkcionisanju EU, *op. cit.*

e) Zabrana članovima selektivnog distributivnog sistema da prodaju brendove pojedinih konkurentskih dobavljača

Proizvođač ili trgovac koji organizuje sistem selektivne distribucije ne sme ugovarati zabranu članovima sistema da prodaju brendove konkurentskih dobavljača. Takva klauzula predstavlja bojkot koji je se u pravu konkurencije EU svrstava u grupu ciljnih ograničenja konkurencije, koja su apsolutno zabranjena.

Institucionalni okvir sistema zaštite konkurencije u Republici Srbiji

Smatra se da su začeci antimonopolskog zakonodavstva na području nekadašnje Jugoslavije bili Zakon o zaštiti industrijske svojine, donet 1922. godine i Zakon o nelojalnoj konkurenciji iz 1930. Osnovni zakon o uređenju poslovnih odnosa na tržištu koji je bio na snazi do 1962. godine, po prvi put predviđa zabranu sporazuma s ciljem postizanja monopolskog ili drugog povlašćenog položaja u posleratnoj Jugoslaviji. U Ustavu SFRJ iz 1963. godine unosi se načelo „zabrane udruživanja s ciljem monopola“ Godine 1974. u Socijalističkoj Federativnoj Republici Jugoslaviji donosi se i Zakon o suzbijanju nelojalne utakmice i monopolističkih sporazuma. Nakon raspada SFRJ, u SR Jugoslaviji, pravnom sledbeniku nekadašnje države donosi se, 1996. godine, Antimonopolski zakon (Begović et al., 2009). Iako donet u vreme sankcija i dubokog razdora sa zemljama EU, ovaj propis ograničenja tržišne utakmice utvrđuje na osnovu čl. 81. i 82. Sporazuma o osnivanju Evropske zajednice, a za koje se i danas smatra da se njima uređuje tzv. prvi stub Politike konkurencije EU. Član 81. Sporazuma odnosi se na zabranu kartela, dok član 82. utvrđuje vodeći položaj učesnika na tržištu. Sve zemlje članice EU i države koje su u procesu pridruživanja EU imaju ultimativnu obavezu da usklade svoja antimonopolska zakonodavstva sa ovim odredbama Sporazuma o Evropskoj zajednici.

Bazična pravila o zabrani monopola i ravnopravnoj tržišnoj utakmici sadržana su u važećem Ustavu Republike Srbije. Član 84. Ustava Republike Srbije proklamuje ravnopravnost svih privrednih subjekata i jednakost uslova privređivanja za sve, i proglašava protivustavnim svaki akt i radnju kojima se stvara ili podstiče monopolski položaj, odnosno na bilo koji način ograničava tržište.¹¹ Centralna ustavna odredba u ovoj sferi je stoga ona o sprečavanju monopola. Pri tome, ustav sankcionioše svaki akt i radnju koji su upereni na ostvarivanje monopola. Ovo znači sankcionisanje svih pravnih akata, opštih (zakona, podzakonskih akata izvršne vlasti, akata organizacija na koje su preneti javna ovlašćenja), ali i pojedinačnih (ugovora, akata kojima se ostvaruje horizontalno ili vertikalno povezivanje subjekata), ali i svih drugih radnji koji dovode do monopola, bez obzira šta bi se pod tim moglo podrazumevati.

Sankcionisani su akti ili radnje kojima se stvara i/ili podstiče monopolski položaj. Podsticanje verovatno označava indirektno ostvarivanje monopola, posredno omogućavanje monopolskih aktivnosti, na primer pravilima i politikom davanja koncesija, ali bi to mogli biti akti kojima se propušta sprečavanje monopolisanja, na primer način na koji se tumači pojam dominantnog položaja na tržištu.

¹¹ Ustav Republike Srbije (Službeni glasnik RS, br. 98/2006), član 84.

Osnivanje nezavisnih regulatornih tela u Evropi je fenomen karakterističan za razvijene tržišne privrede. U periodu od 1980. godine pa nadalje primetan je rastući trend osnivanja nezavisnih regulatornih tela u različitim sektorima. Tela za zaštitu konkurencije predstavljaju poseban tip nezavisnih regulatornih tela, jer ne regulišu, odnosno nadziru, jedan sektor privrede. Uloga ovih tela je, sa jedne strane „ekonomska regulacija“, i imaju mnogobrojne zadatke zajedničke sa sektorskim regulatorima (prevencija zloupotrebe dominantnog položaja ili usvajanja antimonopolske politike), a sa druge strane, ovi zadaci nisu ograničeni na određeni sektor (na primer telekomunikacije ili energetika), već je njihov mandat širi i opštiji i može se reći da oni štite prava koja se smatraju osnovnim u modernim društvima. Konkurencija je demokratija u „ekonomiji“, jer ne može postojati prava politička demokratija ako ekonomska moć leži u rukama nekolicine. Efektivna konkurencija predstavlja prevenciju stvaranja ili jačanja pozicija moći koje mogu biti isuviše uticajne na društvo i politiku (Begović et al., 2009).

U državama u tranziciji, uključujući i Srbiju, u praksi se može videti kako se centri moći nalaze van državnih institucija, u tokovima novca i ekonomskog uticaja. Danas svaka država članica Evropske unije ima nacionalno telo za zaštitu konkurencije. Prva država članica Evropske unije koja je osnovala instituciju za zaštitu konkurencije bila je Nemačka i to 1954. godine, a poslednji je bio Luksemburg 2007. godine, dok je većina država članica osnovala svoje institucije tokom devedesetih godina XX veka. Telima za zaštitu konkurencije data je nadležnost da istražuju i sankcionišu kršenje prava konkurencije. Iz perspektive države u tranziciji, njihova najzanimljivija karakteristika trebalo bi da im bude nezavisnost od politike. Prilikom osnivanja tela za zaštitu konkurencije akcenat je stavljen na njihovu nezavisnost u odlučivanju. Obrazloženje za potrebu davanja garancija nezavisnosti u odlučivanju ovih tela, je da na odluke tela za zaštitu konkurencije ne treba da utiču interesi koje parlament i vlada predstavljaju. Kako bi se to obezbedilo posebna pažnja posvećena je dužini mandata njihovih imenovanih članova, proceduri za njihovo razrešenje (odnosno nemogućnosti za njihovog razrešenja), zahtevima u pogledu stručnosti, finansijskoj samostalnosti, kao i drugim odredbama značajnim za nezavisnost tela. U pojedinim državama stepen autonomije koji je dat telima za zaštitu konkurencije svrstava ih u grupu najprestižnijih javnih institucija i čini ih skoro potpuno nezavisnim od bilo kakvog političkog uticaja. U drugim državama, tela za zaštitu konkurencije predstavljaju malo više od običnih upravnih odeljenja. Začuđujuće je da u Evropskoj uniji države članice uspostavljaju na potpuno različiti način tela koja treba da obavljaju potpuno iste funkcije, s obzirom da je oblast zaštite pravnim tekovinama Evropske unije, a nacionalna zakonodavstva moraju biti usklađena sa propisima EU. Za funkcionisanje opšteg okvira konkurencije odlučujuću ulogu imaju tela za zaštitu konkurencije, a njihov uspeh zavisi od: stepena njihove nezavisnosti i političke podrške; uvođenja modela javnog zagovaranja konkurencije koji će omogućiti ukidanje ulaznih barijera i funkcionisanje tržišta; razvoja mehanizama nadzora tržišta; jačanja pravosuđa; podsticanja tela za zaštitu konkurencije da razmenjuju svoja iskustva; podrške i prepoznavanje uloge privatnih aktera; uključivanja tela za zaštitu konkurencije u procese privatizacije (Petković, Kostić, 2014).

U Srbiji je, po prvi put posebnim propisom, politika zaštite konkurencije uređena Zakonom o zaštiti konkurencije koji je donet 2005. godine. Uprkos brojnim propustima koje je ovaj

zakon pokazao u primeni, (između ostalog, nije odredio ni šta se podrazumeva pod terminom konkurencija), sigurno je da se kao jedna od njenih najozbiljnijih tekovina može smatrati osnivanje Komisije za zaštitu konkurencije, aprila 2006. godine. Osnivanje posebnog, nezavisnog tela koje bi se bavilo politikom zaštite konkurencije u Srbiji, može se tretirati i kao međunarodna obaveza koju je naša zemlja preuzela u procesu pridruživanja Evropskoj uniji. Naime, Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju Srbije EU, koji je potpisan 29. aprila 2008. godine, predviđa da će „Srbija osnovati operativno nezavisno telo kojem će se poveriti ovlašćenja neophodna za potpuno primenu politike, zaštite konkurencije, odnosno sprečavanje sporazuma između preduzeća, odluke udruženja preduzeća i usaglašenu praksu između preduzeća čiji je cilj ili posledica sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje konkurencije“. Srbija se "Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju sa EU" obavezala i da će operativno nezavisno telo „onemogućiti svaku zloupotrebu dominantnog položaja jednog ili više preduzeća na teritoriji EU ili Srbije, u celini ili na njihovom značajnom delu“.¹²

Dalja usaglašavanja politike zaštite konkurencije u Srbiji sa praksom i pravom EU učinjena su donošenjem novog Zakona o zaštiti konkurencije iz 2009. godine koji je i dalje na snazi, uz izmene i dopune iz 2013. Novim Zakonom uvodi se pretpostavka dozvoljenosti koncentracija učesnika na tržištu u smislu da će se koncentracije učesnika na tržištu smatrati nedozvoljenim samo ako bi takve koncentracije značajno ograničile, narušile ili sprečile konkurenciju na tržištu Republike Srbije ili njegovom delu, a naročito ako bi to ograničavanje, narušavanje ili sprečavanje bilo rezultat stvaranja ili jačanja dominantnog položaja. Od novina bitno je izdvojiti da uvećanje pragova čijim dostizanjem nastaje obaveza za učesnike da Komisiji za zaštitu konkurencije prijave koncentraciju pre njenog sprovođenja i poveravanje širih ovlašćenja Komisiji koja treba da doprinesu većoj efikasnosti u oblasti zaštite konkurencije. Prema zakonu o zaštiti konkurencije koncentracija mora biti prethodno prijavljena Komisiji i u slučaju da je¹³:

- ukupan godišnji prihod svih učesnika u koncentraciji ostvaren na svetskom tržištu u prethodnoj obračunskoj godini veći od 100.000.000 €, s tim što najmanje jedan učesnik u koncentraciji na tržištu Republike Srbije ima prihod veći od 10.000.000 € ili
- ukupan godišnji prihod najmanje dva učesnika u koncentraciji ostvaren na tržištu Republike Srbije veći od 20.000.000 € u prethodnoj obračunskoj godini, s tim što najmanje dva učesnika u koncentraciji na tržištu Republike Srbije imaju prihod veći od po 1.000.000 € u istom periodu. Novi zakon ovlašćuje Komisiju da izvrši radnju nenajavljenog uviđaja i ulaska u prostorije bez posebne sudske odluke, i to u situaciji kada se osnovano sumnja da postoji opasnost uklanjanja ili izmene dokaza koji se nalaze kod stranke ili trećeg lica. U okviru sprovođenja nenajavljenog uviđaja službeno lice Komisije ima zakonsko ovlašćenje da privremeno oduzme isprave i stvari pronađene tokom uviđaja a koje mogu biti od značaja za odlučivanje u postupku.

¹² Zakon o zaštiti konkurencije, *op. cit.*, član 47.

¹³ Zakon o zaštiti konkurencije, *op. cit.*, član 48.

U slučaju utvrđenja postojanja povrede konkurencije Komisija ima ovlašćenje da izrekne (www.kzk.rs):

mere ponašanja – radnje koje je učinilac povrede konkurencije dužan da preduzme ili da se uzdrži od istih u cilju otklanjanja utvrđene povrede konkurencije, odnosno sprečavanjem mogućnosti nastanka iste ili slične povrede i

strukturne mere – ako se utvrdi značajna opasnost od ponavljanja iste ili slične povrede kao neposredne posledice same strukture učesnika na tržištu, komisija može da odredi meru koja bi imala za cilj promenu u toj strukturi radi otklanjanja takve opasnosti, odnosno uspostavljanja strukture koja je postojala pre nastupanja utvrđene povrede.

Komisija izriče meru zaštite konkurencije a to jeste zapravo novčana kazna u visini od 10% ukupnog godišnjeg prihoda učesniku na tržištu u slučaju povrede konkurencije. Ovo je potpuno novo ovlašćenje Komisije s obzirom da je u starom Zakonu Komisija mogla jedino da podnese prekršajnu prijavu nadležnom prekršajnom organu. Novi zakon poznaje i institut oslobođenja odnosno ublažavanja novčane kazne za onog učesnika restriktivnog sporazuma koji prvi prijavi Komisiji postojanje takvog sporazuma ili dostavi dokaze o tome. Komisija može izreći učesniku na tržištu meru plaćanja procesnog penala u iznosu od 500 € do 5.000 € za svaki dan ponašanja suprotno nalogu Komisije datom u postupku odnosno nepostupanja po tom nalogu ako¹⁴:

1. ne postupi po zahtevu Komisije da joj dostavi ili saopšti tražene podatke ili joj dostavi ili saopšti netačne, nepotpune ili lažne podatke
2. ne postupi po privremenoj meri i ne podnese prijavu koncentracije u zakonskom roku. Procesni penal ne može preći iznos od 10% ukupnog godišnjeg prihoda učesnika na tržištu.

Kao posebno poglavlje u pregovorima o pristupanju Srbije Evropskoj uniji predviđena je politika zaštite konkurencije, a Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju Srbije EU- SSP, propisuje i obavezu naše zemlje da prilikom utvrđivanja povrede konkurencije primenjuje standarde i kriterijume koji proizilaze iz primene i tumačenja pravila EU i njenih institucija. Komisija je u tekstu Zakona o zaštiti konkurencije utvrđena kao samostalna i nezavisna organizacija koja vrši javna ovlašćenja i koja za svoj rad odgovara Narodnoj skupštini.¹⁵ Prema navedenom aktu, nezavisnost Komisije od izvršne vlasti obezbeđuje se kroz finansijsku nezavisnost, s obzirom na to da ovo telo svoj rad finansira isključivo sopstvenim prihodima (donacije, takse, prihodi od izdavaštva i sl), a sav višak prihoda nad rashodima uplaćuje u budžet Republike Srbije. Zakonodavac je, utvrđivanjem načina izbora predsednika Komisije i članova Saveta Komisije, takođe pokušao da utiče na nezavisnost i samostalnost ovog tela. Tako se rukovodstvo Komisije bira na mandatni period koji je drugačiji od izbornog, odnosno na pet godina, uz izričit uslov da ni predsednik Komisije, a ni četiri člana Saveta ne mogu biti stranačke ličnosti. Postavljenje predsednika Komisije i četiri člana Saveta isključivo je u nadležnosti Skupštine Srbije.

¹⁴ Zakon o zaštiti konkurencije, *op. cit.*, član 55.

¹⁵ *Ibidem.*, član 57.

U poređenju sa nacionalnim telima koja se bave politikom zaštite konkurencije u EU, Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije može se, posle decenije rada, tretirati kao relativno mlada institucija. U regionu je većina nacionalnih tela za zaštitu konkurencije osnovana u proteklih deset godina, s izuzetkom Slovenije i Hrvatske koja nacionalna tela ove vrste imaju dve decenije.

Ipak, primetno je da su sve zemlje Zapadnog Balkana, uključujući tu i (Hrvatsku i Sloveniju), u periodu 2009 –2010. godine donele nove propise koji se odnose na zaštitu konkurencije, pa se čak može reći da je čitav region uskladio svoje zakone iz ove oblasti u odnosu na evropsku. Tako je i Komisiji za zaštitu konkurencije Republike Srbije novi Zakon o zaštiti konkurencije iz 2009. godine doneo brojna nova ovlašćenja. Ovaj propis, posebno nakon njegovih izmena 2013. godine, za razliku od onog iz 2005. godine, preneo je skoro sav teret sprovođenja Zakona o zaštiti konkurencije baš na Komisiju za zaštitu konkurencije. Uvećavaju se ekonomski pragovi čijim dostizanjem nastaje obaveza učesnika na tržištu da u roku od 15 dana od njenog ugovaranja, a svakako pre njenog sprovođenja, o tome obaveste Komisiju. Ovo telo dobija i isključivu mogućnost da pokreće po službenoj dužnosti postupke utvrđivanja povrede koncentracije, koju mogu podstaći treća lica, ali ne kao lica u postupku. Po prvi put, Komisija dobija mogućnost da izvrši nenajavljeni uviđaj i ulaz u prostorije, bez posebne sudske odluke, a ukoliko se osnovano sumnja da će stranke ukloniti dokaze koji bi mogli da dovedu do potvrđivanja povrede konkurencije.

Evropska banka za obnovu i razvoj svake godine kroz njen tkz. Transition Report, objavljuje ocene tranzicionog napredka zemalja. Ocena 1 pretpostavlja da u zemlji ne postoji odgovarajuće zakonodavstvo ni institucije koje se bave politikom zaštite konkurencije, dok ocenu 4 dobijaju države za koje se smatra da su postigle standarde u ovoj oblasti koji su tipični za razvijene industrijske zemlje. Srbija je bila ocenjivana najnižom ocenom sve do 2006. godine, inače godine u kojoj je osnovana Komisija za zaštitu konkurencije, odnosno godinu dana pošto je usvojen prvi Zakon o zaštiti konkurencije, dok je na primer Hrvatska koja ima skoro deceniju duže iskustvo u primeni politike zaštite konkurencije, prvi put pozitivnu ocenu dobila još 1996. godine. U tabeli 1. koja sledi može se videti kako su se kretale ocene Evropske Banke za obnovu i razvoj o sprovođenju politike o zaštiti konkurencije u zemljama bivše SFRJ.

Tabela 1. Ocene Evropske Banke za obnovu i razvoj o sprovođenju politike o zaštiti konkurencije u zemljama bivše SFRJ

Zemlja	Godina									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
BIH	1.0	1.67	2.0	2.0	2.0	2.0	2.33	2.33	2.33	2.33
Hrvatska	2.33	2.33	2.67	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.33
Makedonija	2.0	2.0	2.33	2.33	2.33	1.67	1.67	1.67	2.33	2.67
Crna Gora	1.0	1.0	1.67	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.33
Srbija	1.0	1.67	2.0	2.0	2.33	2.33	2.33	2.33	2.33	2.33

Izvor: Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije, izveštaj o sektorskoj analizi tržišta, 2016.

Vidljivo je da je naša zemlja bolje ocenjena, tačnije pomerila se od ocene da „ne postoji odgovarajuće zakonodavstvo ni institucija koja se bavi politikom zaštite konkurencije 2006. godine, odnosno godinu nakon što je donet prvi Zakon o zaštiti konkurencije Srbije i kada je sa radom počela Komisija za zaštitu konkurencije. Blago poboljšanje beleži se i 2010. godine, odnosno nakon što je Srbija dobila nov Zakon o zaštiti konkurencije koji je, u velikoj meri, zasnovan na pravnim tekovinama EU, a kojim je i Komisija dobila nova ovlašćenja. Inače, prema važećem zakonu, Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije nadležna je da rešava o pravima i obavezama učesnika na tržištima, određuje upravne mere i učestvuje u izradi propisa koji se donose u oblasti zaštite konkurencije. Iako je nezavisna i samostalna u radu, ona nema ovlašćenja da sama predlaže Parlamentu donošenje propisa koji bi mogli biti značajni za ostvarivanje politike zaštite konkurencije. To u njeno ime može učiniti Vlada, odnosno resorno ministarstvo za unutrašnju i spoljnu trgovinu, a što u velikoj meri može da dovede u pitanje samostalnost Komisije za zaštitu konkurencije. Takođe, Zakon Komisiji, kao jedan od zadataka, nameće i obavezu davanja mišljenja u vezi sa primenom propisa u oblasti politike zaštite konkurencije. Međutim, ova mišljenja izvršna vlast ne smatra obavezujućim, što takođe može biti dugoročni problem u primeni politike zaštite konkurencije (Petković, Kostić, 2014).

Komisija vodi i evidenciju o prijavljenim sporazumima o učesnicima koji imaju vodeći položaj na tržištu, kao i koncentracijama, u skladu sa zakonom. Takođe organizuje, preduzima i kontroliše sprovođenje mera kojima se obezbeđuje zaštita konkurencije. Komisija za zaštitu konkurencije ostvaruje, shodno ovlašćenjima datim Zakonom, i međunarodnu saradnju u oblasti zaštite konkurencije, radi izvršavanja međunarodnih obaveza u ovoj oblasti i prikuplja informacije o zaštiti konkurencije u drugim državama.¹⁶ Važan posao Komisije za zaštitu konkurencije je i javno zastupanje i promovisanje politike zaštite konkurencije u javnosti, kako onoj stručnoj i privrednoj, tako i u široj javnosti. Stručne poslove iz nadležnosti Komisije, u skladu sa Zakonom, obavlja Stručna služba. Ona je, u toku 2015. godine imala 39. zaposlenih prema izveštaju o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2015. godinu. Teret istražnog postupka je na Stručnoj službi, koja u svakom pojedinačnom slučaju, u saradnji sa jednim od članova Saveta (izvestilac) priprema predlog odluke. Samu odluku, međutim, donosi Savet Komisije za zaštitu konkurencije.

