



9 771450 611023
ISSN 0023-2394
ISSN 1450-6114
UDC 657

M52 Часопис националног
значаја за теорију и њену
операционализацију

РАЧУНОВОДСТВО



ЧАСОПИС ЗА РАЧУНОВОДСТВО, РЕВИЗИЈУ И ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ

♦ др Станко РАДМИЛОВИЋ
СУМОРНА ФАКТОРГРАФИЈА
ЕКОНОМСКЕ СТВАРНОСТИ СРБИЈЕ
♦ мр Перо ШКОБИЋ
ГЛОБАЛИЗАЦИЈА ЕДУКАЦИЈЕ
ПРОФЕСИОНАЛНИХ РАЧУНОВОЋА
И ПРАКСА У СРБИЈИ

1-2

РАЧУНОВОДСТВО

ЧАСОПИС ЗА РАЧУНОВОДСТВО, РЕВИЗИЈУ И ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ
ГОДИНА LIV * Бр. 1-2 * Београд, јануар-фебруар 2010.

Издавач:
"РАЧУНОВОДСТВО" д.о.о.

Суиздавач:
Савез рачуновођа и
ревизора Србије

Генерални секретар
и главни и одговорни уредник
мр Перо Шкобић

Његошева 19, Београд, п. фах. 403
info@srss.org.yu

Одговорни уредник
"Рачуноводства"
мр Јован ЧАНАК

Лектор
мр Ана Бојановић,

Технички уредник
Витомир Савић

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

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

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

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

Штампа:Космос, Београд, Светог Саве 16-18

CIP – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд
657

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

Садржај

ИЗ РАДА САВЕЗА РР СРБИЈЕ

Додељене награде најбољим дипломираним студентима из рачуноводства3

ТЕМА БРОЈА

др Сшанко РАДМИЛОВИЋ

Суморна фактрографија економске стварности Србије.....5

ПРОФЕСИОНАЛНА И ЗАКОНСКА РЕГУЛАТИВА

мр Перо ШКОБИЋ

Глобализација едукације професионалних рачуновођа и пракса у Србији.....24

ФИНАНСИЈСКО РАЧУНОВОДСТВО

др Јован ВУКАШИНОВИЋ

Рачуноводствени третман форварда.....43

др Љубица ГАЈИЋ

мр Љиљана РАКИЋ

Нормативни и рачуноводствени аспект сопствених прихода
у образовним установама у Републици Србији.....52

УПРАВЉАЧКО РАЧУНОВОДСТВО

мр Вељко МАРИНКОВИЋ

мр Владимир ОБРАДОВИЋ

Улога CLV концепта у поступку анализе профитабилности потрошача.....61

ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ

др Владимир ЊЕГОМИР

Реосигуравајуће приколице као иновативни облик

управљања ризиком осигурања72

КОНТРОЛА И РЕВИЗИЈА

мр Свешислав СТАНКОВИЋ

Компаративна анализа организације

државних ревизорских институција.....84

мр Соња БУРИЧИН

Анализа финансијских извештаја

у циљу прибављања ревизорских доказа98

ЈАВНЕ ФИНАНСИЈЕ

др Љиљана ЈОВИЋ

Јавно-приватно партнерство и криза106

ПРИКАЗ КЊИГЕ

др Градимир КОЖЕТИНАЦ

Структурне промене и перформансе банкарства Србије

(аутор др Властимир Вуковић)116

Додељене награде најбољим дипломираним студентима из рачуноводства

Савез рачуновођа и ревизора Србије, као професионална организација рачуновођа и ове године доделио је традиционалне награде најбољим дипломираним студентима економских факултета са катедри за рачуноводство, а које сваке године проглашавају факултети.

На пригодну организовану свечаност, у просторијама Савеза рачуновођа и ревизора Србије, 23. фебруара 2010. године, у присуству про-

фесора представника државних економских факултета, које су заступали: проф. др Милорад Иванишевић из Београда, проф. др Ђоко Малешевић из Суботице, проф. др Благоје Новићевић из Ниша и проф. др Слободан Малинић из Крагујевца, уручене су традиционалне награде најбољим студентима дипломцима са поменутих државних економских факултета.