Jedan od zakona koji takođe uređuje pitanje antimonopolske politike tj. koji propisuje uslove i načine za obavljanje i unapređivanje trgovine na jedinstvenom tržištu u Republici Srbiji, kao i zaštitu tržišta od nepoštene tržišne utakmice jeste zakon o trgovini. Najvažniji delovi Zakona o trgovini posvećeni su zaštiti tržišta i zaštiti od nepoštene tržišne utakmice. Osnovno načelo Zakona, načelo slobode trgovine, konkretizovano je odredbom da je obrazovanje cena na tržištu slobodno, osim za robe i usluge za koje je zakonom utvrđen drugačiji način obrazovanja cena, kao i da Vlada obezbeđuje stabilnost tržišta i cena samo putem mera ekonomske politike. Ali, radi sprečavanja poremećaja na tržištu ili otklanjanja štetnih posledica poremećaja na snabdevanje robom i uslugama od vitalnog značaja za život i zdravlje ljudi i za rad privrede i ustanova, Vlada može da uvede privremene mere. Ove mere mogu da se odnose na određenu vrstu robe i usluga, određenu kategoriju trgovaca ili

¹⁶ Zakon o zaštiti konkurencije, *op. cit.*, član 20.

potrošača, na sprovođenje obaveza iz međunarodnih ugovora, kao i na cene i druge uslove za obavljanje trgovine, osim mera u vezi uvoza i izvoza robe. Privremene mere mogu da traju srazmerno cilju, ali ne duže od šest meseci ili do ispunjenja obaveze kod izvršenja obaveza po međunarodnim ugovorima¹⁷.

Zakon izričito zabranjuje nekoliko specifičnih postupanja trgovaca. Prvo, zabranjena je nepoštena tržišna utakmica (nelojalna konkurencija)¹⁸: to je radnja trgovca usmerena protiv drugog trgovca, konkurenta, kojom mu se nanosi ili može naneti šteta, kao što su iznošenje neistinitih i uvredljivih tvrdnji o drugom trgovcu, zatim prodaja robe sa oznakama, podacima ili oblikom koji kod potrošača stvaraju opravdanu zabunu o kvalitetu i drugim osobinama te robe, ili obećanje ili davanje poklona veće vrednosti ili drugih pogodnosti drugim trgovcima da bi davalac dobio prednost u odnosu na konkurente. Ako drugi trgovac pretrpi štetu od ovakvih radnji, ima pravo na naknadu štete po pravilima građanskog postupka.

Drugo, Zakonom je zabranjena i nedozvoljena špekulacija: to su radnje trgovaca koje imaju kao cilj i posledicu izazivanje značajnog poremećaja na tržištu ili kojima se sprečava ili otežava izvršenje propisanih privremenih mera, kao na primer prikrivanje robe, ograničavanje ili obustavljanje njene prodaje ili sklapanje prividnih ugovora o prometu robe na režimu privremenih mera kojima se bitno menja ponuda ili tražnja i nivo cena te robe i drugo. Treće, Zakonom je zabranjena i piramidalna trgovina: to je trgovina pri kojoj robu ili usluge prodaju samo lica uključena u lanac ili mrežu preprodaje, pri čemu se kupci uslovljavaju obavezom plaćanja članarine ili druge naknade, kupovinom robe nerazumno velike količine ili vrednosti, obavezom nalaženja drugih prodavaca za mrežu prodaje i na druge načine. Zakon ni za jedno od ovih zabranjenih ponašanja ne propisuje poseban postupak utvrđivanja prekršaja, osim inspekcijskog nadzora.

Svakako treba spomenuti i zakon o spoljnotrgovinskom poslovanju kojim se uređuje spoljnotrgovinsko poslovanje u skladu sa pravilima Svetske trgovinske organizacije i propisima Evropske unije. On uređuje spoljnotrgovinski promet robe i usluga i obavljanje privrednih delatnosti stranog lica u Republici Srbiji i domaćeg lica u drugoj državi ili carinskoj teritoriji. Ono što je iz ovog zakona važno za pitanje zaštite konkurencije na tržištu kao i antimonopolske politike jeste član 30. ovog Zakona, koji se odnosi na antidampinške mere kao i Uredba o bližim uslovima za primenu antidampinških mera koja proizilazi iz člana 30. Zakona o spoljnotrgovinskom poslovanju. Ovom uredbom uređuju se bliži uslovi za primenu antidampinških mera, u skladu sa pravilima Svetske trgovinske organizacije i propisima Evropske unije. Antidampinška mera je posebna dažbina na uvoz proizvoda koja se uvodi radi otklanjanja negativnih uticaja dampinga. Vlada u smislu člana 31. Zakona o spoljnotrgovinskom poslovanju, uvodi antidampinške dažbine na predlog ministarstva nadležnog za poslove ekonomije i regionalnog razvoja i po okončanju postupka ispitivanja koje sprovodi Ministarstvo u skladu sa ovom uredbom, ukoliko se utvrdi da postoji¹⁹:

¹⁷ Zakon o trgovini, (Službeni glasnik RS, br. 53/2010 i 10/2013), član 62.

¹⁸ *Ibidem.*, član 65.

¹⁹ Zakon o spoljnotrgovinskom poslovanju, (Službeni glasnik br. 88/2011 i 89/2015), član 30.

- 1) damping,
- 2) šteta za domaću industriju ili opasnost od nastanka iste i
- 3) postojanje uzročne veze između dampinga i štete.

Damping je uvoz proizvoda u Republiku Srbiju po ceni nižoj od normalne vrednosti sličnog proizvoda u državi izvoza. Normalna vrednost je cena sličnog proizvoda na tržištu države izvoza, utvrđena u normalnim uslovima trgovine u toj državi, ili, u slučaju nedovoljne prodaje na domaćem tržištu, cena koštanja u zemlji porekla uvećana za razumni iznos prodajnih, opštih, administrativnih troškova i profita. Normalna vrednost se utvrđuje na osnovu cena koje plaćaju ili koje bi platili, u normalnim uslovima trgovine, nezavisni kupci u državi izvoza. Ako prodaja sličnog proizvoda u normalnim uslovima trgovine ne postoji, ili je nedovoljna, ili ako zbog posebne situacije na tržištu takva prodaja ne omogućava pravilno upoređivanje, normalna vrednost sličnog proizvoda će se izračunati na osnovu cene koštanja u državi porekla uvećanoj za razuman iznos prodajnih, opštih i administrativnih troškova i profita ili na osnovu izvoznih cena, u redovnim uslovima trgovine, u odgovarajućoj trećoj državi, pod uslovom da su te cene reprezentativne.

Prilikom utvrđivanja postojanja dampinga i određivanja normalne vrednosti, uzimaju se u obzir sve razlike u uslovima prodaje, uključujući i sve razlike koje utiču na uporedivost cene. Ovo je veoma bitno jer pojedine kompanije uvozeći dampinške proizvode i usluge u dogovoru sa izvoznicima na ovaj način mogu da na nedozvoljen način steknu dominantni položaj na tržištu. U ovakvim transakcijama između kompanija ostvaruje se dampinška marža. Dampinška marža je iznos za koji normalna vrednost prelazi izvoznju cenu. Utvrđivanje štete vrši se na osnovu dokaza i objektivne analize²⁰:

- 1) obima dampinškog uvoza i uticaja dampinškog uvoza na cene na tržištu Republike Srbije sličnih proizvoda i
- 2) uticaja dampinškog uvoza na domaće proizvođače sličnih proizvoda.

Ministarstvo u okviru postupka ispitivanja utvrđuje da li je došlo do značajnog povećanja dampinškog uvoza, u apsolutnim ili relativnim vrednostima u odnosu na proizvodnju ili potrošnju u Republici Srbiji, da li su cene dampinškog uvoza bile značajno niže u poređenju sa cenama istih proizvoda domaćih proizvođača ili da li je takav uvoz izazvao značajan pad cena ili je sprečio porast cena do kog bi inače došlo, pri čemu jedan ili više navedenih faktora neće obavezno imati odlučujući uticaj prilikom donošenja odluke. Ispitivanje uticaja dampinškog uvoza na domaću industriju obuhvata procenu svih relevantnih ekonomskih faktora i pokazatelja koji utiču na stanje domaće proizvodnje, uključujući stvarni i potencijalni pad prodaje, proizvodnje, profita, udela na tržištu, produktivnosti, prihoda od ulaganja ili iskorišćenosti kapaciteta; faktore koji utiču na domaće cene; raspon dampinške marže; stvarni ili potencijalni uticaj na novčane tokove, zalihe, zaposlenost, plate, rast, mogućnost uvećanja kapitala ili ulaganja ili druge elemente, pri čemu jedan ili više navedenih faktora neće obavezno imati odlučujući uticaj prilikom donošenja odluke (Begović, Kostić, 2014). Uticaj dampinškog uvoza procenjuje se u odnosu na domaću

²⁰ *Ibidem*., član 31.

proizvodnju sličnog proizvoda, kada raspoloživi podaci dozvoljavaju odvojenu identifikaciju te proizvodnje na osnovu proizvodnog procesa, prodaje, proizvođača i profita. Ako odvojena identifikacija proizvodnje nije moguća, uticaj dampinškog uvoza se procenjuje ispitivanjem proizvodnje najuže grupe proizvodnog asortimana, koja obuhvata sličan proizvod, za koji se mogu obezbediti neophodni podaci. Iz ovoga se može zaključiti da država i konkretno ministarstvo koje reguliše ovu oblast treba da stanuje na putu dampingu, tj. da spreči uvoz robe po nižim cenama za neke kompanije jer time sprečavaju ostvarenje visokih profita i potencijalni nastanak dominantnog položaja te kompanije i stvaraju uslove za povećavanje konkurencije što je na kraju krajeva i cilj antimonopolske politike.

Takođe zakonom kojim je predviđeno i kojim se reguliše krivično delo zloupotreba monopolskog položaja i koji je veoma bitan za ovu oblast je Krivični Zakonik. Članom 232. ovog Zakona predviđa se da odgovorno lice u preduzeću ili u drugom subjektu privrednog poslovanja koje ima svojstvo pravnog lica ili preduzetnik, koji zloupotrebom monopolističkog ili dominantnog položaja na tržištu ili zaključivanjem monopolističkog sporazuma izazove poremećaj na tržištu ili taj subjekt dovede u povlašćen položaj u odnosu na druge, tako da ostvari imovinsku korist za taj subjekt ili za drugi subjekt ili nanese štetu drugim subjektima privrednog poslovanja, potrošačima ili korisnicima usluga, kazniće se zatvorom od šest meseci do pet godina i novčanom kaznom. Iz primera u praksi nameće se pitanje da li su krivične sankcije efektivne ukoliko se retko primenjuju u praksi. Iskustvo ukazuje da primena krivičnih sankcija i krivičnog prava za povrede konkurencije može naići na značajne prepreke. Često se u literaturi navodi primer Velike Britanije, gde postoji krivično delo za zabranjene sporazume (kartele) više od deset godina, a imali su samo jedan uspešan predmet. Što se tiče naše zemlje, po mišljenju stručnjaka iz ove oblasti potrebno je izmeniti normativni okvir, odnosno član 232. Krivičnog zakonika kako bi se olakšala njegova primena i dokazivanje, kao i da bi se usaglasio sa zahtevima tržišne privrede. Pored toga potrebno je ojačanje kapaciteta javnog tužilaštva u oblasti ekonomije i konkurencije, i to kroz dodatne obuke samih tužilaca i zamenika, specijalizacije u većim javnim tužilaštvima (npr. koja imaju više od 15 zamenika) i angažovanje ekonomskih stručnjaka koji bi bili na raspolaganju javnim tužiocima.

Zaključak

Zakon o zaštiti konkurencije koji je osnovni zakon koji reguliše ovu oblast, treba jasno da razgraniči definicije koje se odnose na kratkoročno sticanje profita, s jedne strane, i zloupotrebe usmerene na stvaranje nekonkurentnih tržišnih struktura, s druge strane, kao i da spreči njihovo nastajanje. Naravno ovo prvo se odnosi na zloupotrebu kojom se iskorišćava položaj potrošača (to je sticanje ekonomskog profita na kratak rok) a ovo drugo na zloupotrebu kojom se ograničava ili isključuje konkurencija (to je održavanje, jačanje i unapređenje dominantnog položaja).

Na osnovu svega rečenog, generalni zaključak bio bi da bar što se koncepcije nove antimonopolske politike tiče, Republika Srbija je na dobrom putu da uskladi koncept zakonodavstva sa konceptom zemljama Evropske Unije. Ta koncepcija je u svojim osnovnim načelima i pravnom terminologijom u potpunosti u skladu sa antimonopolskom

politikom EU-a, odnosno Evropske komisije. Svakako da postoji prostor za unapređivanje kako antimonopolskog zakonodavstva tako i konkurentnih odnosa između tržišnih učesnika. Nadamo se da će vreme koje predstoji pokazati da je trenutna koncepcija antimonopolske politike u Republici Srbiji na dobrim osnovama i da će ove probleme rešavati na najbolji mogući način.

Literatura

1. Begović, B., & B. Bukvić. 2009. Antimonopolska politika u SR Jugoslaviji. Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
2. Božić, M., S. Golubović, & I. Božić-Miljković. 2013. Ekonomska politika. Ekonomski fakultet u Nišu, Niš.
3. Veselinović P. 2011. Ekonomija. Univerzitet Singidunum, Beograd.
4. Gould, J.P., & C.E. Ferguson. 1984. Microeconomic Theory. Illinois, Théorie microéconomique, Pariz.
5. Dragišić, D. 2005. Osnovi ekonomije. Ekonomski fakultet u Beogradu.
6. Đuričin, D., D. Lončar, & V. Rajić. 2008. Merenje koncentracije tržišta: primer sektora sa tržišta motornih vozila RS. Ekonomika preduzeća, str 41-60.
7. Zirojević-Fatić, M., S. Jelisavac-Trošić. 2009. Antimonopolska politika i harmonizacija zakonodavstva Srbije sa pravom EU na polju konkurencije, Revizija za evropsko pravo.
8. Lončar, D., S. Milošević. 2013. Karakteristike antimonopolske politike i efekti njene primene u Srbiji. Ekonomika preduzeća.
9. Komazec, S., & Ž. Ristić. 2011. Makroekonomija – makroekonomske teorije i makroekonomska analiza. EtnoStil, Beograd.
10. Meta, M. 2015. Mikroekonomska analiza. Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru.
11. Milovanović, M. 2011. Mikroekonomska analiza. CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
12. Petrović, M. 2001. Funkcije države u savremenoj tržišnoj privredi. Ekonomska misao, Beograd.
13. Petković, M., & L. Kostić. 2014. Antimonopolska politika Republike Srbije. Ekonomski vidici.
14. Ratković, M., G. Grubić, & Tasić. 2011. Dobri odnosi sa kupcima kao faktor konkurentne prednosti. Beograd, str.11.
15. Samjuelson, T., & V. Nordhaus. 2009. Ekonomija. Univerzitet Jejl.
16. Savić, LJ. 2000. Tržišne strukture u Jugoslovenskoj industriji. Ekonomski institut, Beograd.
17. Tmušić, M. 2012. Monopoli u Srbiji - normativno suzbijanje i dometi antimonopolske politike. Godišnjak Fakulteta političkih nauka.

18. Hanić H. 2008. Proces istraživanja tržišta. Beogradska bankarska akademija, Beograd.

LEGISLATIVE FRAMEWORK OF ANTIMONOPOLIC POLICY IN PUBLIC PROCUREMENTS

Aleksandar Miletić²¹, Neda Ivanov²²

Summary

Undoubtedly, antitrust policy is one of the key segments of the transition to a market economy. Uncompetitive market structures, especially monopolies, typically the legacy of communism, in conditions of a market economy, with minimal state intervention, and private property generate very unfavorable effects on social well-being. Therefore, radical changes in this plan, primarily the formulation of an appropriate anti-trust policy and the establishment of effective anti-monopoly institutions, are a prerequisite for establishing an efficient market mechanism, that is, for increasing economic efficiency, especially in public procurement procedures.

Key words: *legislation, antitrust policy, public procurement.*

Datum dolaska (Date received): 25.08.2017.

Datum prihvatanja (Date accepted): 20.09.2017.

²¹ Aleksandar Miletić M.A., University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma Street no. 33, Belgrade, Serbia.

²² Neda Ivanov, master's student, University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma street no. 33, 11000 Belgrade, Serbia, E-mail: va@mod.gov.rs.

KONKURENTSKA PREDNOST PREDUZEĆA NA OSNOVU BENČMARKING ANALIZE POSLOVANJA

Nedeljko Prdić¹

Originalni naučni rad
UDK: 005.343:334.7 005.642.1

Apstrakt

Osnovni cilj ovog rada je spoznaja elemenata za procenu pouzdanosti konkurentske prednosti preduzeća primenom strategije benčmarkinga. Realizacijom osnovnog cilja rada, otkloniće se dileme i uvažiti preporuke koje će omogućiti spoznaju najvažnijih tržišnih, konkurentskih i drugih faktora koji će omogućiti efikasnost poslovanja. Rezultati istraživanja pružili su pouzdanu osnovu za teorijske analize konkurentske prednosti preduzeća, na kojima se prodaje voće i povrće, na osnovu benčmarking analize poslovanja i objektivizaciju uloge, značaja i efekata benčmarkinga kao konkurentske prednosti. Zaključak je da se primenom benčmarkinga može ostvariti konkurentska prednost u vidu ostvarivanja ekonomskih i komunikacijskih ciljeva.

ključne reči: benčmarking, efikasnost poslovanja, konkurentska prednost, tržište.

JEL: M31, D41.

Uvod

Poslovanje u savremenim uslovima u najvećoj meri zavisi od tržišnog okruženja, njegove stabilnosti ili nestabilnosti, konkurentskih preduzeća u grani, ekonomskih i drugih uslova, koji mogu nastati u savremenim tržišnim prilikama i šansama, kao i slabostima i pretnjama koje mogu uticati na poslovanje preduzeća.

Bitna karakteristika savremenih trgovinskih tokova je značajan porast broja regionalnih integracija u vidu zone slobodne trgovine (Prdić, Dragović, Krstić, 2017).

Imajući u vidu da su se prethodna istraživanja bavila komparativnim prednostima pojedinih zemalja ili grupe zemalja u odnosu na njihov položaj u Svetskoj trgovini, autor uvodi novi pristup koji prati komparativne prednosti između dve zemlje, posebno na specifičnom tržištu, kao i konkurenata na istom tržištu (Kuzman, Prdić, Dobraš, 2017).

Savremeni stratejski menadžment, u cilju postizanja optimalne strategije poslovanja, traži adekvatna rešenja u okviru internih i eksternih procesa koji mogu, pomoću odgovarajuće konkurentske strategije, povećati konkurentsku prednost i efekte poslovanja. Jedna od takvih konkurentskih strategija je i konkurentska prednost preduzeća na osnovu benčmarkinga, što je i osnovni cilj ovog rada.

¹ Dr Nedeljko Prdić, JKP Trznice, 21000 Novi Sad, R. Srbija, Telefon: +381 63 500 81 8, E-mail: ekonomistdoo@sbb.rs

Konkurentska prednost je funkcija ili efikasnijeg pružanja slične vrednosti kupcima od konkurenata (niska cena) ili obavljanje aktivnosti uz sličan trošak ali na jedinstvene načine koji stvaraju veću vrednost za kupce od konkurenata, pa stoga, mogu da odrede najvišu cenu (diferencijacija) (Hindl, 2006).

Konkurentska prednost – prednost nad konkurencijom koja je zadobijena ponudom veće vrednosti za kupca, ili s nižim cenama ili davanjem više pogodnosti koje opravdavaju više cene (Kotler, et al., 2007).

Benčmarking (Benchmarking) predstavlja tehniku komparativne analize vlastitog poslovanja sa poslovanjem najbolje organizacije (McDonald, Dunbar, 2004).

Suština benčmarkinga kao konkurentske prednosti je poređenje preduzeća sa drugima na istom ili sličnom tržištu, radi analize tržišne pozicije, prakse sličnih ili najboljih sa ciljem usvajanja pozitivnih performansi i metoda, u cilju ostvarivanja efikasnosti poslovanja. Naime, benčmarking u slobodnom prevodu znači standard, vrednost, prednost na osnovu kojih preduzeće može da meri sopstvene vrednosti i upoređuje ih sa drugim. Ako benčmarking posmatramo kao tehniku za sprovođenje ciljeva konkurentske prednosti na tržištu, to je ustvari osmišljeni i sistematski pristup unapređenju procesa u preduzeću koji se odvija kroz njihovo upoređivanje sa istim ili sličnim procesima rada, koji su slični ili objektivno bolji.

Radi uspešnosti istraživanja u radu se vrši poređenje konkurentske prednosti „Tržnica“ kao uslužnih preduzeća, za prodaju voća i povrća na javnim prostorima i supermarketima i distributivnih centara kada je u pitanju prodaja voća i povrća. Tržnice su poznate kao tržišne institucije na kojima deluje zakon ponude i tražnje proizvoda u vidu neposredne trgovine voćem i povrćem. Kada su u pitanju supermarketi i distributivni centri, na osnovu komunikacijskih saznanja, ovi kanali prodaje značajno koriste instrumente marketinga u smislu privlačenja potrošača da koriste ove kanale prodaje. Cilj rada je komparativna analiza prednosti „Tržnica“ u odnosu na druge kanale distribucije voća i povrća, zasnovane na eksternim (konkurentskim) poređenjima, koji će omogućiti konkurentsku prednost na tržištu, zasnovanu, na interesima kupaca i potrošača kao krajnjih korisnika. Potrebno je naglasiti značaj voća i povrća za razvoj održive domaće poljoprivrede i ruralnog razvoja, kao deo strategije razvoja domaće proizvodnje i povećanja trgovine na regionalnom i svetskom tržištu, kao i značaj „Tržnica“ kao posebnih tržišnih institucija.

Zbog velikog ekonomskog značaja trgovina ovim proizvodima ima veoma veliki uticaj na ponudu i tražnju poljoprivredno – prehrambenih proizvoda, prevashodno voća i povrća ali i ogroman značaj u smislu razvoja prodaje putem aukcija.

Cilj rada i metode istraživanja

Problem koji se želi istraživanjem postići jeste komparativna analiza konkurentske prednosti po tehnici benčmarkinga na marketing zasnovanim principima, putem kvalitativnog istraživanja stavova potrošača o kupovini proizvoda na tržnicama (pijacama) i supermarketima i distributivnim centrima kada je u pitanju voće i povrće. Radi se o eksternim faktorima uticaja koji se mogu reflektovati na tržišnu poziciju preduzeća i

njegovu poslovnu efikasnost. Osnovni cilj rada koncentriše se na istraživanje uloge, značaja i efekata konkurentske prednosti preduzeća na osnovu benčmarking analize poslovanja. Teorijsku argumentaciju istraživanja omogućila je literatura iz oblasti marketinga i menadžmenta, kao i drugih naučnih disciplina, psihologije, sociologije i dr. teorijski stavovi proveravani su sopstvenim empirijskim istraživanjem na namernom uzorku, po mestu kupovine. Da bi se postigli ciljevi istraživanja i da bi se prikupili podaci sprovedena su neophodna istraživanja stavova potrošača o kupovini voća i povrća na tržnicama, supermarketima i distributivnim centrima. Posebne metode koje se koriste u radu su metode logičke dedukcije, kao i kvantitativno – kvalitativne metode. Od metoda marketing istraživanja koristi se komparativni metod koji predstavlja kombinaciju dva metoda: istorijskog metoda i metoda ispitivanja. Istorijski metod primenjen je za prikupljanje podataka i informacija iz sekundarnih izvora, dok je metod ispitivanja tj. terensko istraživanje korišćen za prikupljanje i analizu kvalitativnih podataka i informacija.

Rezultati i diskusija

Kada je u pitanju benčmarking kao konkurentska prednost, on se sastoji u otkrivanju, utvrđivanju i razumevanju procesa i poslova na tržištu. Cilj benčmarkinga je da se u preduzeću unaprede procesi i komunikacija, postave novi standardi rada koji će doprineti da se zadovolje zahtevi i interesi kupaca, koji će pomoći da se preduzeće, u našem slučaju „Tržnica“, doprinese zadovoljstvu kupaca, kroz novu dodatnu vrednost u odnosu na konkurenciju. U suštini tržište poljoprivrednih proizvoda (voće i povrće), je prirodna lokacija prodaje na tržnicama (pijacama), na osnovu dugogodišnje tradicije, pa je razumljiva želja i interes zadržavanje konkurentske prednosti u odnosu na supermarketete i distributivne lance, koji su noviji tržišni akteri u trgovini poljoprivrednim proizvodima.

U javnim i privatnim preduzećima koja se bave trgovinom poljoprivredno prehrambenih proizvoda konkurentska prednost donosi ogromne i očigledne prednosti u odnosu na tržišno okruženje. Poređenje sa najboljima povećava se efikasnost sopstvenog preduzeća, internih i eksternih faktora koji na njega utiču u odnosu na tržišne promene okruženja (Kuzman et al., 2017).

Benčmarking nasuprot najboljim praksama, ukoliko je usvojen i prilagođen na pravi način, može stvoriti značajan učinak i profit za veoma kratko vreme (Maire et al., 2005).

Mnoge kompanije razvijajući svoje modele konkurentske strategije nužno su implementirale benčmarking kao posebnu strategiju. Sam proces benčmarkinga podrazumeva nekoliko koraka (Dess et al., 2007):

- Određivanje koje će se funkcije analizirati benchmark tehnikom
- Identifikovanje ključnih varijabli performanse koja će se meriti
- Identifikovanje kompanija koje su najbliže u klasi
- Merenje performansi kompanija koje su najbolje u klasi
- Merenje performansi kompanije
- Specifikacija programa i akcija da bi se premostio jaz

- Implementacija i praćenje rezultata.

Kada je u pitanju benčmarking kao konkurentska strategija postoje različiti pristupi, i oblici primene, merenja konkurentske prednosti. Najprimenjivanija podela je na interni i eksterni (konkurentski), razumljivo u zavisnosti od ciljeva koji se žele postići.

Eksterni benčmarking se dalje razvrstava na (Porter, 2007):

- Konkurentski – poređenje sa konkurencijom, identifikovanje najboljeg proizvoda, usluge ili poslovanja. Najprostiji vid je kupovina konkurentskog preduzeća, njihova analiza i utvrđivanje konkurentskih prednosti – STRATEGIJA KREATIVNE IMITACIJE.
- Funkcionalni – čini suštinu benčmarkinga, podrazumeva upoređivanje poslovnih funkcija drugačije sa istim ili sličnim funkcijama i drugim organizacijama iz različite delatnosti. Omogućuje sticanje novih korisnih znanja.
- Generički – pokriva više funkcionalnih područja u potrazi za iskustvom najbolje prakse, upoređuju se isključivo ključni poslovni procesi koji su isti u svim industrijama.
- Kombinovani – donose najbolje rezultate jer kombinuje dostignuća internog i eksternog benčmarkinga.
- Strategijski – istražuje i kopira najuspešniju strategiju.

Proces benčmarkinga se može raščlaniti na sledećih pet faza (Sorak, 2010):

- Odluka o tome šta se benčmarkuje. Primarna odluka ovde je tzv. benčmarking informacija.
- Identifikovanje benčmarking partnera.
- Prikupljanje informacija. Ova faza obuhvata prikupljanje kvantitativnih i finansijskih podataka, identifikaciju i dokumentovanje operativnog sadržaja i procesa koji objašnjavaju i pomažu da se shvate performanse preduzeća.
- Analiza. Ova faza zahteva visok nivo kreativnosti i analitičke sposobnosti u čitavom benčmarking procesu.
- Implementacija radi obezbeđenja efekata. Uključuje analizu prikupljenih podataka, kvantifikaciju gepa u performansama, istraživanje implikacija ovih gepova i identifikaciju informacija koje mogu pomoći u poboljšanju performansi.

Kada je u pitanju konkurentska prednost preduzeća na osnovu benčmarking analize poslovanja, stavovi poznatih autora, strategije, konkurentske prednosti, bančmarkinga kao konkurentske prednosti, daju pouzdanu osnovu za zaključak, da je ova strategija efikasna sa stanovišta preduzeća, ukoliko se dosledno primene svi elementi u benčmarking procesu. Na osnovu komunikacijskih saznanja, može se konstatovati da veliki broj svetskih poznatih kompanije primenjuje ovu strategiju, počev od pionira primene (Rank Xerox), pa sve do onih kojima je benčmarking osnovna strategija izgradnje konkurentske prednosti na tržištu kao što je (Siemens Plessey).

Uloga marketinga je da pomogne da preduzeće stalno pronalazi nove izvore konkurentske prednosti. Zato je potrebno da marketing ima veći uticaj na strategijske odluke preduzeća,

što opet predstavlja veće znanje i stručnost onih koji rade na poslovima marketinga (Milisavljević, 2010).

Najveći problem, kod domaćih preduzeća, u ovom slučaju, „Tržnica“ jeste, neprepoznavanje značaja marketinga, kao strateške prednosti u odnosu na konkurenciju. Činjenica koja ova preduzeća sprečava, da uz pomoć marketinga zadrže ozbiljnu konkurentsku prednost, u odnosu na konkurentna preduzeća, jeste upravo marketing, za razliku od konkurentskih, koja upravo vide marketing kao sredstvo koje može uticati na poboljšanje njihove tržišne pozicije i povećati svoje tržišno učešće u odnosu na ove specijalizovane tržišne institucije. Kada se ovom saznanju, doda i istorijska dimenzija, da su one najstarije tržišne institucije, koje pored tržišne imaju i društveni i sociološki značaj, nije potrebno posebno naglašavati da se putem benčmarketing strategije, može, uspostaviti, razviti i održati efikasna komunikacija sa kupcima i potrošačima, u zajedničkom interesu.

Sve konkurentski orjentisane kompanije žele ostvariti superioran odnos prema konkurenciji. Ta superiornost proističe iz većeg broja posebnih aktivnosti koje kompanija podrazumeva prilikom dizajniranja, proizvodnje, marketinga, isporuke i pružanja podrške svojim proizvodima (Porter, 2007).

Ključ uspešne procene potrebe korisnika je sakupljanje kompletnih i preciznih podataka i informacija koji se tiču ciljne populacije (Jovanović et al., 2017).

Kada je u pitanju konkurentna prednost preduzeća u odnosu na potrošače, zadovoljstvo obavljenom kupovinom kao konkurentna prednost preduzeća se može ostvariti. Konkurentne prednosti koje utiču na povećanje profita preduzeća su:

- Efikasnost (snižavanje) troškova kroz ponavljanje kupovine
- Premirane cene za stalne potrošače – Promocija prodaje
- Lojalnost potrošača – naročito u periodu krizne rentabilnosti.

Kada su u pitanju faktori koji utiču na rast prihoda preduzeća konkurentne prednosti su:

- Pozitivni efekti usmene propagande – lična prodaja, živa reč
- Povećanje promotivnih prodaja i probnih kupovina
- Inovacije – novi proizvodi.

Danas je efikasnost jedan od osnovnih činilaca koji određuje poslovni uspeh, tržišni položaj i opstanak savremenog preduzeća. Efikasnost se može definisati kao mera postizanja cilja (Prdić et al., 2014).

Korporativno upravljanje se definiše i kao sistem kojim se kompanije kontrolišu i usmeravaju (Mihajlović, 2016).

Prema teoretičarima, satisfakcija (S) potrošača je funkcija njegovih očekivanja (O) i uočljivih (testiranih) performansi proizvoda (P). Funkcija se može prikazati kao (Milisavljević, 2010):

$$S = f(O, P)$$

Ukoliko proizvod ispunjava očekivanja ($O = P$), potrošač će biti zadovoljan, i obrnuto. Nekad performanse proizvoda prevazilaze (nadmašuju) očekivanja potrošača ($O < P$), što se naziva pozitivnim nepotvrđivanjem pretpostavljenog. Najviši stepen satisfakcije podrazumeva oduševljenje ili zadivljenost potrošača (Consumers delight). Nezadovoljstvo potrošača zasnovano je na konstataciji da je kupovinom određenog proizvoda ili usluge dobio manje od očekivanog ($O > P$), što se naziva negativnim nepotvrđivanjem (ispunjavanjem) pretpostavljenog.

Na osnovu iznetih stavova poznatih autora, komunikacijskih saznanja autora rada, središnji doprinos ovog rada je u izgradnji teorijskog konceptualnog modela konkurentske prednosti putem benčmarkinga i mesto tržnica u takvom modelu. Osnovni nosioci modela, su nosioci komunikacijskih aktivnosti u preduzeću, zaposleni, kupci i potrošači, kao i ostali zainteresovani učesnici u procesu komuniciranja. Proces benčmarkinga je sa stanovišta preduzeća podeljen na interno, interaktivno, eksterno kao i nezavisno marketing komuniciranje u odnosu na preduzeće. Cilj je bio definisati marketing – komunikacijske procese koji utiču na efikasnost poslovanja preduzeća, na osnovu kojih se mogu izvesti zaključci o celini tržišnih komunikacijskih procesa koji se odvijaju pri uspostavljanju i održavanju konkurentske prednosti pri poslovanju preduzeća na tržištu.

Na osnovu sprovedenih istraživanja za potrebe ovog rada na uzorku od 200 potrošača koja je vršena prema mestu kupovine, Tržnice (pijace) i supermarketi i distributivni centri u Novom Sadu, na konkretno pitanje gde kupujete voće i povrće rezultat je sledeći:

- Tržnica – pijace 66% ispitanika
- Supermarketi i distributivni centri 34% ispitanika

Kada su u pitanju rezultati ove ankete, potrebno je napomenuti da je prema podacima poslovnog udruženja „Pijace Srbije“ iz 2011 godine, koje je sproveo sopstveno istraživanje 80% ispitanika kupvalo robu na Tržnicama – pijacama, a svega 20% u supermarketima i distributivnim centrima.

Kada su u pitanju motivi kupovine na Tržnicama - pijacama po značaju za kupce rezultati su:

- Svežina proizvoda 37 %
- Kvalitet proizvoda 27 %
- Cena 26 %
- Raznovrsnost ponude 8 %
- Navike 2%

Kada su u pitanju motivi kupovine u Supermarketima i distributivnim centrima po značaju za kupce rezultati su:

- Raznovrsnost ponude 38 %
- Cena 26%
- Kvalitet proizvoda 25 %

- Svežina proizvoda 8 %
- Navike 3 %

Po ovom istraživanju dosta veliki broj ispitanika je dao primat raznovrsnosti ponude, no međutim potrebno je naglasiti da je neposredno saznanje ukazalo da su ispitanici mislili na ukupnu ponudu supermarketa i distributivnih centara. Potrebno je napomenuti da se poslednjih godina i prema podacima, Sistema tržišnih informacija poljoprivrede Srbije i Republičkog zavoda za statistiku, može uočiti konstantan pad kupovine na Tržnicama, a povećan na supermarketima i distributivnim centrima, ali i da, je veoma prisutan stepen sezonskih fluktuacija prilikom kupovine.

Na osnovu sprovedenih istraživanja za potrebe ovog rada prednosti kupovine na Tržnicama – pijacama su:

- Raznovrsnost ponude voća i povrća kao osnov za kupovinu
- Mogućnost neposredne komunikacije i degustacije proizvoda
- Odgovarajuća cena za dobijeni kvalitet
- Lojalnost kupaca

Na osnovu sprovedenih istraživanja kada su u pitanju supermarketi i distributivni centri prednost kupovine odnosi se na:

- Mogućnost kupovine i drugih proizvoda
- Procena konkurentnosti proizvoda sa proizvodima na tržnici
- Mogućnost – saznanje za kupovinu stranih proizvoda
- Marketinške poruke putem medija.

Razvojnim programom našeg preduzeća, a u skladu sa urbanističkim planom grada, u toku je traženje najboljeg rešenja za premeštanje ove pijace na odgovarajuću lokaciju, koja će svojom površinom, prilaznim saobraćajnicama i infrastrukturom odgovarati opštepriznatim standardima (www.nstrznica.co.rs).

To bi ujedno trebalo da bude cilj i beogradske veletržnice: privući veći broj postojećih supermarketa, hipermarketa i diskontnih centara da svoje potrebe u nabavci na polju voća i povrća, pre svega, ali i svežeg mesa, ribe itd. obavljaju na veletržnici Beograd (Lovreta, 2008).

Na veletržnici Beograd posluje preko 500 stotina trgovaca. Veletržnica raspolaže sa ukupno 866 prodajnih mesta (na površini od 7 ha) na platou i 6300 m² poslovnog i skladišnog prostora (20 lokala, 3 mola, 73 šatora i 52 magacina) (www.veletrznica.co.rs).

Ukupan obim na tržištu proizvoda predstavlja 26 miliona tona godišnje, što je jednako približno 40% od voća i povrća snabdevanja u Evropi (24 milion tona godišnje), 10% snabdevanja ribe i ribljih proizvoda u Evropi (1 milion tona godišnje), i 2% od mesa i snabdevanje mesa proizvodima u Evropi (1 milion tona godišnje) (<http://www.wuwm.org>).

Kada je u pitanju analiza benčmarking procesa poređenja konkurentnosti Tržnica potrebno je izvući sledeće analize i zaključke:

1. Preciziranje i razumevanje procesa koji će se podvrgnuti benčmarkingu.

- poslovi od značaja za Tržnicu i konkurentsku poziciju
- poslovi koji su deo usvojene strategije razvoja
- poslovi sopstvenog vrednovanja na tržištu
- interni poslovi vrednovanja, kvalitet rada, poslovni rezultat.

2. Određivanje koje preduzeće i u kom delu će poslužiti kao benčmarking.

- poslovni rezultat uspešnih preduzeća
- kreativan pristup analizi konkurentskih preduzeća
- teorijski i empirijski pristup konkrentskim preduzećima
- strategija sopstvene tržišne pozicije

3. Prikupljanje podataka

- prikupljanje podataka o prodaji voća i povrća
- prikupljanje podataka konkurentskih strategija supermarketa i distributivnih centara
- analiza značaja marketinške poruke “Pijaca“ u prodajnom delu voće i povrće konkurentskih preduzeća
- empirijsko istraživanje stavova kupaca i potrošača.

4. Analiza podataka, utvrđivanje razlika i prostora za unapređenja

- analiza konkurentске prednosti na osnovu prikupljenih podataka
- utvrđivanje konkurentске prednosti kao tradicionalnih tržišnih institucija kao osnove benčmarkinga
- operativni planovi za korišćenje sopstvene prednosti na tržištu.

5. Planiranje i sprovođenje promena

- usvajanje benčmarking strategije na osnovu svih relevantnih podataka i informacija
- sprovođenje usvojene strategije i drugih pomoćnih operativnih taktika.

6. Kontrola i nadzor

- kontrola ostvarivanja poslovnih rezultata primenom strategije benčmarkinga
- korišćenje svih savremenih instrumenata komunikacija za praćenje rada konkurentskih preduzeća
- preduzimanje mera u cilju efikasnosti usvojene konkurentске strategije
- analiza strategije u poslovnom, vremenskom i tržišnom ambijentu.

Preduzeća koja prihvate benčmarking kao strategiju konkurentске prednosti jasno je da imaju viziju postojanja spoljašnjeg okruženja, kao i svesnost da u poređenju sa sličnima ili najboljima, uspostavljaju efikasnost sopstvenih procesa i stvaraju uslove za ostvarivanje poslovnih ciljeva u vidu ostvarivanja ekonomskih i komunikacijskih efekata. Konkurentska prednost benčmarkinga stvara preduslove i spoznaju sopstvene pozicije, kada su u pitanju

zaposleni, novi ciljevi i standardi rada, uvažava promene tržišnog okruženja, kao i svest i značaj kupaca i potrošača na tržištu. Kada je u pitanju predmet analize benčmarkinga tržišna pozicija „Tržnica“, veoma je važna spoznaja, mesta, uloge i značaja na tržištu, koji kroz vreme garantuje opstanak i prosperitet.

Zaključak

Savremeni tržišni uslovi poslovanja, postavljaju pred preduzeće izbor odgovarajuće strategije koja može obezbediti konkurentsku prednost na tržištu. Analiza tržišne pozicije, internih i eksternih faktora, kupaca i dobavljača, kao i ostale zainteresovane javnosti stvorice neophodnu pretpostavku za izbor strategije održivog razvoja preduzeća. Predmet istraživanja ovog rada je konkurentska prednost preduzeća na osnovu benčmarking analize poslovanja, koja u suštini znači unapređenje procesa rada, potrebno vreme i resurse za njegovo ostvarivanje. Za uspešnu analizu potrebno je konkurentsko preduzeće, sličnih ili delimično kvalitetnijih procesa poslovanja, na osnovu kojeg pomoću savremenih metoda analize poslovanja možemo usavršiti sopstveni proces i zadržati ili unaprediti poziciju na tržištu. Doprinos ovog rada sa stanovišta efikasnosti konkurentске prednosti na osnovu benčmarkinga sastoji se u formulisanju adekvatnog modela poslovne analize kao i preciziranje svih neophodnih koraka koje treba preduzeti u cilju ostvarivanja konkurentске prednosti.

Na osnovu teorijskih i praktičnih istraživanja, zasnovanih na stavovima poznatih autora, sopstvenih saznanja, tržišne pozicije preduzeća kao i percepcija kupaca i potrošača, potrebna je detaljna analiza uzročno posledičnih procesa u preduzeću i njegovom okruženju. Kada su u pitanju empirijska istraživanja potrebno je konstantno prikupljanje i analiza podataka i provera konceptualnog modela sa stanovišta provere ekonomskih i komunikacijskih efekata nastupa preduzeća na tržištu. Na primeru istraživanja „Tržnica“, analizirano je stanje tržišta i percepcije kupaca kada su u pitanju konkurentska preduzeća supermarketi i distributivni centri. Na osnovu ovih podataka moguće je sagledati strategiju benčmarkinga kao konkurentске prednosti ovih preduzeća, prema konkurentskim i unaprediti poziciju prema ciljnim segmentima tržišta.

Prikazanim teorijskim i empirijskim rezultatima istraživanja postavljena je osnova za efikasno donošenje odluke o primeni benčmarkinga kao konkurentске prednosti preduzeća na tržištu. Ova istraživanja su dobra osnova za buduća istraživanja kako teoretskih tako i empirijskih koja će u praksi pokazati svu validnost, a i značaj, jer je u radu analiziran primer trgovine voćem i povrćem, koji u ekonomskom smislu ima veliki značaj za razvoj održive domaće poljoprivrede. Preporuka istraživanja je kontinuirano praćenje promena tržišnog okruženja, na osnovu određenih statističkih i drugih metoda, kao i metoda kvalitativnog istraživanja, koja mogu ukazati na određene zakonitosti komunikacijskih procesa između preduzeća i njegovog ciljnog tržišta.