Награђени студенти и професори факултета са генералним секретаром и председником Савеза РР Србије



Заједничка фотографија присутних студената

Овако организована свечаност имала је за циљ окупљање најбољих студената из различитих средина, како би се упознали са Савезом, као дародавцем, али и да би се сами студенти међусобно упознали и можда у будућности међусобно сарађивали, што је добра пракса за будућност рачуноводствене професије.

Свечаност је отворио и награђене дипломиране студенте са делатношћу Савеза упознао генерални секретар, мр Перо Шкобић, а потом је награде уручио мр Ненад Нешић, председник Савеза.

Овом приликом награђени су:

- Економски факултет Београд: Маја Милосављевић и Бојана Боговац;
- Економски факултет Суботица: Слађана Јеж и Душан Бјелић;
- Економски факултет Ниш: Станко Милојевић и Тања Спасић;



*Првонаграђени студент
Маја Милосављевић*

- Економски факултет Крагујевац: Ана Вуко-сављевић и Весна Малинић.

Узимајући у обзир остварени просек на студијама, као и дужину студирања, проглашен је и најбољи студент, а то је **Маја Милосављевић**, која је остварила просек 9,80, што је највећи просек од свих награђених, иако су и остали имали веома висок просек, преко 9,20.

Поред новчане награде, сваки од награђених студената добио је и друге, за Савез препознатљиве, поклоне у виду одређених публикација и издања.

Са циљем даљег развоја и популаризације рачуноводства и рачуноводствене професије, пре свега међу млађим кадровима, Савез рачуновођа и ревизора Србије ће и убудуће додељивати ове већ традиционалне награде најбољим дипломираним студентима са катедри за рачуноводство.

др Станко
РАДМИЛОВИЋ*

Суморна фактографија економске стварности Србије

Резиме

Као што је познато, од 1990. године у земљама Централне и Источне Европе, укључујући и Балкан, дакле, и бившу Југославију, а разуме се и Србију, дошло је до драматичних турбуленција и промена за које многи сматрају да су биле револуционарне - и по ономе што се дешавало и по последицама којима су сва та дешавања резултирала. За боље познаваоце, идеолошки непристрасне, до битних промена је морало доћи, јер су (до)тадашњи привредни системи све више испољавали **немоћ да остварују задовољавајући економски раст**. Многи су тај процес саркастично квалификовали као узалудно “лутање из капитализма у - капитализам”. У многим земљама та велика промена, која је сама по себи широка и комплексна, није била изолована, нити ограничена само на економију. Изразит пример је некадашња Југославија, а нарочито Србија, у којој су, **поред самих (неодлучних) покушаја транзиције из нетржишног система у тржишни, дошла до изражаја барем још три девастирајућа феномена: ратни распад државе у неколико фаза, међународне економске санкције и НАТО бомбардовање Србије.**

Друго је питање што је данас више него извесно да - генерално узевши, а не само у Србији - саме транзиционе промене нису добро конципиране и спровођене. Готово паралелно са спровођењем усвојеног концепта, текло је његово критичко преиспитивање и оспоравање, тако да су сада доминантне оцене бројних најпознатијих светских економиста да је концепт транзиције био на брзину осмишљен на премисама неолибералне “корисне фикције”, од стране међународних институција са седиштем у Вашингтону, због чега је и добио неформални назив “Вашингтонски консензус”. У светској литератури је веома изражено становиште да је на тим премисама сублимирана и примењивана “**тржишно-фундаменталистичка стратегија**”. **Најсажетије, у њој се имплицитно прихвата становиште да је транзиција процес сличан некој “црној кутији” у коју се уносе елементи либерализације, стабилизације и приватизације, који развијају, даље, стварају привредно-војински систем способан да испољи перформансе које ће брзо резултирати повећаним економским растом, запосленошћу и спољном равнотежом.**

У овом чланку примарни циљ је презентовање фактографије економске стварности Србије, а у мањој мери истраживање каузалности и формулисање комплексних вредносних судова. То је садржано у многим другим чланцима презентованим на веб-сајту.

Разуме се, економска фактографија Србије је веома широка, тако да се у једном чланку не може презентовати у целини. У овом чланку је представљена **базична фактографија која може реално показати (1) позицију у којој је економија Србије била у п-**

*) Редовни професор економије у пензији, Универзитета у Новом Саду

редтранзиционом периоду (до почетка деведесетих), (2) перформансе које је испољила у целокупном транзиционом периоду (1990-2008) и (3) садашњу позицију (крајем 2008).

*Притом се прихвата становиште да би за тако комплексне оцене била сасвим недовољна ф-актографија редукована и временски (на посматрање само неколико година) и предметно (редукована само на макроекономску стабилност, са приватизацијом и либерализацијом), као што се сувише често чини. То јесу важни, али нису довољни аспекти посматрања за извођење горе формулисаних комплексних оцена. За ту сврху потребна је **дугорчна фактографија** најмање из оних домена у којима се огледа **стабилна економска равнотежа**. И због тога, у овом чланку, су у фокусу: **(1) стопе инфлације, (2) стање (не)запослености, (3) стопе економског раста и ниво оствареног GDP per capita, (4) стање из домена економских односа са иностранством – све посматрано у довољно дугим роковима.***

Из овог чланка се види да тако посматрана базична фактографија, на жалост, не представља повољну слику ни редтранзиционог периода; поготово не транзиционих перформанси из деведесетих (утолико пре што су додатно ометане поменути неекономским турбуленцијама), али ни након 2000. године; а самим тим је јасно због чега је садашња економска стварност Србије суморна у свим релевантним економским доменима.

Уводне напомене

У овом тексту, као и у ранијим мојим радовима, сматрам да је за поуздану оцену стања економије једне земље, меродавна фактографија из следећа четири базична домена:

- (1) стопе инфлације,
- (2) стање (не)запослености,
- (3) стопе економског раста и ниво оствареног GDP per capita,
- (4) стање из домена економских односа с иностранством.

То значи да се слика економске стварности једне земље (у нашем случају Србије) не може сматрати повољном ако релативно ниске стопе инфлације, релативно стабилан девизни курс, па и интерна конвертибилност (заменљивост домаће валуте за страну) коинцидирају са великим дефицитом нарочито трговинског биланса, али и платног биланса, повећавањем задуживања у иностранству (приватног и државног сектора), недовољним стопама економског раста и високим стопама незапослености. То је неповољна слика не зато што се овом или неком другом аутору то не допада, него због тога што повољну оцену може добити само економија која остварује **стабилност у равнотежи**, или боље речено, која остварује **стабилну динамичку равнотежу**.

Повољни показатељи из сва четири поменута домена, без изузетка, тј. без неповољног стања у било коме од њих, традиционално су сматрани

необходним за повољну оцену стања једне економије. Касније, у другој половини прошлог века, преовладало је **неолиберално-монетаристичко гледиште да довољно говори и само** фокусирање на домен инфлације. Инсистирало се на становишту да **способност слободно делујућег тржишног система** у одржавању **ниских стопа инфлације** указује на његову способност остваривања стабилно-равнотежних перформанси у остала три поменута домена: **способност да обезбеди привредни развој и уз пуну запосленост** (изузев једног слоја “природне незапослености” који има позитиван утицај на функционисање система,) уз слободно флукутирајуће девизне курсеве и **равнотежне перформансе у економским односима са иностранством**. При том, експлицитно или имплицитно, сматра се да тржишни систем **нема никаквог фундаменталног недостатка** који би спречавао да, ако није пререгулисан, ако се ничим не омета - може да обезбеђује стабилност и равнотежу.

Са овим становиштем коинцидира, или би било боље рећи да се на њега ослања, транзициона **market-fundamentalism strategy**. Суштина је у томе да се макроекономска стабилност узима редуковано (остале три – економски раст, повећање запослености и уравнотежење у домену економских односа с иностранством, третирају се као резултате транзиције) тј. монетарна ценовна стабилност (за коју су првенствено задужене рестриктивна монетарна политика и чврста фискална политика) узима се као синоним

макроекономске стабилности, а затим се тако редукована макроекономска стабилност, заједно са приватизацијом и либерализацијом (тзв. свето тројство транзиције) третира као главно средство транзиције из нетржишног у тржишни систем.