Literatura

1. Dess, G. G., G.T. Lumpkin, & A.B. Eisner. 2007. Strategic Management and Cases: Strategijski menadžment, (prevod Jelena Vujić). Data Status, Beograd

2. Hindl, T. 2006. Menadžment – Pojmovnik. Adižes, Novi Sad, str. 97.
3. Jovanović, D., N. Milenković, & R. Damjanović. 2017. Ocenjivanje i predviđanje potreba potrošača. *Oditor*, 3, (1): 70-80.
4. Kotler, F., V. Vong, Dž. Sonders, & G. Armstrong. 2007. Marketing principi. Mate, Beograd.
5. Kuzman, B., M. Stegić, & J. Subić. 2016. Market oriented approach of revealed comparative advantage in international trade. *Economics of Agriculture*, 63 (1): 247-260, Beograd.
6. Kuzman, B., N. Prdić, & Z. Dobraš. 2017. The importance of the wholesale markets for trade in agricultural products. *Economics of Agriculture*, 64 (3): 1177-1190, Beograd.
7. Lovreta, S. 2008. Strategija i politika razvoja trgovine Republike Srbije. Ekonomski Fakultet, NICEF, Beograd str. 245.
8. Maire, J. L., V. Bronet, M. Pillet. 2005. A typology of „best practices“ for a benchmarking process. *Benchmarking: An International Journal*, 12 (1): 45-60, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, UK.
9. McDonald, M., & I. Dunbar. 2004. Market segmentation. Polgrave Macmillan, London.
10. Mihajlović, M. 2016. Odnos menadžmenta preduzeća i korporativnog upravljanja *Oditor*, 2, (1): 2-10, Beograd.
11. Milisavljević, M. 2010. Strategijski marketing. Ekonomski fakultet, NICEF, Beograd, str. 81.
12. Milisavljević, M., B. Maričić, & M. Gligorijević. 2007. Osnovi marketinga. Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str. 46.
13. Porter, M. 2007. Competitive Advantage, Konkurentska prednost. Očuvanje i ostvarivanje vrhunskih poslovnih rezultata (prevod: Mira i Vera Gligorijević), Adižes, Novi Sad
14. Prdić, N., B. Kuzman, & M. Barjaktarović. 2014. Practical research results of a successful companys appearance at the fair. *Economics of Agriculture*, 61 (4): 903-914
15. Prdić, N. 2016. Konkurentska prednost veletržnice kao kanala distribucije. *Agroekonomika, Poljoprivredni fakultet univerziteta u Novom Sadu*, (72): 51-63, Novi Sad.
16. Prdić, N., N. Dragović, & S. Krstić. 2017. Ekonomska analiza uspešnosti poslovanja u uslovima globalnog tržišta. 7 Međunarodni naučni kongres, Zbornik, str.150-160, Palić.
17. Sorak, M. 2010. Poboljšanje bitnih karakteristika proizvoda primjenom benčmarking metode, 39, (2): 45-54, Beograd.
18. <http://www.wuwm.org> ; (WUWM), (World Union of Wholesale Markets), Promating wholesale and retail markets word-wide, accessed at 16.10, 2016

19. [http://www.nstrznica.co.rs/kvantaška pijaca](http://www.nstrznica.co.rs/kvantaška_pijaca), pristupljeno 12.6.2017
20. <http://www.veletrznica.co.rs>; Veletržnica Beograd, Belgrade wholesale market, pristupljeno, 12.5.2017

COMPETITIVE ADVANTAGE OF ORGANIZATION BASED ON BENCHMARKING BUSINESS ANALYSIS

Nedeljko Prdić²

Abstract

The main goal of this paper is to determine the elements for evaluating competitive advantage obtained by implementing benchmarking strategy. The realization of the main goal will remove all dilemmas and respect recommendations that would enable recognition of market, competitive and other factors that are important for efficient business. Research results have made solid bases for theoretical analysis of competitive advantages of organizations that sell fruits and vegetables, based on benchmarking analysis of business and objectification of the role, importance and effects of benchmarking as competitive advantage. The conclusion is that benchmarking may lead to competitive advantage in economic and communicative goals.

Key words: *benchmarking, business efficiency, competitive advantage, market.*

Datum dolaska (Date received): 20.11.2017

Datum prihvatanja (Date accepted): 11.12.2017

² Nedeljko Prdić Ph.D., JKP Tržnice, 21000 Novi Sad, R. Serbia, Phone: +381 63 500 818, E-mail: ekonomistdoo@sbb.rs

FINANSIRANJE MINISTARSTVA ODBRANE I VOJSKE SRBIJE SOPSTVENIM PRIHODIMA

Velibor Stoilkov¹, Biljana Ivanova²

Originalni naučni rad
UDK: 336.14:354.61(497.11)
658.14:355.3

Apstrakt

Do oktobra 2012. godine, sredstva koja su svojim aktivnostima, odnosno prodajom robe i vršenjem usluga ostvarivali entiteti u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije imala su tretman sopstvenih prihoda i predstavljala su poseban izvor finansiranja, iz koga su Ministarstvo odbrane i Vojska Srbije finansirali deo svojih rashoda. Promenom budžetskog tretmana ovi prihodi postali su opšti prihodi budžeta. Na ovaj način ukinuta je mogućnost korišćenja naplaćenih sredstava.

Problemi koji su nastali zbog nemogućnosti korišćenja sredstava iz naplaćenih prihoda su višestruki. Pored značajnog iznosa sredstava koja su na ovaj način oduzeta Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije, odmah je nastao i problem finansiranja rashoda vezanih za izvršavanje poslova koje su određene jedinice i ustanove u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije već ugovorile, a za čije finansiranje nije bilo sredstava iz budžeta. Problem je delimično rešen na zahtev Ministarstva odbrane, već jula 2013. godine, u sklopu izmena Zakona o budžetskom sistemu, kada je omogućeno da prihodi određenih entiteta u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije, počev od 2014. godine, zadrže karakter sopstvenih prihoda i da se koriste za finansiranje sopstvenih rashoda. Ovim izmenama su posledice promena u budžetskom tretmanu sopstvenih prihoda delom ublažene, ali problem nije u potpunosti rešen. Naime, i dalje postoje zahtevi da se i kod ostalih korisnika sredstava u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije omogući korišćenje naplaćenih sredstava.

Iz navedenog proističe potreba za unapređenjem mogućnosti finansiranja Ministarstva odbrane i Vojske Srbije iz sopstvenih prihoda, tako da će predmet ovog rada biti opravdanost navedenih promena budžetskog tretmana sopstvenih prihoda, posledice na obim naplaćenih sredstava i moguća rešenja za unapređenje finansiranja sopstvenim prihodima.

Ključne reči: finansiranje, Ministarstvo odbrane, budžet, sopstveni prihodi.

JEL: H59

¹ Velibor Stoilkov M.A., Ministarstvo odbrane, Uprava za budžet, Birčaninova ulica br. 5, Beograd, Srbija

² Biljana Ivanova M.A., Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija, Telefon: 0381 65 313 03 28, E-mail: stud.sluzba@va.mod.gov.rs.

Uvod

Sopstveni prihodi su novčana sredstva koja svojim aktivnostima, odnosno prodajom robe i vršenjem usluga, ostvare direktni i indirektni korisnici budžetskih sredstava i sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje. Navedena definicija bila je data u Zakonu o budžetskom sistemu do 2012. godine, kada je izbrisana izmenom Zakona o budžetskom sistemu, a sopstveni prihodi korisnika budžetskih sredstava dobili tretman opštih prihoda budžeta.

Cilj promene kojom su sopstveni prihodi korisnika budžetskih sredstava uključeni u opšti prihod budžeta bilo je uvođenje sveobuhvatne kontrole ukupnih budžetskih sredstava. Smatrano je da problem u kontroli javne potrošnje predstavlja i trošenje sredstava iz sopstvenih prihoda, koji su po pravilu, ostajali na raspolaganju korisnicima budžetskih sredstava, a argument za takvu tvrdnju je činjenica da korisnik budžetskih sredstava, ukoliko ostvari sopstveni prihod u većem iznosu od planiranog, može da uveća odobrene aproprijacije za izvršavanje rashoda i izdataka iz tih prihoda, čime se omogućava širok okvir za njihovo angažovanje.

Do 2012. godine, Ministarstvo odbrane i Vojska Srbije, a pre toga Jugoslovenska narodna armija, Vojska Jugoslavije i Vojska Srbije i Crne Gore ostvarivali su sopstvene prihode i naplaćena sredstva su korišćena za finansiranje troškova nastalih u tim poslovima, kao i za finansiranje rashoda, za koje sredstva nisu bila u potrebnom obimu obezbeđena iz budžeta, odnosno ostalih izvora finansiranja.

Ukidanje mogućnosti korišćenja sredstava iz naplaćenih sopstvenih prihoda imalo je odmah negativan uticaj na finansiranje određenih troškova, a najveći problem nastao je kod korisnika sredstava koji su imali ugovorene značajne poslove sa inostranim partnerima, jer nije bilo sredstava iz budžeta za realizaciju ugovora.

Ministarstvo odbrane je preduzelo mere i obezbeđeno je da se u sklopu izmena Zakona o budžetskom sistemu iz 2013. godine omogućí da određene strukture u Ministarstvu odbrane naplaćene sopstvene prihode koriste za finansiranje svojih rashoda. Pravo na sopstvene prihode omogućeno je entitetima iz sistema odbrane koji se bave delatnošću istraživanja, edukacije, razvoja, modernizacije, remonta, proizvodnje i prometa, ispitivanja, kontrole kvaliteta i kodifikacije naoružanja i vojne opreme, kao i metrološkom delatnošću. Ova promena, nije u potpunosti otklonila problem korišćenja sopstvenih prihoda, jer i dalje postoje zahtevi za proširenjem „liste prihoda“ koji bi ostali na raspolaganju organizacionim jedinicama Ministarstva odbrane i Vojske Srbije.

Cilj istraživanja u radu je da se sagledaju: uticaj budžetskog tretmana naplaćenih sredstava na njihovu visinu, značaj budžetskog tretmana sopstvenih prihoda i moguća rešenja.

Budžetski sistem Republike Srbije

U Ustavu Republike Srbije definisane funkcije države koje zahtevaju finansiranje, kao što su: odbrana, zaštita imovine i pojedinaca i drugo, ali i pravo državi da uvodi poreze, da se zadužuje i da na druge načine pribavlja sredstva.

Sredstva koja država prikuplja za finansiranje javnih potreba nazivaju se javni prihodi, pa tako javne prihode možemo definisati kao transakcije koje povećavaju neto imovinu države na svim nivoima vlasti (Radičić, Raičević, 2008). Javni prihodi potiču od poreza, od prihoda javnih domena, od prihoda javnih službi, od taksi i carina, od parafiskalnih prihoda, od zajmova, od sredstava trezora i od monetarnih operacija države na otvorenom tržištu (Đurović Todorović, Đorđević, 2010).

Na visinu i strukturu javnih prihoda u određenoj državi utiče veliki broj faktora, karakterističnih za tu državu, i to: državno uređenje, obim javnih funkcija, ekonomska moć države, razni ekonomski odnosi, privredni sistem, visina nacionalnog dohotka, veličina teritorije, demografska struktura i drugo.

Određivanje visine javnih prihoda polazi od obima, strukture i dinamike potreba i državnih funkcija sa jedne strane i ekonomskih mogućnosti privrede i stanovništva da podnesu fiskalne terete, sa druge strane.

U republici Srbiji svi prihodi kojima se finansiraju rashodi i obim i vrste rashoda moraju biti prikazani u budžetu koji obavezno imaju Republika Srbija, autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave. Budžeti se donose - usvajaju u rokovima koji se određuju posebnim zakonom, kojim se uređuje i način privremenog finansiranja u slučaju da budžet ne bude donet u predviđeni rokovima.

Budžetski sistem u Republici Srbiji uređen je Zakonom o budžetskom sistemu, a detaljnije razrađen nizom podzakonskih akata, kojima se uređuje klasifikacija prihoda i primanja i rashoda i izdataka, budžetsko računovodstvo i drugo i na taj način se obezbeđuje integritet budžetskog sistema Republike Srbije putem zajedničkog pravnog osnova, koji obezbeđuje jedinstvenu budžetsku klasifikaciju, upotrebu jedinstvene budžetske dokumentacije za izradu nacрта budžeta, srednjoročnih i finansijskih planova, jedinstveni sistem budžetskog računovodstva, jedinstvene kriterijume za budžetsku kontrolu i reviziju, prenos statističkih izveštaja i podataka sa jednog nivoa budžeta na drugi i principe na kojima se zasniva budžetski postupak.

Dugoročna održivost fiskalne politike u Republici Srbiji obezbeđuje se fiskalnim pravilima, koja se odnose na opšti nivo države, što znači da se odnose na republički budžet, budžete lokalnih vlasti i fondove socijalnog osiguranja, a mogu biti opšta i posebna. Opštim fiskalnim pravilima određuje se ciljani srednjoročni fiskalni deficit i maksimalni odnos duga prema BDP, a posebnim se određuje kretanje plata i penzija i način obuhvata javnih investicija pri računanju fiskalnog deficita i javnih rashoda i izdataka. Fiskalna pravila sama po sebi nisu garancija da će se voditi odgovorna i dugoročno održiva fiskalna politika, ali bi kršenje ovih pravila trebalo da povećá pritisak stručne javnosti, a samim tim da utiče i na reputaciju Vlade.

Budžet se sastoji od opšteg i posebnog dela. Najvažniji elementi opšteg dela budžeta su: agregatni prihodi i rashodi, ukupan fiskalni deficit, odnosno suficit, plan zaduživanja i otplata duga i stalna i tekuća budžetska rezerva (Bojović, Pavlović, 2009).

U posebnom delu budžeta iskazuju se finansijski planovi direktnih korisnika budžetskih sredstava u skladu sa budžetskom klasifikacijom (obuhvata: ekonomsku klasifikaciju,

organizacionu klasifikaciju, funkcionalnu klasifikaciju, programsku klasifikaciju i klasifikaciju prema izvorima finansiranja).

Izvršenje budžeta sadrži prikupljanje prihoda i primanja, dodeljivanje aproprijacija³ i finansijsko planiranje, preuzimanje obaveza i plaćanje iz budžeta, a sve sa ciljem sprovođenja politika koje su ugrađene u budžet.

Prihodi i primanja prikupljaju se i naplaćuju u skladu sa propisima, nezavisno od iznosa za pojedine vrste prihoda utvrđenih u budžetu, a direktni i indirektni korisnici budžetskih sredstava obavezni su da obezbede potpuno i pravovremeno uplaćivanje prihoda i primanja iz okvira svoje nadležnosti.

Promene u aproprijacijama u toku godine dozvoljene su u određenim slučajevima, ali su propisane i ograničenja iznosa sredstava koja se usmeravaju sa jedne na drugu aproprijaciju.

Finansiranje odbrane Republike Srbije

Obrana Republike Srbije ostvaruje se angažovanjem raspoloživih ljudskih i materijalnih resursa. Vojska Srbije ima tri misije: (1) odbrana Republike Srbije od oružanog ugrožavanja spolja, (2) učešće u izgradnji i očuvanju mira u regionu i svetu i (3) podrška civilnim vlastima u suprotstavljanju pretnjama bezbednosti (Strategija odbrane Republike Srbije). Za izvršenje utvrđenih ciljeva i misija osnovni preduslov je obezbeđenje dovoljnih finansijskih sredstava, odnosno adekvatno finansiranje odbrambenih sposobnosti Republike Srbije radi suprotstavljanja savremenim pojavama ugrožavanja bezbednosti.

Određivanje obima sredstava za finansiranje Ministarstva odbrane podrazumeva usaglašenost sa dugoročnim planiranjem, jer se odbrana ne može razvijati na kratak rok. U tom cilju 2009. godine započeo je proces izrade Dugoročnog plana razvoja sistema odbrane Republike Srbije. Raspoloživi finansijski resursi za finansiranje odbrane vezani su za izdvajanje bruto domaćeg proizvoda države (BDP), a utvrđeno je da je neophodno izdvojiti 2% BDP (Bela knjiga odbrane, 2010) za finansiranje odbrane kako bi se sposobnosti sistema odbrane realno mogle dovesti na takav nivo da odgovore svim savremenim pojavama ugrožavanja bezbednosti.

Međutim, izvajanje iz BDP za finansiranje odbrane od donošenja Dugoročnog plana razvoja sistema odbrane Republike Srbije nije dostiglo projektovano izdvajanje od 2% BDP, već je smanjeno sa oko 1,8% u 2011. godini na oko 1,4% BDP u 2015. godini.

Projekcije na osnovu trenutnog stanja ukazuju da se može očekivati da će se sa izdvajanjem za finansiranje odbrane Republike Srbije u narednom dugoročnom periodu nastaviti u okvirima procentualnog proseka izdvajanja za finansiranje odbrane u prethodne tri godine, odnosno da projektovano izdvajanje od 2% BDP neće biti dostignuto u ovom periodu.

³ **Aproprijacija** je od strane Narodne skupštine, odnosno skupštine lokalne vlasti, zakonom o budžetu Republike Srbije, odnosno odlukom o budžetu lokalne vlasti, dato ovlašćenje Vladi, odnosno nadležnom izvršnom organu lokalne vlasti, za trošenje javnih sredstava do određenog iznosa i za određene namene za budžetsku godinu

Navedeno naglašava potrebu da, ukoliko postoji namera da se održe operativne sposobnosti Vojske Srbije i adekvatno odgovori na sve moguće savremene izazove, rizike i pretnje, u narednom dugoročnom periodu mora biti obezbeđeno značajnije izdvajanje sredstava za finansiranje odbrane. Jedan od izvora dodatnih sredstava mogu biti i prihodi koje na domaćem i stranim tržištima mogu ostvariti vojnoprivredni, vojnozdravstveni, vojnoobrazovni, vojni naučnoistraživački i druge delovi Ministarstva odbrane i Vojske Srbije, upošljavanjem viškova svojih kapaciteta, odnosno odgovarajućim dodatnim angažovanjem. Ipak, za ovakav oblik finansiranja potrebno je stvoriti neophodne zakonske i druge preduslove.

Sredstva za finansiranje Ministarstva odbrane obezbeđuju se Zakonom o budžetu Republike Srbije, na godišnjem nivou. Zakon o budžetu Republike Srbije donosi se za svaku godinu, a procedure pripreme i donošenja propisane su Zakonom o budžetskom sistemu.

Prilikom izrade budžeta Republike Srbije uzimaju se obzir projekcije iz prethodnih godina, kao i izmenjeni uslovi poslovanja u narednom periodu, a vodi se računa i da budžet bude usaglašen sa projekcijama makroekonomske politike, najpre u delu državnih zahvatanja, a potom i sa samom svrhom konkretnog budžeta (razvojni, stabilizacioni, konzervativni, socijalni i sl.).

Pratećim zakonima i drugim aktima reguliše se dinamika realizacije kako bi se osigurao kontinuitet finansiranja planiranih rashoda, kao i druga pitanja od značaja za izvršenje budžeta.

Visina sredstava, izvori finansiranja i namena sredstava po funkcijama, programima, programskim aktivnostima, projektima i kontima ekonomske klasifikacije, koja se obezbeđuju za finansiranje odbrane iskazuju se u posebnom delu budžeta.

Budžet Ministarstva odbrane, kao deo budžeta Republike Srbije čine sredstva iskazana u posebnom delu zakona o budžetu Republike Srbije u razdelu za Ministarstvo odbrane. U poslednjih pet godina (od 2012. do 2016. godine) to je razdeo 18. Strukturu budžeta Ministarstva odbrane, određuje organizaciona, programska, funkcionalna i ekonomska klasifikacija.

Elementi organizacione strukture budžeta Ministarstva odbrane su Ministarstvo odbrane, kao direktni korisnik budžetskih sredstava i indirektni korisnici budžetskih sredstava u okviru Ministarstva odbrane koje čine budžetski fondovi za koje je nadležno Ministarstvo odbrane.

Budžetski fondovi su posebni evidencioni računi u okviru glavne knjige trezora, koji se otvaraju po odluci Vlade kako bi se prihodi i rashodi za ostvarivanje određenog cilja vodili odvojeno.

Strukturu budžeta po ekonomskoj klasifikaciji čine izvori finansiranja i namene sredstava. Izvor finansiranja čini osnov po kome se sredstva ostvaruju, dok se namena sredstava određuje po sintetičkim kontima iz kontnog plana za budžetski sistem.

Klasifikacija sredstava prema izvorima finansiranja povezuje izvore finansiranja sa konkretnim rashodima i izdacima. Izvori finansiranja razvrstani su važećim propisima za

budžetski sistem (član 8. Pravilnika o standardnom klasifikacionom okviru i Kontnom planu za budžetski sistem), kojima je određeno 17 izvora finansiranja za korisnike budžetskih sredstava

Osnovni izvor finansiranja budžeta Ministarstva odbrane su prihodi iz budžeta, jer prosečno učešće sredstava iz ovog izvora u ukupnom obimu sredstava poslednjih godina iznosi oko 90%.

Prihodi iz budžeta su sredstva koja država prikuplja kao javne prihode bez posebne namene, a u budžetu se raspoređuju za finansiranje konkretnih korisnika budžetskih sredstava i rashoda tih korisnika.

Drugi izvori finansiranja sistema odbrane su: sopstveni prihodi (izvor „04“), donacije (izvori „05“, „06“, „08“ i „15“), primanja od prodaje nefinansijske imovine (izvor „09“) i neraspoređeni višak prihoda iz ranijih godina (izvor „13“).

Sopstveni prihodi su prihodi koje svojim aktivnostima, odnosno prodajom robe i vršenjem usluga, ostvare direktni i indirektni korisnici budžetskih sredstava i sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje (Zakon o budžetskom sistemu).

Sopstveni prihodi koje ostvaruje Ministarstvo odbrane su: prihodi od davanja u zakup nepokretnosti u javnoj svojini, koja su na korišćenju u Ministarstvu odbrane i prihodi od prodaje dobara i vršenja usluga.

Svi prihodi koje naplate korisnici sredstava u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije ne ulaze u sredstva koja čine ovaj izvor finansiranja u budžetu Ministarstva odbrane. U skladu sa Zakonom o budžetskom sistemu, samo prihodi koje ostvare organizacione jedinice Ministarstva odbrane i Vojske Srbije, koje se bave delatnošću istraživanja, edukacije, razvoja, modernizacije, remonta, proizvodnje i prometa, ispitivanja, kontrole kvaliteta i kodifikacije naoružanja i vojne opreme, kao i metrološkom delatnošću, zadržavaju karakter sopstvenih prihoda (Prihodi od specifične delatnosti Vojske Srbije), dok prihodi ostalih organizacionih jedinica Ministarstva odbrane i Vojske Srbije predstavljaju opšti prihod budžeta.