Овде обично долази до замена теза. Није реч о томе да један конзистентни, приватно-својински тржишни систем, уз инсистирање да у домену економске политике, у домену монетарне и фискалне политике и либерализованих економских односа с иностранством, може да остварује и преостале аспекте стабилности и равнотеже (економски раст, запосленост и равнотежу платног биланса - што се такође често оспорава). **Реч је о тврдњи, односно тржишно-фундаменталистичком постулату, да макроекономска стабилност (у поменутом суженом смислу) уз приватизацију и либерализацију, може и да ће обезбедити да привредни систем који уопште није тржишни у кратком времену - то постане.** Начин на који, тј. како (се замишљају да) теку ти трансмисиони процеси из несистема у систем - изгледа да се сматрало да и није нужно знати. **У ТРЖИШНО-ФУНДАМЕНТАЛИСТИЧКОЈ СТРАТЕГИЈИ ИМПЛИЦИТНО СЕ СМАТРА ДА ЈЕ ТРАНЗИЦИЈА НЕКА “ЦРНА КУТИЈА” У КОЈУ СЕ УНОСЕ ЕЛЕМЕНТИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈЕ, СТАБИЛИЗАЦИЈЕ И ПРИВАТИЗАЦИЈЕ, КОЈИ ДАЉЕ ГОТОВО АУТОНОМНО ГЕНЕРИШУ ТРЖИШНИ ПРИВРЕДНИ СИСТЕМ СПОСОБАН ЗА САМОРЕГУЛИШУЋЕ (*Laissez faire*) ПЕРФОРМАНСЕ КОЈЕ МОГУ РЕЗУЛТИРАТИ ПОВЕЋАНИМ ЕКОНОМСКИМ РАСТОМ, ЗАПОСЛЕНОШЋУ И СПОЉНОМ РАВНОТЕЖОМ.**

Све ово **неодољиво подсећа на монетаристичку парадигму.** Као што код Фридмана остаје непознаница трансмисиони механизам утицаја монетарног раста на раст цена (на дужи рок), а не на производњу, односно, трансмисиони механизам благотворног утицаја константних стопа монетарног раста на то да тржишни систем обезбеђује раст - тако ни у тржишно-фундаменталистичкој стратегији није јасан трансмисиони механизам у ком макроекономска (тачније речено ценовна) стабилност, свеопшта либерализација и енергична и брза приватизација - од несистема убрзано воде ка систему приватне својине, који после обезбеђује економски раст, запосленост и спољноекономску равнотежу. Превише лепо, да би било вероватно.

Каснији догађаји и резултати су показали да је реч о глорификовању способности поменутог транзиционог светог тројства (макростабилности, либерализације и приватизације) да на волше-

бан начин успостави ефикасан свет тржишне економије - не само ефикасан тржишни систем, него и целокупан амбијент без којег и не може бити ефикасног тржишног система: предузетнички и радни менталитет, адекватан систем моралних вредности, неопходне институције и институте својствене тржишној економији, укључујући и адекватну “друштвену надградњу”, минимализовану али ипак довољну друштвену/државну регулативу.

И у другим транзиционим економијама пет-шест па и више година спровођења *Market-fundamentalism* транзиционе стратегије било је у знаку транзиционе рецесије, формално исказиване у облику фамозне “U-криве”. У Србији су деведесете године - године транзиционо интензивне у многим другим источноевропским земљама - прошле у спровођењу стратегије “**транзиције са задршком**”, а могло би се рећи и “**стратегије транзиционог опструисања**”, али и ванекономског ометања због познатих ванекономских околности. Почетком ове деценије, након “петоктобарских промена” прокламовано је убрзано спровођење свих трију компонента *Market-fundamentalism Strategy* - и приватизација, чији концепт је по ко зна који пут промењен, тачније речено преусмерен ка **продајно-ликвидационој приватизацији, либерализацији и макростабилности**. Прошло је довољно времена да би се анализирали и оцењивали постигнути резултати.

Сувише је много примера истовременог постојања ниских стопа инфлације, уз истовремено постојање ниских или чак негативних стопа економског раста, и/или уз истовремено постојање високих стопа незапослености, и/или уз истовремено постојање великих дефицита трговинског и платног биланса – да бисмо се у оцењивању економске стварности једне земље могли ослонити само или предоминантно на само један параметар, па макар он био тако важан као што је ценовна стабилност. Због тога је нужно да се у сагледавању почетне слике економске стварности Србије узму у обзир најмање горе поменута четири аспекта.