Analiza sopstvenih prihoda Ministarstva odbrane

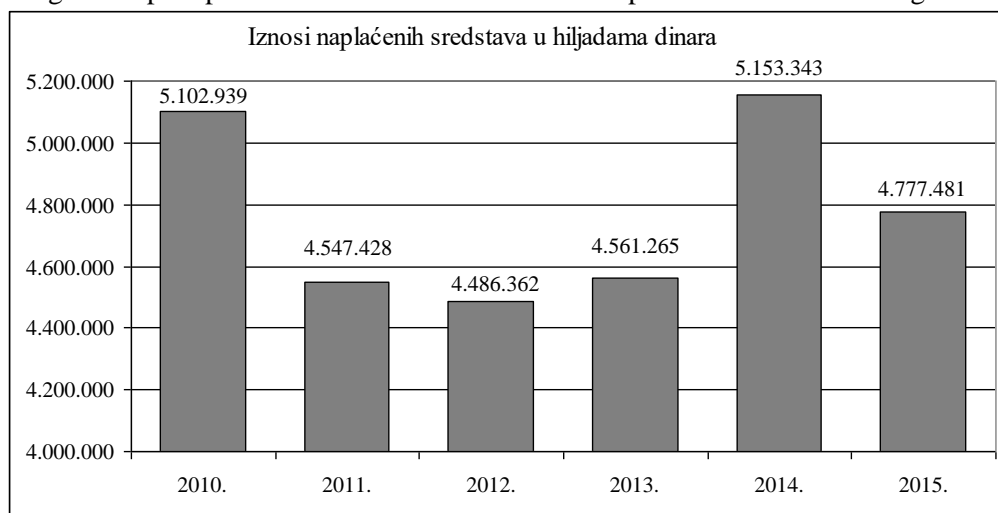
U periodu do 2012. godine ukupan iznos sredstava koji je naplaćivan od strane organizacionih jedinica Ministarstva odbrane i Vojske Srbije po osnovu sporedne prodaje dobara i usluga i davanja u zakup nepokretnosti predstavljao je sopstvene prihode, a od 2014. godine ovakav budžetski tretman imaju samo sredstva koja se naplaćuju po osnovu specifične delatnosti Vojske Srbije.

U ovoj analizi biće sagledane promene koje su nastale u strukturi i obimu sredstava koja su naplaćena u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije u periodu od 2010. do 2015. godine, a radi utvrđivanja posledica koje je na naplatu sredstava imala promena budžetskog tretmana istih. Nakon promene budžetskog tretmana bilo je za očekivati da je iznos sredstava koja naplaćuju organizacione jedinice Ministarstva odbrane i Vojske Srbije, smanjen, jer je ukinuta

mogućnost da se najveći deo naplaćenih sredstava koristi za finansiranje rashoda tih organizacionih jedinica.

Međutim, podaci o ukupno naplaćenim sredstvima po osnovu sporedne prodaje dobara i usluga i zakupa nepokretnosti, dati na Grafikonu 1., ne potvrđuju ovu tezu. Ukupni iznosi naplaćenih sredstava ne pokazuju jasan trend smanjenja, već variraju bez posebne zakonitosti. Navedeno ukazuje da je za analizu uticaja koji je na naplatu sredstava imala promena budžetskog tretmana, potrebno raščlaniti naplaćena sredstva, jer se naplata sredstava vrši po različitim osnovama.

Grafikon 1. Pregled iznosa naplaćenih sredstava po osnovu sporedne prodaje dobara i usluga i zakupa nepokretnosti u Ministarstvu odbrane za period od 2010. do 2015. godine



Izvor: Rad autora.

Podela naplaćenih sredstava omogućava analizu uticaja promene budžetskog tretmana sopstvenih prihoda na visinu naplaćenih sredstava je podela na prihode koji se ostvaruju naplatom standardnih naknada koje organizacione jedinice Ministarstva odbrane i Vojske Srbije vrše u sklopu realizacije redovnih zadataka i ostala sredstva koja se naplaćuju posebnim angažovanjem na realizaciji poslova kojima se ostvaruju prihodi.

Ne ulazeći u detaljno raščlanjavanje, za potrebe analize izvršeno je razvrstavanje naplaćenih sredstva u tri grupe: sredstva od pružanja usluga iz zdravstvene zaštite, koje ostvaruje Vojno medicinska akademija (VMA), sredstva od naplate zakupa nepokretnosti i ostala sredstva.

Analiza se zasniva na sudu da na obim zdravstvenih usluga koje VMA naplaćuje za pružene usluge licima koja nisu vojni osiguranici, obzirom da se iste vrše po ugovorima sa Republičkim fondom za zdravstveno osiguranje i drugim fondovima u zemlji i inostranstvu, nije uticala promena budžetskog tretmana naplaćenih prihoda.

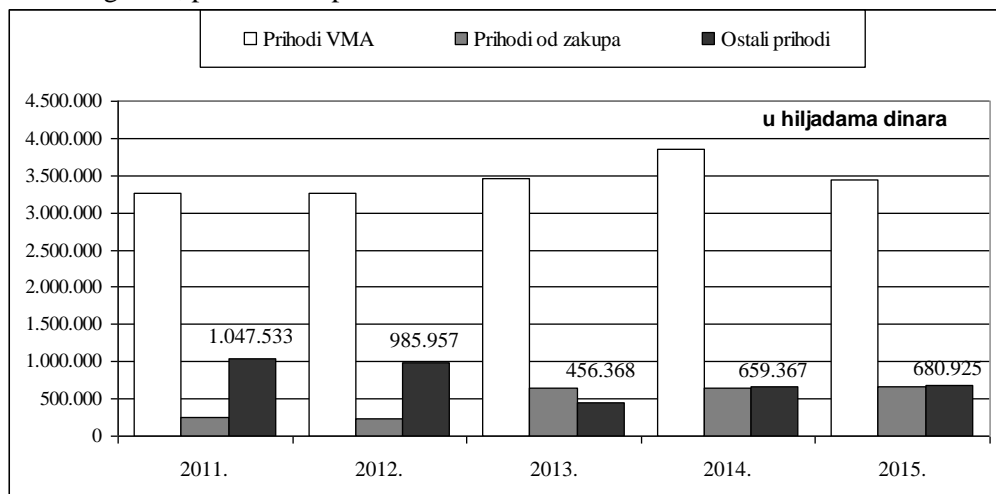
Takođe, na naplatu zakupa nepokretnosti nije mogla da utiče promena budžetskog tretmana naplaćenih prihoda, jer se isti realizuje u skladu sa postojećim propisima i ne zavisi od angažovanja nadležnih organizacionih jedinica Ministarstva odbrane.

Kada iz ukupnog iznosa naplaćenih prihoda, isključimo prihode od naplate zdravstvenih usluga i zakupa, ostali prihodi imaju jasan trend, pri čemu je naj izraženiji pad visine naplaćenih sredstava u 2013. godini, kada Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije nije bio na raspolaganju izvor finansiranja 04 – Sopstveni prihodi.

Da se radi o značajnim sredstvima, pokazuje podatak da je iznos ovih prihoda 2013. godine u odnosu na 2011. godinu manji za 591.165.000 dinara, što je približno jednako godišnjem finansijskom planu Komande za obuku (Rešenje o finansiranju Programa Operacije i funkcionisanje Vojske Srbije za 2013. godinu), odnosno jednom operativnom sastavu Vojske Srbije.

Podaci o visini naplaćenih sredstava u periodu od 2011. do 2015. godine dati su na Grafikonu 2.

Grafikon 2. Pregled iznosa naplaćenih sredstava u Ministarstvu odbrane za period od 2011. do 2015. godine, po osnovi naplate.



Izvor: Rad autora.

Na Grafikonu 2. jasno se vidi da je visina naplaćenih sredstava čija naplata potiče iz poslova koji zahtevaju posebno angažovanje do 2012. godine bila značajno veća u odnosu na period nakon toga, kada su sredstva koja naplaćuje Ministarstvo odbrane postala opšti prihod budžeta.

Pored navedenog, vidi se i rast u 2014. i 2015. godini, kada je deo naplaćenih sredstava od specifične delatnosti na raspolaganu Ministarstvu odbrane kao poseban izvor finansiranja.

Na osnovu podataka o visini naplaćenih sredstava čija naplata potiče iz poslova koji zahtevaju posebno angažovanje, u periodu od 2011. do 2015. godine, a radi utvrđivanja uticaja mogućnosti raspolaganja naplaćenim sredstvima na visinu ostvarenih prihoda, primenom Spearman-ovog koeficijenta korelacije rangova, testirana je korelacija između ove dve pojave.

Spearman-ov koeficijent korelacije rangova primenjuje se u analizi pojava koje se ne mogu numerički iskazati, već jedino postoji mogućnost da se izvrši rangiranje pojedinih njegovih modaliteta.

U ovom izraživanju izvršeno je rangiranje mogućnosti korišćenja naplaćenih sredstava u periodu od 2011. do 2015. u zavisnosti od toga u kojoj godini je bilo moguće koristiti naplaćena sredstva u većem obimu. Drugi niz podataka čini iznos naplaćenih sredstava po godinama.

Za potrebe izračunavanja Spearman-ovog koeficijenta korelacije podaci su predstavljeni na način prikazan u Tabeli 1. U koloni Rx dat je rang godine u zavisnosti od toga u kojoj meri su Ministarstvu odbrane bila na raspolaganju naplaćena sredstva iz prihoda, a određeni su tako što je 2011. godini dodeljen rang 1, jer su tada bila na raspolaganju ukupno naplaćena sredstva, 2012. godini dat je rang 2, jer od oktobra 2012. godine naplaćena sredstva iz prihoda Ministarstvo odbrane nije moglo da koristi, 2013. godini dat je rang 5, obzirom da te godine naplaćena sredstva iz prihoda nisu u potpunosti mogla da se koriste i 2014. i 2015. godini dat je rang 3,5 imajući u vidu da su u ove dve godine Ministarstvu odbrane bila na raspolaganju samo sredstva iz prihoda od specifične delatnosti, a obzirom da njima pripadaju rangovi 3 i 4, prema metodologiji rang se dodeljuje u visini aritmetičke sredine.

Oznaka Ry u tabeli predstavlja rang visine naplaćenih sredstava u posmatranom periodu, pri čemu je rang 1 dodeljen najvećem iznosu, a rang 5 najmanjem iznosu.

Tabela 1. Pregled rangiranja mogućnosti korišćenja naplaćenih prihoda i visine naplaćenih sredstava po godinama za period od 2011. do 2015. godine.

Godina	Rang po mogućnosti raspolaganja prihodima (Rx)	Iznos naplaćenih sredstava (u hiljadama dinara) (Y)	Ry	d=Rx-Ry	d ²
2011.	1	1.047.533	1	0	0
2012.	2	985.957	2	0	0
2013.	5	456.368	5	0	0
2014.	3,5	659.367	4	-0,5	0,25
2015.	3,5	680.925	3	0,5	0,25
Σ				0	0,5

Izvor: Delo autora na osnovu podataka iz Godišnjih izveštaja o izvršenju finansijskih planova u Ministarstvu odbrane i Vojski Srbije.

Formula za Spearman-ov koeficijent korelacije rangova (rs) (Njegić, Žižić, Lovrić, Pavličić, 1990) je:

$$r_s = \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)},$$

što u prdmetnom slučaju iznosi:

$$r_s = 1 - \frac{6 \cdot 0,5}{5 \cdot 24} = 1 - \frac{3}{120} = 1 - 0,025 = 0,975$$

Vrednost koeficijenta od 0,975 pokazuje visok stepen direktne veze između mogućnosti raspolaganja naplaćenim sredstvima i visine naplaćenih sredstava, odnosno na nivou značajnosti $\alpha = 0,0504$ potvrđuje da visina naplaćenih sredstava zavisi od mogućnosti raspolaganja naplaćenim sredstvima.

Normativni model finansiranja Minisarstva obrane sopstvenim prihodima

Mogućnosti finansiranja Ministarstva odbrane sopstvenim prihodima su ograničene, pre svega, imajući u vidu visinu sredstava koja se mogu obezbediti iz ovog izvora finansiranja. Međutim, bez obzira na ukupan iznos sredstava, specifičnosti ovog izvora finansiranja imaju značajnu ulogu za razvoj i održavanje sposobnosti Ministarstva odbrane i Vojske Srbije, a pre svega u uslovima restriktivnog finansiranja iz budžeta.

Značaj sopstvenih prihoda za razvoj i održavanje sposobnosti Ministarstva odbrane i Vojske Srbije ogleda se u tome da određene sposobnosti imaju dvostruku namenu. Sa jedne strane, potrebne su za uspešno izvršavanje misija i zadataka Vojske Srbije, a sa druge strane mogu da se koriste za zadovoljenje potreba trećih lica, kao što su privredna društva, drugi državni organi i lokalne zajednice.

Primeri ovakvih sposobnosti Ministarstva odbrane i Vojske Srbije su: služba traganja za vazduhoplovima, inženjerske jedinice, specifični studijski programi na Vojnoj akademiji, jedinice za razminiranje, vojno zdravstvene ustanove, remontni kapaciteti i druge.

Takođe, ukoliko bi deo sredstava mogao da se obezbedi tako što će Ministarstvo odbrane kapacitete i sposobnosti dvostruke namene angažovati za potrebe trećih lica uz nadoknadu, obezbedili bi se povoljniji uslovi, kako za održavanje i unapređenje postojećih, tako i za razvoj novih sposobnosti.

U cilju kreiranja modela finansiranja Ministarstva odbrane i Vojske Srbije sopstvenim prihodima, pošlo se od zahteva da se obezbedi sa jedne strane koršćenje naplaćenih prihoda u punom iznosu, a sa druge strane namensko, kontrolisano i transparentno trošenje sredstava.

Oba navedena zahteva mogu se obezbediti tako što bi se mogućnost korišćenja sredstva iz naplaćenih prihoda obezbedila u ponom iznosu, a za trošenje istih uveli određeni okviri. Okviri za raspolaganje sopstvenim prihodima u ovom modelu, bili bi dvostruki u zavisnosti

⁴ Nivo značajnosti α izražava se decimalnim brojem i najčešće se određuje u nivoima od 0,1 do 0,01, a označava mogućnost greške (0,1 – 10%, odnosno 0,01 – 1%).

od obima sredstava i osnova ostvarivanja, kao i ciljeva koji žele da se postignu ostvarivanjem i trošenjem prihoda.

Prvi okvir za uređenje raspolaganja sopstvenim prihodima koji bi se primenjivao u slučajevima kada se iz jednog ili više sličnih poslova ostvaruju značajna sredstva jeste budžetski fond. U ovom modelu finansiranja Ministarstva odbrane i Vojske Srbije iz sopstvenih prihoda, za potrebe upravljanja sredstvima iz sopstvenih prihoda koja se naplaćuju u većim iznosima iz jednog ili više sličnih poslova sredstva bi se usmeravala u postojeće ili bi se osnivali novi budžetski fondovi, sa definisanim izvorima finansiranja i namenom sredstava.

Za prihode koje ostvaruju korisnici sredstava u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije u toku redovnog izvršavanja zadataka, odnosno iz poslova u sklopu redovnog rada, kao što je to slučaj u Vojnom muzeju, Vojnom arhivu i slično, kao i za prihode koje ostvaruju korisnici sredstava posebnim angažovanjem na određenim povremenim poslovima iz kojih se ostvaruju prihodi primenjivao bi se drugi okvir. U ovom slučaju posebnom regulativom bilo bi određeno da se naplaćena sredstva iz sopstvenih prihoda troše isključivo za finansiranje troškova koji su nastali u poslovima po osnovu kojih su prihodi ostvareni, s tim da bi kod korisnika sredstava koji redovno ostvaruju i naplaćuju sopstvene prihode još prilikom izrade rešenja o finansiranju i rasporedu sredstava iz budžeta bila uzeta u obzir sredstva iz sopstvenih prihoda. Navedeno znači da bi se korisnicima sredstava koji redovno ostvaruju sopstvene prihode, srazmerno umanjila sredstva iz budžeta, čime bi se unapred odredio okvir za trošenje sredstava iz prihoda, ali i obezbedio motiv tom korisniku sredstava za ostvarivanje prihoda u što većem obimu. Korisnicima sredstava koji povremeno ostvaruju sopstvene prihode naplaćena sredstva bila bi na raspolaganju do visine iznosa i za namene koje čine troškovi u ostvarivanju prihoda u finansijskom planu tog korisnika sredstava. Naplaćena sredstva iznad visine navedenih troškova koristila bi se za popunu zaliha, odnosno za centralizovane nabavke goriva, administrativnog materijala i slično.

Opštu regulativu za realizaciju ovog modela finansiranja Ministarstva odbrane i Vojske Srbije činile bi nove odredbe Zakona o budžetskom sistemu na opštem nivou, a detaljnija regulativa bila bi određena odlukama o obrazovanju budžetskih fondova, Pravilnikom o finansijskom poslovanju u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije i Godišnjim rešenjima o finansiranju Ministarstva odbrane.

Zaključak

U Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije u poslednjih pet godina naplaćivana su sredstva po osnovu sporedne prodaje dobara i usluga i zakupa u iznosima koji su se kretali od 4,5 do 5,2 milijarde dinara, što u proseku čini oko 10% ukupnih sredstava budžeta Ministarstva odbrane, pri čemu zaključci iz analize naplaćenih prihoda iz ovog rada ukazuju da je realno da bi se iznos ovih sredstava i povećao u uslovima koji bi omogućili da naplaćena sredstva ostanu na raspolaganju korisnicima sredstava u Ministarstvu odbrane i Vojsci Srbije.

Obzirom da sredstva iz ostvarenih sopstvenih prihoda ne ulaze u limit za planiranje budžeta Ministarstva odbrane, povećanjem visine naplaćenih sredstava obezbedila bi se dodatna sredstva za finansiranje u uslovima restriktivnog finansiranja.

Na kraju treba napomenuti da cilj Ministarstva odbrane i Vojske Srbije ne treba da bude pretvaranje ovih državnih organa u „profitne centre“ čiji je cilj ostvarivanje što većih prihoda i podređivanje njihovog delovanja i funkcionisanja zahtevima tržišta za proizvodima i uslugama koje mogu prodati.

Suština je da slobodni kapaciteti i sposobnosti koji se u punom obimu ne koriste za potrebe izvršavanja zadataka koji proističu iz misija i nadležnosti Ministarstva odbrane i Vojske Srbije, trebaju biti korišćeni za ostvarivanje prihoda, jer bi se na taj način mogla obezbediti dodatna sredstva koja, u uslovima budžetske štednje, mogu obezbediti finansiranje održavanja postojećih i razvoja novih sposobnosti Ministarstva odbrane i Vojske Srbije.

Literatura

1. Bojović P., Đ. Pavlović. 2009. Makrofinansije. Čigoja štampa, Beograd.
2. Đurović-Todorović, J., & M. Đorđević. 2010. Javne finansije. Ekonomski fakultet, Niš.
3. Njegić, R., M. Žižić, M. Lovrić, & D. Pavličić. 1990. Osnovi statističke analize. Savremena administracija, Beograd.
4. Radičić M., & B. Raičević. 2008. Javne finansije. DATA STATUS, Beograd.
5. Ustav Republike Srbije („Službeni glasnik RS“, broj 98/06).
6. Zakon o budžetskom sistemu („Službeni glasnik RS“, br. 54/09, 73/10, 101/10, 101/11, 93/12, 62/13, 63/13, 108/13, 142/14, 68/15 – dr zakon i 103/15).
7. Pravilnik o standardnom klasifikacionom okviru i Kontnom planu za budžetski sistem („Službeni glasnik RS“, br. 16/16 i 49/16).
8. Strategija odbrane Republike Srbije, www.mod.gov.rs.
9. Bela knjiga odbrane, 2010. Medija centar "Odbrana", Beograd.
10. Rešenje o finansiranju Programa Operacije i funkcionisanje Vojske Srbije za 2013. godinu.

FINANCE MINISTRY OF DEFENSE AND SERBIAN ARMY OWN REVENUES

Velibor Stoilkov⁵, Biljana Ivanova⁶

Summary

By October 2012, funds its activities or the sale of goods and provision of services realized entities in the Ministry of Defense and the Serbian Army had its own treatment of revenue

⁵ Velibor Stoilkov M.A., Ministry of Defense, Budget Administration, Birčaninova street no. 5, Belgrade, R. Serbia.

⁶ Biljana Ivanova M.A., University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma street no. 33, Belgrade, R. Serbia, Telefon: 0381 65 313 03 28, E-mail: stud.sluzba@va.mod.gov.rs.

and accounted for as a separate source of funding, of which the Ministry of Defense and the Army of Serbia financed part of their expenses . By changing the budgetary treatment of these revenues became general budget revenues. In this way, abolished the possibility of using the collected funds.

The problems that have been caused by the inability to use funds from the revenues collected are manifold. Despite the significant amount of funds in this way, taken away from the Ministry of Defense and the Serbian Army, immediately arose the problem of financing expenses related to the execution of tasks that are specific units and institutions of the Ministry of Defense and the Serbian Army has already agreed but for which funding is not any funds from budget. The problem is partially solved at the request of the Ministry of Defense, but July 2013, as part of amendments to the Law on budget system, while allowing the income of certain entities within the Ministry of Defense and the Serbian Army, as of 2014, maintaining the character of their own income and that used to finance their expenditures. These changes are the consequences of changes in the budgetary treatment of self incomes partly mitigated, but the problem is not completely resolved. In fact, there are still requirements that with other beneficiaries of the funds in the Ministry of Defense and the Serbian Army enable the use of collected funds.

It follows from the need to improve the possibilities of financing the Ministry of Defense and the Army of Serbia from its own resources, so that the object of this work to be justification for the aforementioned changes bdžetskog treatment of its own revenues, the impact on the volume of collected funds and possible solutions to improve financing own revenues.

Key words: *financing, the Ministry of Defense budget, own revenues.*

Datum dolaska (Date received): 08.10.2017.

Datum prihvatanja (Date accepted): 03.11.2017.

SAVREMENI SISTEMI OBRAČUNA TROŠKOVA

Vladan Vladislavljević¹, Branislav Vukasović²

Pregledni rad
UDK: 657.47

Apstrakt

Savremeni sistemi obračuna troškova imaju značajnu ulogu u savremenim tržišnim privredama, jer potreba za harmonizacijom proizvodnih procesa i efikasno upravljanje finansijama, odnosno povećanje profita. Tradicionalni sistemi obračuna nedovoljno efikasno upravljaju proizvodnjom, jer u razvijenim kompetitivnim tržištima postoji potreba da se ujedno proizvodi jeftinije, sa višim kvalitetom i brže u odnosu na konkurenciju. Ovo se može postići uvođenjem savremenih sistema obračuna troškova, koji imaju različite ciljeve i samim time nisu univerzalni za sve vrste industrija. Na osnovu raznovrsnih potreba preduzeća i njihove svrhe poslovanja menadžment vrši izbor između onih sistema obračuna koji najbolje zadovoljavaju njihove potrebe troškovnog računovodstva i strateškom menadžmentu troškovima.

Ključne reči: savremeni sistemi obračuna, računovodstvo troškova, ABC metoda.

JEL: M11, M49.

Uvod

Predmet ovog rada je teorijsko sagledavanje savremenih sistema obračuna troškova, objašnjenje način na koji obuhvataju i obrađuju računovodstvene podatke za njihov precizniji proračun i utvrđivanje cene koštanja proizvoda, kao i njihova komparacija sa tradicionalnim sistemima obračuna troškova.

Tradicionalni sistemi obračuna troškova vrše obradu elemenata pogonskog računovodstva na osnovu iznosa u kojem se pojedini elementi troškova uključuju u cenu koštanja. Tradicionalni sistemi obračuna troškova su nastali za potrebe stabilnog tržišta koje je usmereno ka razvijenom kapitalističkom sistemu dok su savremeni sistemi obračuna troškova usmereni ka modernom kapitalističkom dobu u uslovima povećane nizvesnosti i periodu internacionalizacije kapitala.

Izvršićemo prikaz način na koji savremeni sistemi obračuna troškova vrše knjigovodstveno određivanje cene koštanja proizvoda utvrđivanjem iste kako bi prikazali prednost uvođenja savremenih sistema obračuna troškova. Ovo ćemo obraditi prikazivanjem načina obračuna kroz dvofazni i višefazni sistem obračuna ABC metodom obračuna troškova, kao jednom

¹ Vladan Vladislavljević M.A., Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Ulica Pavla Jurišića Šturma br. 33, Beograd, Srbija, E-mail: vlada91@gmail.com

² Dr Branislav Vukasović, Visoka škola akademskih studija "Dositej", Ulica Trg Nikole Pašića br. 7, Beograd, Srbija.

od savremenih metoda i prikazati povećanu tačnost korišćenjem ove metode u odnosu na bilo koju tradicionalnu.

Prikažaćemo probleme koji se mogu javiti sa uvođenjem savremenih sistema obračuna troškova i razloge zbog kojih neka preduzeća mogu imati odbojnosti ka uvođenju ovih sistema obračuna troškova, zadržavanjem postojećih bez obzira na njihovu zastarelost.

Savremeni sistemi obračuna troškova imaju različite funkcije, te preduzeća na osnovu svojih potreba vrše izbor na osnovu svojih ciljeva koje trebaju da ostvare. Počecemo od pretpostavke da se u zemljama u tranziciji nakon rušenja jednog sistema nije uspostavio nov sistem praćenja vrednosti u preduzeću što je rezultiralo smanjenjem industrijske proizvodnje, povećanom broju stečajeva i likvidacije preduzeća.

Pretpostavićemo da bi se uvođenjem savremenih sistema obračuna troškova stvorio mehanizam za praćenje i dijagnostiku problema u poslovanju. Ovi sistemi obračuna su usmereni ka menadžment konceptu odvajanja vlasništva od upravljanja i davanju informacija za potrebe odlučivanja.

Sistemi obračuna troškova

Osnovna delatnost svakog proizvodnog preduzeća jeste proizvodnja i prodaja proizvoda ili usluga. To ostvaruje uz nastojanje da ostvari maksimalne rezultate sa minimalnim troškovima³. Ovakvim postupanjem preduzeće nadoknađuje troškove koje je ostvarilo ulaganjem u proizvodnju prodajom proizvedenog proizvoda i ostvaruje odgovarajuću akumulaciju, koju koristi u skladu sa postavljenim ciljevima⁴.

Kako bi ispoštovalo princip ekonomičnosti preduzeće treba da planira proizvodnju proizvoda koji ostvaruju najveću ekonomsku dobit i proračun troškova proizvodnje vrši u računovodstvu troškova.

Preduzeće sa aspekta korisnika i aspekta sistema poslovanja ima sledeće vrste računovodstva (Vukša, Milojević, 2017):

- Finansijsko računovodstvo
- Upravljačko računovodstvo i
- **Računovodstvo troškova.**

Interni obračun nije definisan ni jednim zakonom i svako preduzeće ima pravo na izbor u određivanju načina obračuna unutar internog obračuna, (Zakon o računovodstvu, „Sl. Glasnik RS“, br. 62/2013) to ostvaruje na način na koji smatra da će ostvariti najveći profit.

Upravljačko računovodstvo je namenjeno menadžmentu kao podrška njihovom operativnom i strategijskom odlučivanju. Upravljačko računovodstvo je sinonim menadžerskom računovodstvu i na osnovu ovoga se može zaključiti da su informacije namenjene menadžerima unutar preduzeća. Ova vrsta računovodstva se zasniva na

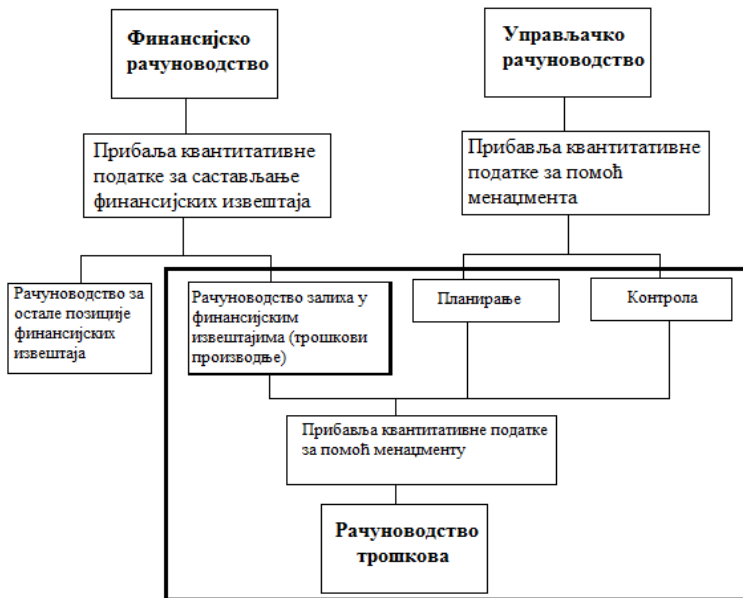
³ Princip ekonomičnosti.

⁴ Mogu biti ostvarivanje maksimalnog profita za investitore ili ulaganje u proširenje proizvodnje.

operativnoj praktičnosti, tako da potreba za računovodstvenim kalkulacijama dolazi unutar preduzeća. Zadaci finansijskog računovodstva su da proizvedu informacije spoljnim (eksternim) korisnicima. Knjigovodstvo je blisko povezano sa finansijskim računovodstvom i izveštajne informacije koje sadrži su u formi koja je u skladu sa propisima i opštim računovodstvenim načelima (Bhimani et al., 2007).

Računovodstvo troškova se može definisati kao metod koji definiše osnovnu cenu određenog proizvoda u mestima gde je ona potrebna, na primer da označi skladišnu vrednost u bilansu stanja. Ono predstavlja deo upravljačkog i finansijskog računovodstva u pogledu da osigurava kvantitativne informacije menadžerima za planiranje i kontrolu (upravljačko računovodstvo) i utvrđuje troškove proizvoda (deo finansijskog računovodstva).

Slika 1. Finansijsko, upravljačko i računovodstvo troškova



Izvor: Vukša, Milojević, 2017

Računovodstvo troškova vrši planiranje troškova proizvodnje za planirane količine kao i obračun proizvedenih proizvoda kao i za pojedinačni proizvod. Ovaj zadatak računovodstvo troškova ne ostvaruje jednokratno pri planiranju i proizvodnji već je proces koji uključuje identifikaciju i obračun planiranih troškova, odnosno merenje nastalih troškova proizvoda i ono vrši njihovo raspoređivanje na proizvode koji su prouzrokovali njihov nastanak.

Računovodstvo troškova je usmereno ka računovodstvenim informacijama koje su namenjene internim korisnicima pa iz tog razloga mogu biti izrađivane u slobodnoj formi (nemaju propisanu formu), usmerene su ka budućnosti i u njima su dozvoljene procene sa podacima koji su izraženi finansijski i nefinansijski.

Primer rezultata upravljačkog računovodstva je cena proizvodnje određenog proizvoda. Kada se određuje cena proizvodnje potrebne su prošle (ex-post) informacije kao što su vreme rada mašina, vreme rada radnika itd. i buduće (ex-ante) informacije kao što su cene sirovina, plate zaposlenih. Dodeljivanje univerzalnih troškova u upravljačkom računovodstvu se može uraditi na više načina, korišćenjem tradicionalnih ili savremenih sistema obračuna troškova. Ne postoji unificirano pravilo za korišćenjem određenog obračunskog metoda, glavni fokus je na cilj obračuna.

Savremeni sistemi obračuna troškova

Potreba za jasnim definisanjem svrhe poslovanja jednog preduzeća⁵ jeste suštinsko pitanje za njegovim pozicioniranjem u privredi, kreće se od postavljanja njegovih dugoročnih strateških ciljeva koji su precizno i jasno definisani i predstavljaju pokretačku snagu poslovnih aktivnosti. Ovi ciljevi trebaju biti dovoljno široko definisani kako bi se obuhvatila većina ciljeva njenih stejkholdera.

U definisanju poslovnih ciljeva⁶ potreba je preduzeća da uzme u obzir brojne interne i eksterne faktore. Menadžment treba da izabere najpovoljniji stratejski pravac u velikom broju alternativa kako bi obezbedio konkurentsku prednost na tržištu. U ovom procesu osim menadžmenta učestvuju čitavi timovi ljudi iz raznih oblasti kako bi što bolje definisali strategije.

Uzimajući u obzir sve prednosti i mane preduzeća menadžment treba da što adekvatnije uposli njegova sredstva i uz prihvatljiv rizik, maksimalno iskoristi brojne izazove otvorene ekonomije odnosno donese izbalansirane odluke u svetlu organizacionih promena i mogućnosti koje okruženje nudi, kao i da nadgledaju i procenjuju strateški i operativni razvoj i na osnovu ovoga doprinesu realizaciji interesa različitih stejkholdera. (Jablan Stefanović, 2014).

U novije vreme računovodstvo troškova ima zadatak da zadovolji raznovrsne informacione potrebe menadžmenta po pitanju donošenja pojedinačnih poslovno finansijskih odluka. Ovaj zadatak se odnosi na kalkulaciju troškova, a korišćenjem cost-benefit analiza računovodstvo troškova obezbeđuje izveštaje koji sadrže relevantne informacije za razmatranje alternativa.

Tradicionalni sistemi obračuna troškova nisu izgubili na značaju odjednom već tokom prošlog veka (Hutchinson, 2007). Na osnovu Kaplan-a (1984) sva računovodstvena praksa koja se koristi danas je razvijena 1925. godine i bez obzira na značajne promene koje su zadesile prirodu organizacije i dimenzije konkurencije 60 godina nakon toga, nije bilo skoro nikakve inovativne promene u dizajnu i implementaciji računovodstva troškova. Nakon velike ekonomske krize 1929. godine fokus se okrenuo od upravljanja troškovima i operacionoj efikasnosti ka finansijskom računovodstvu i eksternom izveštavanju. Računovođe su previše brinuli o vrednosti inventara, a ne o upravljanju troškovima što je

⁵ Šire videti u Paunović B.: *Ekonomika preduzeća*, Ekonomski fakultet, 2014. str. 27

⁶ Šire videti u Pokrajčić D.: *Ekonomika preduzeća*, Ekonomski fakultet, 2014. str. 255

dovelo do razvoja standardnih apsorpcionih sistema troškova koji prednjače u današnjim preduzećima.

Menadžeri su počeli da upoređuju stvarne rezultate sa budžetiranim figurama u proceni proizvodnih performansa što je dovelo do kalkulacija i razvoja budžetskih odstupanja. Upravljanje je po izuzetku postalo standardna praksa što je imalo smisla tokom masovne proizvodnje i standardizovanih proizvoda (Hutchinson, 2007). Nakon polovine dvadesetog veka masovna proizvodnja je počela da opada nakon uvođenja naprednih proizvodnih strategija koje prate dinamičke promene na tržištu omogućeno fleksibilnom automatizacijom.

U razvijenoj proizvodnji povećava se važnost vremena i smanjuje bitnost tradicionalnih troškovnih metoda u modernoj proizvodnji što je potvrđeno izjavom generalnog direktora „GE Aircraft Engines” Schafrik-a 2005. godine da način na koji dobija investicije u inovacije je u smanjivanju vremena, a ne troškova što je potvrđeno mnogim menadžerima koji se takmiče na kompetitivnim tržištima i koji podržavaju da su napredne proizvodne strategije često potkopane tradicionalnim sistemima obračuna troškova.

Vremenski bazirana proizvodnja prati sve razvijenije svetsko proizvodno okruženje gde oni koji pre naprave proizvod su oni koji su prvi izbor u dobijanju ugovora za porudžbinu.

Just-In-Time (Baš na vreme) i Total Quality Management (Menadžment ukupnim kvalitetom) sistemi obračuna troškova

Kao prvi veliki pomak u osnovi konkurencije koji je pomerio pažnju sa masovne proizvodnje i njene troškovne efikasnosti nastao je sa uvođenjem Total Quality Management (TQM). Nakon njegovog pojavljivanja prvo je predstavljao filozofiju koja se bazirala na tome da se kvalitet povećava kroz kontinualno poboljšanje procesa proizvodnje, motivacijom zaposlenih i donošenjem odluka na osnovu informacija (Hutchinson, 2007).

TQM se zasniva na zadovoljavanju potrošača u vidu kvaliteta proizvoda, dostave na vreme i mere za kvalitetnu proizvodnju kako bi preduzeće ostvarilo svoju ciljnu poziciju i ostvarilo željeni profit.

Slika 2. Uticaj TQM-a na profitabilnost preduzeća



Izvor: Hutchinson, 2007

Na osnovu ove slike vidimo vezu između umerenog efekta performansnih mera koje su okrenute ka kvalitetu u vezi sa TQM-om i organizacionoj profitabilnosti.

U ostvarivanju ovog kvaliteta potrebno je ostvariti određene troškove koji predstavljaju relativno nov alat koji koristi modele koji ove troškove vezuju za četiri vrste troškova kvaliteta:

- 1) Troškovi koji nastaju kao prevencija grešaka u vidu kreiranja sofisticiranih proizvodnih sistema, proizvoda visokog kvaliteta,
- 2) Troškovi koji se tiču detekcije nedostataka na proizvodu,⁷
- 3) Troškovi u procesu proizvodnje po pitanju internog neuspeha u vidu otpadnog materijala: nedostatak materijala za rad kao i defektnih proizvoda
- 4) Troškovi nakon procesa proizvodnje po pitanju eksternog neuspeha koji nastaju nakon prodaje koji se tiču zamene: popravke defektnih proizvoda ili pravnih poslova sa nezadovoljnim potrošačima

^{TQM} ima zadatak da proizvodnji proizvode bez defekata kako bi smanjilo ukupne troškove po pitanju kvaliteta. Veliki deo ovoga se odnosi na potrebi da delovi i materijal koje dobijaju od svojih dobavljača nemaju defekte. Ovo ostvaruju na osnovu partnerskih dogovora sa dobavljačima na osnovu kojih postoji međuzavisnost između njih po pitanju etičkog ponašanja i osećaja poverenja.

Just-In-Time (JIT) je koncept koji je nastao ubrzo nakon TQM-a i blisko je povezan sa njim, fokusira se na efikasnije upravljanje zalihama, odnosno smanjenje investicija u zalihama njihovom minimizacijom, povećanje fleksibilnosti i eliminacijom svih otpadka u proizvodnji i distribuciji. Oba sistema obračun troškova su se pokazala kao jako dobra korišćena pojedinačno, međutim postoji određena sinergija između njih što omogućava da se implementiraju i koriste zajedno. Nivoi kvaliteta koje obezbeđuje TQM su ono što je potrebno JIT konceptu da uvede mere neophodne da umanjí nivoé zaliha i efikasno njima upravlja što stvara prilike za poboljšanje procesa.

JIT u svojoj primeni zahteva efikasnu koordinaciju funkcija marketinga, nabavke i proizvodnje jer ukoliko sve komponente proizvodnog procesa nisu pouzdane ovaj sistem ne može realizovati svoju funkciju. Iz tog razloga mnoga preduzeća uvode fleksibilni sistem proizvodnje (uz pomoć kompjutera) koji mu omogućava proizvodnju raznovrsnih proizvoda uz minimalne promene u podešavanjima. Nakon postavljanja JIT sistema obračuna utvrđuje se gde bi automatizacija bila korisna i apostrofiraju se njena tri nivoa (Jablan Stefanović, 2014):

- 1) Kompjuterski – numerički kontrolisane mašine,
- 2) Fleksibilni proizvodni sistem kao jedan od primera za automatizovanu ćeliju, on proizvodi porodicu proizvoda, od početka do kraja, koristeći robote i drugu

⁷ Tiče se raznih inspekcija i kontrola ulaznih materijala i izlaznih proizvoda, kao i povratnih informacija potrošača u vidu njihovog zadovoljstva proizvodom.

automatizovanu opremu pod kontrolom kompjutera koji omogućava prebacivanje sa proizvodnje jednog na drugi proizvod,

- 3) Kompjuterski integrisani proizvodni sistem kao najviši nivo, integriše kompjuterski podržane sisteme dizajna, inženjeringa i proizvodnje pri čemu sve automatizovane komponente povezane centralno kontrolisanim informacionim sistemom.

Vremenski bazirani koncept na kome se zasnivaju ovi savremeni sistemi obračuna troškova se baziraju na brzini i kvalitetu što ne dozvoljava uvek najmanje cene proizvoda na tržištu ali dovodi do smanjenih internih troškova što stvara veću profitabilnost na duže staze.

Backflush (Unazad u ravni) sistem obračuna troškova

JIT obračun troškova ima manji interes u dodeljivanju troškova proizvodnje pojedinačnim proizvodima jer interes za praćenjem troškova za potrebe vrednovanja zaliha je slab pošto je njihov nivo u svakom nivou zanemarljiv. Međutim zbog zainteresovanosti menadžmenta za troškove proizvoda za potrebe odlučivanja razvijen je Backflush sistem obračuna troškova korišćen u praćenju kretanja troškova proizvodnje kao pojednostavljeni sistem JIT sistema obračuna troškova.

JIT nema odeljenja, vreme proizvodnog ciklusa se meri minutima ili satima, a proizvodi se otpremaju odmah po završetku izrade, tako da se čini besmisleno ulaziti u trag troškovima od stanice do stanice unutar ćelije. Ukupni dnevni troškovi proizvodnje svakodnevno se slivaju na račun Troškovi prodatih učinaka. Svi troškovi proizvodnje vode se direktno na tom računu, a radeći unazad računovođe mogu koristiti Backflush sistem obračuna troškova da rasporede troškove proizvodnje na zalihe, nastojeći da se prodatim proizvodima i zalihama na kraju perioda dodele pravi iznosi troškova (Jablan Stefanović, 2014). Prema Backflush sistemu obračuna troškovi se slivaju unazad kroz proizvodni proces do tačaka gde ostaju zalihe, koje predstavljaju okidače⁸ da bi se odredio kada se troškovi proizvodnje raspoređuju na odgovarajuće ključne račune. Ova metoda ima više varijanti zavisno od broja i lokacije odnosnih tačaka.

Cost of Quality (Troškovi kvaliteta) sistem obračuna troškova

Iz TQM-a se razvio Cost of Quality (COQ) sistem obračuna troškova kao ideja da se u obračunu troškova uzme u obzir da stvarni nisu prvi put izrađene kako treba. Ovaj sistem obračuna je izrađen kako bi Japanska preduzeća smanjila procenat defektnih proizvoda na svakih milion delova.

Na osnovu ovog koncepta, kvalitet je koncept koji znači da u proizvodnji nečega ili pružanju usluge treba ostvariti kvalitetno i tačno prvi put bez potrebe za promenama ili dopunama.

Studije u raznim industrijama su pretpostavile da preduzeća nisu počele sa implementacijom ovog sistema obračuna tek nakon što su utvrdile da se 20% ukupnih troškova proizvodnje stvara zbog kvarova (Tomkins et al., 1997). Ovo ne znači da će

⁸ Okidači su događaji koji izazivaju računovodstveno prepoznavanje izvesnih troškova proizvodnje.

implementacijom ovog sistema svi troškovi istog trenutka nestati, ovaj koncept se bazira na tome da se moraju napraviti promene, u menadžmentu, praksa i organizaciona kultura moraju da se promene, zaposleni moraju proći određenu obuku za rad na mašinama. Ovo predstavlja velike troškove, ali troškovi prevencije i inspekcije su manji nego troškovi internih i eksternih nedostataka. Postoji mnogo debata o efektivnosti uvođenja COQ, Japanske firme imaju argumente da nema potrebe za procenom ovih troškova, da je samo potrebno fokusirati se na izbegavanje grešaka. Drugi vide vrednost procena koje uvodi COQ i smatraju da ima veliki potencijal za povećanje profita.

Theory of Constrains (Teorija prepreka) sistem obračuna troškova

Protok kao najvažnija mera proizvodnih performansi predložena u Theory of Constrains (TOC) od strane Goldratt E. (1992). TOC ima veliki uticaj na teoriju rasporeda proizvodnje i ima mnogo sličnosti sa JIT proizvodnjom – sa naglaskom na smanjenju zaliha i proizvodnji samo kad je neophodno, ali TOC se zalaže za bafer zaliha da bi zaštitili uska grla firmi (Hutchinson, 2007). Jedan od njegovih osnovnih zadataka je smanjenje vremena protoka proizvodnje.

Goldratt E. (1992) je u svojoj knjizi kritikovao preteranu proizvodnju koju tradicionalni sistemi obračuna guraju stvarajući nepotrebne proizvode koji se gomilaju u skladištima, dok cilj preduzeća treba da bude profit koji se ostvaruje proizvodnjom samo onoga što će se prodati, ne gomilanjem zaliha ili smanjivanjem protoka kao i povećanjem troškova proizvodnje koje ne deluju ka ovom cilju. Ove mere trebaju da obezbede podsticaj za preduzeća da bolje posluju dok mere tradicionalnih sistema imaju suprotan efekat.

TOC se kasnije daleko više unapredila od poboljšavanja proizvodnje ka poboljšanju svega. Na osnovu Goldratt-a svi problemi mogu biti rešeni procesom detektovanja ograničenja i njihovim uklanjanjem na osnovu procesa koji detektuje koji faktori stvaraju probleme. Njegovo najzanimljivije posmatranje pronalaženje problema i traženje razloga zašto nije rešen ranije. On smatra da je odgovor na ovo u tome što različiti ljudi imaju različita rešenja za optimizaciju sistema i njihovim menjanjem postaje mnogo lakše ukloniti ograničenja.

Goldratt je predložio da TOC treba biti podržan sa novim i specifičnim merama za povećanje performansi. Ove mere su: Throuhput Dollar Days i Inventory Dollar Days.⁹

Activity Based Costing (Troškovi na osnovu aktivnosti) sistem obračuna troškova

Cooper i Kaplan su uveli ABC sistem obračuna troškova kao bolju alternativu raspodeli troškova i troškovima proizvodnje¹⁰ koju obezbeđuju tradicionalni sistemi.

⁹ Šire videti u Tomkins C. R., Madigan D., May B., Steckelmacher P.: *Modern Developments in Cost Management*, University of Bath, 1997, str. 13

¹⁰ Šire videti o troškovima proizvodnje u Jablan Stefanović R.: *Interni obračun*, Ekonomski fakultet, Beograd 2014. str. 210

Da bi razvili ABC sistem preduzeće treba da (Grasso, 2005):

- 1) Identifikuje koje se aktivnosti obavljaju
- 2) Da dodele troškove iskorišćenih sredstava koji se koriste da se izvrše aktivnosti u troškovne bazene ili direktno ili indirektno preko nosioca sredstava,
- 3) Da dodele troškove iz troškovnih bazena aktivnosti proizvodima ili drugim troškovnim objektima koji zahtevaju aktivnost na osnovu troškovnog nosioca aktivnosti.

Na osnovu ovih zadataka koji se stavljaju pred ABC sistem obračuna Cooper i Kaplan (1988) su postavili dve faze kroz koje se odvija:

- 1) U prvoj fazi troškovi se pripisuju troškovnim bazenima „cost pools” i
- 2) u drugoj fazi troškovni bazeni se dodeljuju proizvodima.

Prema tome ABC sistem se može definisati u odnosu na ovaj dvofazni proces alokacije troškova.

Glavna ideja Activity Based Costing (ABC) sistema obračuna troškova jeste uspostavljanje stvarnog troškova pojedinačnih proizvoda i usluga. Svrha nastanka ovog sistema obračuna troškova je u identifikaciji niskoprofitabilnih i neprofitabilnih proizvoda i usluga i njihova eliminacija. Princip ABC metode jeste podela organizacije u male aktivnosti i dodeljivanje troškova svakoj aktivnosti na osnovu njihove potrošnje, tj. opšti troškovi se raspoređuju na aktivnosti a zatim na osnovu relevantnih baza na proizvode, na osnovu koliko svaki proizvod koristi tu aktivnost.

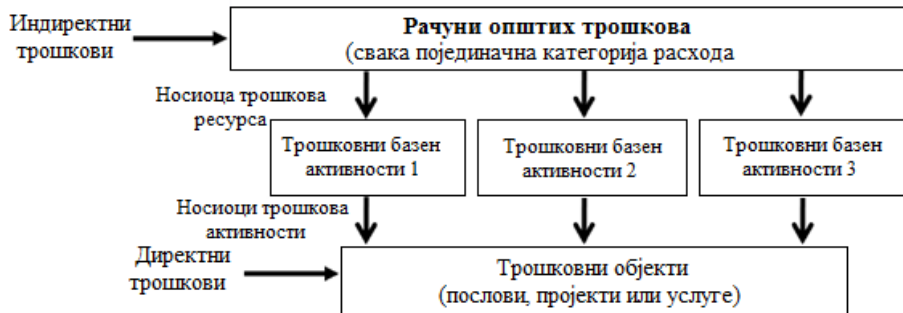
Na osnovu Kaplan-a i Cooper-a (1998) koji se smatraju osnivačima ovog sistema obračuna troškova, ABC je razvijen kako bi se ispravili nedostaci u finansijskom sistemu, posebno u nesposobnosti tradicionalnih sistema obračuna da identifikuju nosioce indirektnih i opštih troškova.¹¹

ABC se koristi za identifikaciju troškova proizvodnje i profitabilnosti (Keisala, 2010). Ovaj metod se koristi kao podrška u strateškom donošenju odluka kao što je određivanje cena proizvoda, autsorsing, u pronalaženju mana i unapređivanju procesa proizvodnje, obezbeđuje finansijske i nefinansijske informacije o aktivnostima i za efektivno upravljanje troškovima. U fokusu ovog sistema obračuna jesu aktivnosti i njihove uzročno-posledične veze sa sredstvima koji se troše na njima i izazivačima aktivnosti.

¹¹ Kaplan i Norton (2001) objašnjavaju da ABC metoda obračuna povezuje organizacionu potrošnju sa aktivnostima i procesima koji podržavaju dizajn, proizvodnju, marketing i isporuku proizvoda i usluga potrošačima.

Slika 3. Način korišćenja ABC sistema obračuna za identifikaciju troškova

ABC систем обрачуна:



Izvor: Jaya, 2014

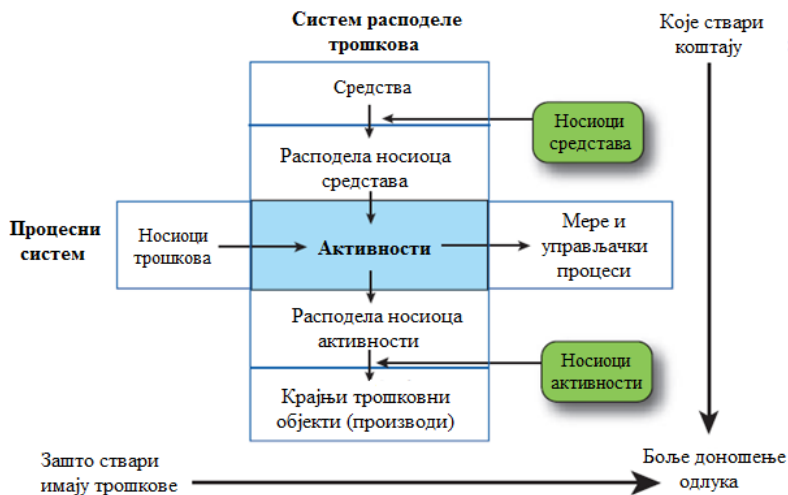
ABC sistem obračuna koristi pouzdan hijerarhijski proces u dodeljivanju indirektnih troškova aktivnostima, i troškovi tih aktivnosti su akumulirane više vrsta troškovnih objekata sa višestrukim stopama raznih troškovnih nosioca. On može da dodeli izračunate opšte troškove svakoj aktivnosti, i troškovi ovih aktivnosti mogu biti distribuirane na poslove, projekte ili usluge na osnovu raznih nosioca troškova.

Knjigovodstveno utvrđivanje cene koštanja abc sistemom obračuna

ABC sistem obračuna troškova je najrazvijeniji i najrasprostranjeniji sistem obračuna troškova i zato ćemo u knjigovodstvenom utvrđivanju obračun troškova obraditi ovaj metod obračuna troškova.

Ovaj metod se može posmatrati na dva načina: na sistem raspodele troškova koji obezbeđuje informacije o aktivnostima, sredstvima i troškovnim objektima i procesni sistem koji obezbeđuje operacione informacije o poslovnim procesima i njihovim aktivnostima.

Slika 4. Način utvrđivanja cene koštanja ABC sistemom obračuna



Izvor: Cokins, 2001.

Sistem raspodele troškova se može videti u vertikalnom delu slike ABC upravljačkog okvira i on pretvara rashode sredstava u troškove poslovnih aktivnosti nakon čega ih pretvara u finalne troškovne objekte.

Procesni sistem koji se nalazi u horizontalnom delu slike stavlja poslovne aktivnosti u nizove u vremenu i akumulira nadogradnju troškova aktivnosti od početka do kraja poslovnog procesa.

Sistem raspodele troškova je prvo postojao kao dvofazni ABC pristup u njegovom nastajanju nakon čega se razvio u višefazni pristup.

Dvofazni abc sistem obračuna troškova

U dvofaznom ABC sistemu obračuna računski glavne knjige se u prvoj fazi distribuiraju na određene aktivnosti na osnovu njihovog iskorišćenja u tim aktivnostima koristeći nosioce sredstava. Nakon toga se u drugoj fazi troškovi akumuliraju na tim aktivnostima i distribuiraju na troškovne objekte koristeći nosioce aktivnosti.

Pre unosa u sistem obračuna, podaci kao što su mesečni troškovi preduzeća po pitanju plata, opreme, rashoda za putovanja, sredstava i iskorišćenja sredstava nemaju nikakvu korisnost, jer ne postoji efikasan način da se u preduzeću u cenu troškova proizvodnje uključe ovi elementi, kao što su plata ili rashodi za putovanja. Iz ovog razloga je nastao ABC sistem obračuna. On podatke iz glavne knjige prebacuje u drugi oblike, tj. u troškove aktivnosti kako bi se nosioci aktivnosti mogli nakačiti na troškove aktivnosti kako bi mogli da ih ponovo dodelimo na aktivnosti proizvedenih proizvoda u iznosu u kojem su se koristili u njegovoj izradi.

Problem oko dodeljivanja troškova proizvodnje u određenim preduzećima je problematično zbog dodeljivanja aktivnostima posebno u uslovima kada se zaposleni rasporede na proizvodnji više proizvoda u isto vreme. U ovakvim slučajevima se troškovi aktivnosti moraju prebaciti iz rashoda na osnovu podataka iz glavne knjige. Moraju biti preraspoređeni na osnovu aktivnosti koje stvaraju naredne korake koji obuhvataju aktivnost. Podaci iz glavne knjige su strukturno manjkavi za ove potrebe, pa iz ovog razloga su im potrebne informacije koje im obezbeđuje ABC sistem obračuna. Iz ovog razloga podaci iz glavne knjige moraju biti transformisani u razumljive troškove koji pokazuju uzrok i utiču na ponašanje.

ABC sistem obračuna se uvodi jer podaci iz glavne knjige su korisni samo u tom smislu da daju podatke šta je potrošeno, dok se njihovom obradom u kalkulirane troškove kao što je urađeno na slici dobijaju informacije zašto je nešto potrošeno, razlozi za nivo tog troška i zbog čega je potrošeno.

Višefazni abc sistem obračuna troškova

Razlika između dvofaznog i višefaznog ABC sistema obračuna troškova je u tome što dvofazni samo distribuira troškove sredstava na aktivnosti i onda na troškovne objekte, dok višefazni ABC sistem obračuna modelira tokove troškova na način koji bliže odražava stvarni tok troškova kroz preduzeće. Ovaj pristup uključuje i razumevanje između indirektnih poslovnih aktivnosti i drugih aktivnosti, kao i između tih aktivnosti i troškovnih objekata. Troškovi se prate od aktivnosti do aktivnosti u više faza na osnovu uzroka i posledice događaja.¹² Neka preduzeća radi lakše implementacije prvo određuju bazene sredstava u koje ubacuju slične događaje radi lakše obrade.

Ukoliko u proizvodnom preduzeću se dese aktivnosti kao što su održavanje ili rukovanje one će biti direktno vezane za aktivnosti i u dvofaznom ABC sistemu obračuna one bi bile direktno vezane za troškovne objekte na osnovu nosioca aktivnosti koji bi dodelili troškove ovih aktivnosti njima. Međutim u višefaznom ABC sistemu obračuna troškovi održavanja nisu aktivnosti koje su direktno povezane sa finalnim proizvodom već podržavaju i ostale aktivnosti između kojih je i rukovanje. Prema tome možemo utvrditi na aktivnosti mogu u isto vreme biti povezane direktno sa finalnim proizvodom kao i sa drugim pomoćnim aktivnostima na osnovu čega zaključujemo da se akumulirani troškovi u tim aktivnostima mogu dodeliti i finalnim proizvodima i drugim aktivnostima na osnovu njihovih potreba.

Nekima ovaj višefazni metod dodele rashoda može izgledati kao niži nivo metoda alokacije troškova od apsorpcionog metoda. ABC je više granularan koji prati troškove na nivou aktivnosti, a ne na nivou odeljenja. Dodeljivanje rashoda na nivou odeljenja je izazivalo greške zato što je onemogućavalo da se alokaciona baza ovih troškova dodeli pojedinačnom

¹²<https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=551039b2d11b8b795c8b461b&assetKey=AS%3A273741622251536%401442276496298>

nosiocu aktivnosti.¹³ Prema ABC metodi proizvodnom objektu se dodeljuju samo oni troškovi koji su bili korišćeni u proizvodnji određenog proizvoda, bilo koja aktivnost koja nije imala uloga u proizvodnji se ne uključuje u troškove proizvodnje tog proizvoda.

U narednoj slici su prezentovani podaci o prenosima troškovima sa aktivnosti na aktivnost i ceo prikaz izgleda prenosa troškova ABC mreže.

Na osnovu prezentovanih podataka na slici 6 \$70 rashoda sredstava su u potpunosti prenesene na potrošače i troškovne objekte koji održavaju posao kako bi preduzeće moglo da dalje posluje. Takođe možemo videti kako su troškovi aktivnosti podrške u iznosu od \$30 raspodeljene na tri različite aktivnosti, funkcija koju omogućava višefazni sistem obračuna. Troškovi održavanja posla u iznosu od \$25 su aktivnosti koje ne mogu biti direktno dodeljene proizvedenim proizvodima, već samo proizvoljno dodeljeni. Ovdje su uključene neke aktivnosti kao što su mesečni izveštaji čiji troškovi više spadaju u troškove menadžmenta čuju se troškovi finansiraju iz prihoda preduzeća. One se ne mogu dodeliti troškovima proizvodnje jer bi to imalo pogrešne podatke o troškovima proizvodnje proizvoda precenjajući ih i dajući pogrešne informacije zaposlenima koji koriste troškovne informacije za svrhe donošenja poslovnih odluka.

Slika 5. Prenos troškova sa aktivnosti na aktivnost u ABC metodi



Izvor: Cokins, 2001.

Aktivnosti za troškove potrošača koji se najčeće nazivaju troškovi usluga uključuju prodajne porudžbine, troškove kol centara, upravljanje vraćenim proizvodima kao i aktivnosti pozivanja potrošača koje nisu nastale na osnovu želje potrošača ali se uključuju u ABC sistem obračuna jer se odnose na to koliko je troškova nastalo i u vezi sa kojim

¹³<https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=551039b2d11b8b795c8b461b&assetKey=AS%3A273741622251536%401442276496298>

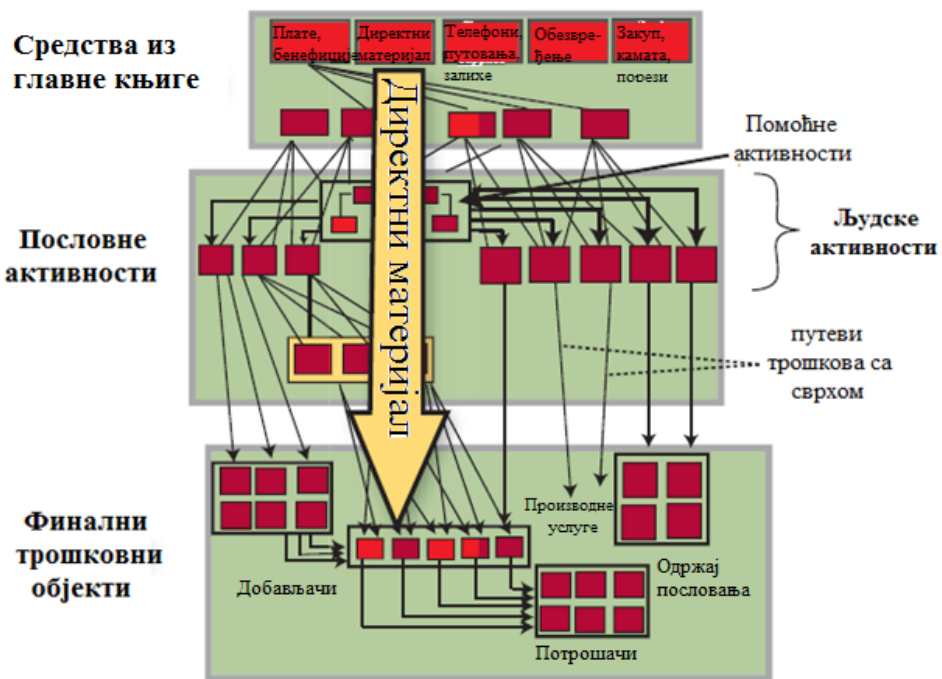
производом. Ove aktivnosti mogu biti veće ili manje u zavisnosti od zahteva potrošača i ABC meri i detektuje ovaj tip ne tako očiglednog odnosa.

Na osnovu prethodne slike možemo videti da neki krajnji proizvodi mogu ući u trošak nekih drugih finalnih proizvoda jer ih oni koriste kao što je slučaj sa \$25 koliko iznose troškovi proizvoda. U ovom primeru proizvodi se mogu pratiti korišćenjem nosioca troškovnih objekata kao što je broj kupljenih proizvoda.

Cena se ne može razlikovati od toga da li je za proizvod ili za troškove koji koriste svrsi osim u slučajevima kada je odvojena kao honorar. Ova osobina daje uvid da slojevi margine profitnog doprinosa mogu biti izražene kao raznovrsne poslovne aktivnosti koje su na kraju praćene do potrošača.¹⁴ ABC sistem obračuna se bavi troškovima i na osnovu njega se dobijaju precizni podaci tako da se profitna stopa koja se izvedena iz prodaje bila lakše vidljiva jer je teško pratiti troškove u prodaji.

U narednoj slici se procesi iz slike 6 razdvajaju i proširuju kako bi se otkrila opšta struktura ABC metode kao dobar prikaz bilo kog univerzalnog sistema obračuna za bilo koje preduzeće.

Slika 6. Opšta struktura ABC metode



Izvor: Cokins, 2001.

¹⁴<https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=551039b2d11b8b795c8b461b&assetKey=AS%3A273741622251536%401442276496298>

Da bi smo razumeli ovu sliku trebamo da zamislimo da su putevi podele troškova kao cevke gde prečnik svakog puta oslikava količinu troškova koji prolaze kroz nju. Beneficija uvođenja ABC sistema obračuna troškova je u tome što ovi putevi dodele troškova i njihova odredišta mogu biti proračena do segmentiranih troškova od početka do kraja, od potrošnje sredstava do svakog potrošača koji predstavljaju izvor nastanka svih troškova. Ova mreža dodele troškova obuhvata raznovrsnost i varijacije u tome kako troškovni objekti jedinstveno troše sredstva i aktivnosti.

Da bi se razumeli troškovi neophodno je obrnuti smer strelica u ovoj slici kako bi se uvidelo da svi rashodi nastaju na osnovu tražnje potrošača i kalkulirani troškovi samo mere efekat ovoga.

Na osnovu ovoga možemo zaključiti da ABC sistem obračuna troškova povezuje potrošače sa pojedinim sredstvima koje troše proporcionalno njihovom trošenju. Vidljivost troškova je obezbeđena svuda u mreži raspodele troškova.

Problemi sa uvođenjem ABC metode obračuna troškova

Na osnovu istraživanja Pierce-a i Brown-a koje su sproveli na tržištu su doveli do problema u implementaciji ABC sistema obračuna troškova koja se mogu kategorizovati u tri dela (Hanim Bt Fadzil, Rababah, 2012).

Prvi deo se odnosi na faktore koje stvaraju problem u implementaciji sistema obračuna. To su manjak podrške, iskustva zaposlenih, sredstava i obuke, softverske podrške, dostupnosti ljudskih sredstava i pretpostavljene složenosti.

Drugi deo se odnosi na razloge za odbijanje ovog sistema obračuna. Oni se odnose na manjak značajnih razlika u troškovima proizvodnje u odnosu na tradicionalne sisteme obračuna troškova, sistem obračuna koji se koristi će biti smatran kao bolji menadžerski instrument, i manjak bitnosti za posao. Zaključak ovog istraživanja takođe ukazuju na poteškoće u uspostavljanju ključnih troškovnih nosioca i neodređenih prednosti.

Treći deo se odnosi na razloge zašto nikad ne treba uzimati ABC sistem obračuna u obzir. Oni se odnose na zadovoljenje sa trenutnim sistemom obračuna, manjka znanja i iskustva, jednostavnost proizvodnog procesa, male veličine preduzeća i nebitnosti ABC sistema obračuna za prirodu posla.

U mnogim slučajevima ABC sistem obračuna ima mnogo problema u implementaciji zbog velikih troškova koje izazivaju posmatranje preduzeća, intervjui sa zaposlenima kako bi se omogućila njegova implementacija za korišćenje raspodele. Vreme koje je neophodno za prikupanje i izračun neophodnih dodatnih informacija je veoma skupo. Takođe se pokazalo kao veoma skup proces da se sačuvaju, procesuiraju i izveste promene u sistemu obračuna.

Drugi problemi koji su se javljaju je tačnost stope troškovnih nosilaca, koji su izvedeni iz subjektivne procene prošlih ili budućih događaja. Ako preciznost nije tačna nivo koristi koje ABC sistem obračuna doprinosi preduzeću je zanemarljiva.

Zaključak

Tradicionalni sistemi su davali mogućnost da se troškovi u svojim izvornim oblicima prate i računovodstveno tretiraju podatke u poslovnim evidencijama na osnovu stvarnih ili nekih zadatih veličina, obuhvatajući sve ili delimično posmatrane troškove.

Savremeni uslovi poslovanja stvorili su potrebu za uvođenjem novih, na konceptijski način modernim osnovama, sistema obračuna troškova koji će u uslovima dinamičkog tržišta doneti brže i preciznije informacije za bolje menadžerske odluke.

U ovom radu smo prikazali kako savremeni sistemi obračuna troškova određuju cenu koštanja proizvoda i na koji način tretiraju računovodstvene podatke. Preciznijim i detaljnijim obuhvatanjem savremenim sistemima obračuna dobijaju se tačniji podaci u odnosu na tradicionalne metode, koji imaju veliki uticaj na položaj proizvoda na tržištu što ima veliki uticaj na poslovni rezultat preduzeća.

Zbog želje za što preciznijim utvrđivanjem cene koštanja proizvoda preduzeća se sve više odlučuju za savremene sisteme obračuna troškova. U zavisnosti od finansijskih mogućnosti i konkurentnosti na tržištu za datim proizvodom, preduzeća odlučuju o nivou rasporeda sredstava na nosioce troškova pa na poslovne aktivnosti za što preciznijim određivanjem koji proces proizvodnje koliko košta kako bi se utvrdilo koje stvari koštaju i zašto stvari imaju troškove.

Izborom metoda računovodstve obrade podataka menadžment utiče na kvalitet poslovnog odlučivanja. Zbog toga je veoma značajno poznavanje karakteristika savremenih metoda obračuna. Najzastupljenija metoda trenutno je ABC metoda koja tačno i precizno raspodeljuje troškove na aktivnosti i na osnovu toga na proizvode, što može uraditi kroz dve ili više faza u zavisnosti od potreba preduzeća i raspoloživih sredstava za ulaganje u ovaj sistem obračuna troškova.

Problemi koji se mogu javiti prilikom uvođenja savremenih metoda se tiču pogrešnim izborom savremene metode, koja zavisi od glavnih ciljeva preduzeća, kao i velikih finansijskih izdataka koji se odnose na vreme potrebno da se prebaci sa starog na nov sistem obračuna i velikih troškova obuke zaposlenih.

Za naš sistem jedna od najkorisnijih metoda za primenu u npr. poljoprivredi je TQM metoda obračuna troškova. Zbog organske proizvodnje postoji potreba za uvođenjem sistema kvaliteta HACCP zbog povećanja stepena pouzdanosti pri proizvodnji poljoprivrednih proizvoda. Drugi primer za primenu ovog metoda obračuna može biti vojna industrija zbog povećanja stepena kvaliteta pri proizvodnji naoružanja i vojne opreme.

Zbog poslovnog ambijenta i tehničko tehnoloških nasleđa preduzeća teorijski gledano bilo bi najbolje uspostaviti kombinovani sistem jer se savremeni sistemi obračuna troškova koje smo opisali u radu koriste u tržišno uređenim savremenim privrednim sistemima što nije slučaj sa našim tržištem.

Literatura

1. Axelsson, D., & M. Fogelkvist. 2011. Cost Accounting for Internal Decision Making and Evaluation: A Case Study. Jankoping University.
2. Barnard, M. 2009. A Case study to examine the application of food cost theories in menu pricing and cost control management within a new restaurant operation. University of Nevada, Las Vegas, 2009.
3. Bhimani, A., C.T. Horngren, S.M. Datar, & G. Foster. 2007. Management and cost accounting, 4th edition. Prentice Hall, United Kingdom.
4. Chea, A. C. 2011. Activity-Based Costing System in the Service Sector: A Strategic Approach for Enhancing Managerial Decision Making and Competitiveness. School of Business, Kentucky Wesleyan Colledge, USA.
5. Cokins, G. 2001. A management accounting framework. Journal of corporate accounting and finance, 13, (1): 73-82, DOI: 10.1002/jcaf.1210.
6. Grasso, L. 2005. Are ABC and RCA Accounting Systems Compatible with Lean Management. Management Accounting Quarterly, 7, (1).
7. Hanim Bt Fadzil, F., & A. Rababah. 2012. Management Accounting Change: ABC Adoption and Implementation. Journal of Accounting and Auditing: Research & Practice.
8. Accounting coach, activity based costing, dostupno na: <http://www.accountingcoach.com/activity-based-costing/explanation/1>
9. Activity Based Costing, dostupno na: <http://www.loscostos.info/cost-accounting/abc-costing.html>
10. Hutchinson, R. 2007. The Impact of Time-Based Accounting on Manufacturing Performance. doktorska disertacija, Toledo Univerzitet.
11. Implementing Activity-Based Costing, Institute of Management Accountants, dostupno na: <https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=551039b2d11b8b795c8b461b&assetKey=AS%3A273741622251536%401442276496298>
12. Jablan Stefanović, R. 2014. Interni obračun. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
13. Jaya, N. M. 2014. An activity-based cost controlling model for improving the management of construction project overheads. doktorska teza, Salford Univerzitet, 2013.
14. Kaplan, R.S., & S.R. Anderson. 2005. Rethinking Activity-Based Costing. Harvard Business School.
15. Kaplan, R.S., & D.P. Northon. 2001. The strategy-focused organization. Harvard Business School.
16. Keisala, J. 2010. Cost Accounting methods for construction projects in North-West Russia. Kuopio Univerzitet, Finska.

17. Kovačević, M. 1982. Sistemi obračuna troškova. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
18. Malinić, D., V. Milićević, & N. Stevanović. 2013. Upravljačko računovodstvo. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
19. Marx, C. 2014. Activity Based Costing (ABC) And Traditional Costing Systems, dostupno na: <http://financialsupport.weebly.com/activity-based-costing-abc-and-traditional-costing-systems.html>.
20. Marx, C. 2009. Designing Activity Based Costing (ABC) Systems, dostupno na: <http://financialsupport.weebly.com/designing-abc.html>
21. Meigs, W., Meigs, R. 1999. Računovodstvo – temelj poslovnog odlučivanja, deveto izdanje, Mate, Zagreb.
22. Paunović, B. 2015. Ekonomika preduzeća: preduzeće, okruženje i ulaganja. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
23. Petrović, Z. 2005. Upravljačko računovodstvo. IPC, Beograd.
24. Pokrajčić, D. 2015. Ekonomika preduzeća: principi i ciljevi. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
25. Roztockí, N. 2010. Activity-Based Costing for E-Commerce. School of Business, University of New York.
26. Smith, J. L., R.M. Keith, & W. Stephenes. 1988. Managerial Accounting. McGraw-Hill New York, 1988.
27. Strumickas, M., & L. Valanciene. 2010. Development of Modern Management Accounting System, Engineering Economics. Kauno University of Technology, Lithuania.
28. Škarić-Jovanović, K. 2016. Finansijsko računovodstvo. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
29. Tatikonda, M. V. 2013. Just-in-time and modern manufacturing environments: Implications for cost accounting. Madison.
30. Tomkins, C. R., D. Madigan, B. May, & P. Steckelmacher. 1997. Modern Developments in Cost Management. University of Bath.
31. Van Horne, J. 2009. Fundamentals of financial management. FT Prentice Hall, Harlow.
32. Vukša, S., & I. Milojević. 2017. Teorija računovodstva kao informacionog sistema. Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, Beograd.
33. Yu Shuo, S.S. 2005. The effect of cross sectional cost allocations on the statistical variance of accounting earnings. doktorska disertacija, Auckland Univerzitet, Novi Zeland.
34. Zakon o računovodstvu („Sl. Glasnik RS“, br. 62/2013).

CONTEMPORARY COSTING SYSTEMS

Vladan Vladisavljević¹⁵, Branislav Vukasović¹⁶

Abstract

Contemporary costing systems have a significant role in contemporary market economies, due to the need for harmonization of production processes and efficient management of finance, i.e. increase in profit. Traditional costing systems are outdated in production management, because contemporary economies require simultaneous cheaper, higher quality and faster production compared to the competition. This can be achieved through the introduction of contemporary costing systems, which have different implementation goals and thus aren't universal to all industries. Based on variety of needs of companies and their business goals, management selects those costing systems that best suit their needs in cost accounting and strategic cost management.

Key words: *contemporary costing systems, cost accounting, ABC method.*

Datum dolaska (Date of arrival): 15.10.2017.

Datum prihvatanja (Date of acceptance): 20.11.2017.

¹⁵ Vladan Vladisavljević M.A., University of Defense, Military Academy, Pavla Jurišića Šturma street no. 33, Belgrade, Serbia, E-mail: vlada91@gmail.com

¹⁶ Dr Branislav Vukasović, Visoka škola akademskih studija "Dositej", Trg Nikole Pašića no. 7, Belgrade, Serbia.

PRAVILA TEHNIČKE PRIPREME RADOVA

Ovo uputstvo za autore daje sve neophodne informacije, kao i šablon za pripremu radova pre podnošenja za publikovanje u časopisu ODITOR. Molimo Vas da maksimalno pažljivo pristupite korišćenju ovog dokumenta, odnosno da ga shvatite kao skup uputstava i praktičan primer koji u mnogome doprinosi lakšoj i efikasnijoj manipulaciji nad Vašim radom u svim fazama uređivanja časopisa. Radovi koji odstupaju od datog šablona se neće uzimati u razmatranje.

Format strane: *Width* 170 mm x *Height* 240 mm; **Margine:** gore/dole 20 mm, levo/desno 18 mm; **Layout:** *Header* 1,25cm, *Footer* 1,25cm; **Orientation:** Portrait. Preferira se **obim radova** do maksimalnih 30.000 karaktera (bez razmaka), odnosno 15 stranica. Radovi ne bi trebalo da budu kraći od 8 stranica. U zavisnosti od kvaliteta rada Uredništvo može prihvatiti i duže radove. Molimo Vas da radove pripremate na računaru u programu **Microsoft Word 2003** ili nekoj kasnijoj verziji ovog programa.

U nastavku sledi detaljan **Šablon** (tehničko uputstvo) za pravilnu pripremu radova za časopis ODITOR. Molimo Vas da maksimalno moguće poštujuete tehnička pravila data sledećim šablonom.

RULES FOR TECHNICAL PREPARATION OF ARTICLES

These Instructions will give all necessary information to author(s), as well as template for the articles preparation before their submission for publication in the journal Auditor. We are asking you to use this document with a maximal attention, in other words to realize it as a set of instructions and practical example that will contribute to easier and more efficient operation under your article within the all phases of journal editing. Articles that deviate from mentioned template are not be taken into consideration.

Page setup: Paper size: *width* 170 mm x *height* 240 mm; **Margins:** top/bottom 20 mm, left/right 18 mm; **Layout:** *header* 1,25cm, *footer* 1,25cm; **Orientation:** Portrait. Paper volume up to 30.000 characters (without spaces) or 15 pages is preferable. Articles should not be shorter than 8 pages. Depending on papers' quality, Editorial Board could also accept longer articles. Article has to be prepared electronically (on computer), in program **Microsoft Word 2003** or some later version of this program.

Below is a detail **Template** (technical instructions) for correct preparation of articles that will be submitted to the journal Auditor. You are asked to maximum possible follow the technical instruction given by the following template.

ŠABLON: NASLOV RADA (CENTRIRAN, TNR SIZE 12, BOLD, SVA SLOVA VELIKA, MAKSIMALNO DVA REDA)

Nikola Nikolić¹, Petar Petrović², Marko Marković³

Apstrakt

Poželjno je da rezime sadrži od 100 do 150 reči, te da sadrži sve bitne činjenice rada, poput cilja rada, korišćene metode, najvažnijih rezultata i osnovnih zaključaka autora.

Tokom pisanja rezimea treba koristiti slova Times New Roman (TNR), veličina fonta (font size) 11, *Italic*, ravnanje teksta *Justify*, a tekst rezimea pisati bez proreda (*Line Spacing Single*), sa razmakom od 6 pt između pasusa, bez uvlačenja prvog reda.

Izbegavajte korišćenje indeksa i specijalnih simbola u apstraktu, odnosno definišite sve skraćenice u apstraktu kada se prvi put upotrebe. Nemojte citirati reference u apstraktu.

Autori će naslov rada, rezime rada i ključne reči napisati na engleskom jeziku na kraju rada, ispod listinga korišćene literature. Tekst srpske i engleske verzije apstrakta i ključnih reči se moraju podudarati u svakom pogledu.

Ključne reči: navesti, maksimalno, pet, ključnih, reči.

JEL: (navesti JEL klasifikaciju rada na osnovu sadržaja a u skladu sa uputstvom) F16, M24 (www.aeaweb.org/jel/jel_class_system.php)

Uvod

Molimo Vas da striktno poštujete uputstva o formatiranju i stilove date u ovom šablonu. Ne menjajte veličinu fonta ili razmak redova da biste ubacili više teksta u uslovno ograničeni broj stranica.

Uredništvo organizuje proces recenziranja pristiglih radova i vrši odabir radova za publikovanje na osnovu urađenih recenzija, odnosno procenjenog kvaliteta radova od strane imenovanih recezenata. Međutim, krajnja odgovornost za poglede, originalnost i tvrdnje iznete u radovima počiva isključivo na autorima rada.

Molimo Vas da poštujete osnovna načela strukturiranja naučnih radova, odnosno trudite se koliko je to moguće da Vaš rad ima sledeće segmente: Uvod, Cilja rada i korišćena metodologija, Rezultati rada sa diskusijom, Zaključak, Literatura.

¹ Vanredni profesor, dr Nikola Nikolić, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Kamenička 6, Beograd, Srbija, Telefon: +381 11 555 22 33/lokal 28 228, E-mail: nikola.nikolic@iep.bg.ac.rs

² Dr Petar Petrović, naučni saradnik, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, Bulevar Mihajla Pupina 10g/Vp 50, Telefon: +381 11 222 222, E-mail: petar.petrovic@gmail.com

³ Asistent, mr Marko Marković, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Kamenička 6, Beograd, Srbija, Telefon: +381 64 111 22 33, E-mail: marko.markovic@gmail.com

Tokom pisanja rada treba koristiti slova **Times New Roman (TNR)**, veličina fonta (**font size**) **11**, ravnanje teksta **Justify**, a tekst rada pisati bez proreda (**Line Spacing Single**), sa razmakom od **6 pt između pasusa, bez uvlačenja prvog reda**. Radovi se pišu na srpskom jeziku, osim za strane autore koji pišu na engleskom jeziku. Preporučljivo je rad pisati u trećem licu jednine ili množine. Pre slanja rada, obavezno proveriti pravopisne greške.

Podnaslovi se pišu fontom **Times New Roman**, veličina fonta (**font size**) **11, bold, centrirano**, samo prvo slovo veliko, razmak podnaslova i teksta iznad 12 pt (**before 12 pt**), a razmak podnaslova i teksta ispod 6 pt (**after 6 pt**). Molimo Vas koristiti prikazani stil pisanja u ovom šablonu.

Molimo Vas da definišete **skraćenice i akronime** prilikom prvog pojavljivanja u tekstu rada, čak i u slučaju da su već bili definisani u apstraktu rada. Ne koristite skraćenice u naslovu rada osim ukoliko se one apsolutno ne mogu izbeći

Radi unosa **jednačina i formula** u rad, koristite Microsoft Equation Editor ili dodatak za pisanje jednačina MathType (www.mathtype.com). Ne preporučuje se korišćenje ugrađenog editor jednačina iz programa Word 2007. Proverite da li ste definisali sve simbole u jednačini (neposredno posle jednačine).

Reference (autori citata) se navode direktno u tekstu rada u sledećem obliku (Nikolić, 2012; ili Nikolić, Petrović, 2012; ili Nikolić et al., 2012). Ne navodite ih kao indekse u četvrtastoj zagradi [3] ili u fusnoti. Trudite se da fusnotu koristite samo u slučaju bližih objašnjenja određenih pojmova, odnosno razjašnjenja realnih ili hipotetičkih situacija. Nemojte vršiti numeraciju stranica.

Tabele moraju biti formirane u tekstu rada, a ne preuzete u formi slika iz drugih materijala. Tabele unositi u sam tekst rada i numerisati ih prema redosledu njihovog pojavljivanja. Nazivi tabela moraju biti dati neposredno iznad tabele na koju se odnose. Koristite dole prikazani stil tokom njihovog formatiranja. Naslov tabela pisati sa razmakom 6 pt – iznad/before i 6pt – ispod/after, u fontu TNR, font size 11, ravnanje Justified. Tekst unutar tabela pisati fontom TNR, font size 9. Tekst u zaglavlju tabela boldirati. Izvor i potencijalne napomene pisati sa razmakom 6 pt ispod tabela (before). Izvore i napomene pisati u fontu TNR, font size 10, ravnanje Justified. Naredni pasus početi na razmaku od 6pt od izvora tabele ili napomene (after). Tokom pisanja rada u originalnom tekstu treba markirati poziv na određenu tabelu (*Table 5.*). Trudite se da se sve tabele u radu veličinom uklapaju u zadati format strane (Table properties – preferred width – max 97% - alignment: center). Sav tekst u poljima tabele treba unositi u formi (paragraph – spacing: before/after 0pt, line spacing: single). U slučaju da se tabela lomi na narednu stranicu, molimo Vas da prelomljeni deo tabele na narednoj stranici bude praćen zaglavljem tabele.

Tabela 5. Troškovi distribucije dobara iz Subotice u maloprodajne objekte

Indikatori	Period			Ukupno
	Mesec 1	Mesec 2	Mesec 3	
Predena razdaljina (km)	12.926	11.295	13.208	37.429
Korišćeno gorivo (litar)	3.231	2.823	3.302	9.356
Vrednost korišćenog goriva (RSD)	242.378	211.790	247.653	701.821
Ukupno provedeno vreme u vožnji (sati)	314	266	417	997
Vrednost ukupno provedenog vremena u vožnji (RSD)	47.048	39.890	62.570	149.508
Broj vožnji	98	77	102	277
Ukupna vrednost (RSD)	0	0	0	0
Broj preveženih paleti (komad)	1.179	976	1358	3.513
Ukupna prevežena količina (kg)	602.600	429.225	711.116	1.742.941
Suma (RSD)	974.222	870.864	1.100.813	2.945.899

Izvor: Nikolić, 2010;

Napomena: Vrednosti u tabeli ne sadrže porez na dodatu vrednost (PDV)

Grafike, dendrograme, dijagrame, šeme i slike treba unositi u sam tekst rada (ne koristiti opciju Float over text) i numerisati ih prema redosledu njihovog pojavljivanja. Njihovi nazivi se moraju pozicionirati neposredno iznad grafika, dendrograma, dijagrama, šeme ili slike na koju se odnose. Kod navođenja naslova, izvora i napomena koristiti isti stil koji je predhodno prikazan za formiranje tabela. Tokom pisanja rada u originalnom tekstu treba markirati pozive na određeni grafik, dendrogram, dijagram, šemu ili sliku (Graph 2.). Svi grafici, dendrogrami, dijagrami, šeme i slike u radu se svojom veličinom moraju uklapati u zadati format strane, te moraju biti centralno postavljeni. Fotografije nisu poželjne u predmetnom radu, a ukoliko se one ne mogu izbexi molimo Vas da koristite optimalnu rezoluciju (preniska rezolucija dovodi do pikselacije i krzavih ivica, dok previsoka samo povećava veličinu fajla bez doprinosa čitljivosti rada).

Kod pisanja zaključka rada, molimo Vas imajte na umu da iako **Zaključak** može dati sažeti pregled glavnih rezultata rada, nemojte ponavljati apstrakt na ovome mestu. Zaključak može objasniti značaj rada, dati preporuke za dalje delovanje ili predložiti dalji rad na obrađivanoj temi.

Literatura se navodi na kraju rada pre apstrakta na engleskom jeziku, abecednim redom, prema prezimenu autora. *Molimo Vas da reference navodite u originalu (na jeziku na kome su objavljene) u obimu u kom su korišćene/citirane tokom pisanja rada.* Literaturu navoditi u fontu TNR, font size 11, ravnanje Justified, sa međusobnim razmakom 3pt – iznad/before i 3pt – ispod/after. U svim literaturnim jedinicama koristiti **Čikaški šablon za stil**. Molimo Vas da navodite prezimena svih autora, a ne da koristite stil navođenja Nikolić et al. Nemojte kombinovati literaturne jedinice (pod jednim rednim brojem može biti samo jedna referenca) i uvek pišite pune naslove u radu korišćenih literaturnih jedinica. Ukoliko je korišćena/citirana literatura preuzeta iz internet publikacija, posle pravilno izvršenog imenovanja literaturne jedinice u zagradi se mora navesti kompletan link sa koga je materijal preuzet (dostupno na web sajtu:

www.nikolanikolic.pdf). Molimo Vas pridržavajte se dole navedenih primera navođenja različitih tipova literaturnih jedinica i referenci.

Literatura

1. Nikolić N., M. Marković, i P. Petrović. 2016. Poreski bilans. *Oditor* 2, (1): 13-17.

Prilikom unošenja literaturnih jedinica unosite korišćenjem **Čikaškog šablona za stil**, minimum 10 literaturnih jedinica. Sva korišćena literatura mora biti citirana u radu.

TITLE OF THE ARTICLE (CENTRED, TNR, SIZE 12, BOLD, ALL CAPITAL LETTERS, MAXIMUM IN TWO LINES)

Summary

Summary in English which should be written at the end of the paper. It should contain the text which is the same as in the summary written in Serbian at the beginning of the paper.

Key words: *note, maximally, five, key, words.*