Кад се све то узме у обзир, постаје јасно због чега се не може прихватити становиште да о стању једне економије довољно говори (само) њена стабилност у смислу одсуства инфлације. Генерално говорећи, повољна оцена о економском стању једне земље не може се дати ако постоје повољне перформансе у чак три сегмента, јер неповољно стање у оном четвртном не значи ништа друго него неравнотежу која ситуацију чини неодрживом на средњи, а поготово дужи рок.

Из чињенице да су стопе инфлације од 2003. године нешто мало изнад једноцифрених или су у неким годинама испод те границе и да је у 2004. години, а донекле и у наредним годинама, дошло до повећања интензитета економске активности (остваривања релативно високих стопа раста), често су носиоци економске политике изражавали **не само задовољство, него и хвалисање да смо и од стране неких међународних институција оцењени као „шампиони транзиције“**. Стога остаје питање, на које треба дати реалистичан одговор, да ли има места за задовољство економском стварношћу Србије, или су у праву они који сматрају да је пре реч о привиду, који је створен дугогодишњим стагфлационим синдромом – високим стопама инфлације и трендом опадајућих стопа економског раста - и штавише, економским сломом до којег је дошло у првој половини деведесетих година прошлог века и на тај начин створеном сувише ниском тзв. статистичком основом за оцењивање садашње економске стварности. Да би се добио објективан одговор на ово питање, тј. да би се избегла замка да се само на основу релативно (а видећемо: заиста релативно) ниских стопа инфлације и релативно повољних стопа раста, изводе кардинални закључци о фундаменталним питањима, неопходно је:

- да се привредна кретања посматрају у довољно дугом периоду;
- да се уз привредна кретања обавезно посматра и ниво развијености до ког су привредна кретања довела, односно који би се ниво таквим кретањима остварио у наредном периоду;
- да се и динамика и ниво економске активности посматрају у релевантној компарацији са другим земљама.

Тек на основу оваквог тродимензионалног сагледавања фактографије може се извести реалистична оцена тога “где смо сада”, а тек потом ће се моћи и морати разматрати питања која се могу подвести под заједнички именоватељ: шта Србија мора чинити да би њен опоравак и развој био ефикаснији, а тиме и сустизање оних који су је претекли било успешније и брже.

Међутим, у том трагању за (нај)бољим будућим перформансама неће бити довољне само реална фактографија и сазнања, већ ће се морати имати у виду барем још два генерална аксиома:

1) да би се дошло до најоптималнијих решења и праваца развоја морају се, барем прегнантно,

утврдити разлози због којих “јесмо ту где јесмо”; или другачије да би се дошло до најбољих одговора на питање “шта сад?” да би обезбедили бољу будућност, морају се узети лекције из прошлости, као што су *Gerard Caprio, Jr.* и *Dimitri Vittas* формулисали као наслов једног свог рада: “Financial History - Lessons of the Past for Reformers of the Present”;

2) други аксиом који се мора имати у виду је тај да се економски амбијент (окружење) – најнепосреднији, шири и глобални - битно променио у односу и на непосредно протекли период и на онај који сеже даље у прошлост, у време кад је почела економска криза и агонија Србије. С обзиром на то да је у недавној прошлости дошло до тако великих промена које се често, не без основа, називају технолошком, компјутерско-комуникационом, финансијском... револуцијом, савремена економска стварност битно се разликују од оне која је била доминантна до пре само тридесетак година. Зато речи Нобеловца Самјуелсона - “Ми тако живимо у свету са којим ниједан пророк није рачунао!”¹ – звуче сасвим актуелно, иако их је он изговорио поводом предвиђања/пропагирања највећих имена економије, социологије и филозофије из деветнаестог и прве половине двадесетог века (A. Smith, D. Ricardo, Malthus, Marx, Marshall, Schumpeter, Hayek, Keynes, Friedman...).

Материју (барем неке елементе) која се односи на тражење одговора на сасвим реално питање: “шта сад - куда и како даље?”, у контексту претходно поменутих двају аксиома, разматрају се у другим текстовима на web-сајту а у овом се концентришем на “голе чињенице”, “чисту фактографију”.

Треба скренути пажњу да одређене тешкоће у статистичком праћењу података релевантних за слику економске стварности Србије представљају и промене у просторном обухвату. Подаци за бившу СФРЈ расположиви су до 1989. године уз процену за 2000. годину. Подаци о друштвеном производу за период после 2004. године изведени су на основу кретања бруто домаћег производа. У исказане показатеље за Србију од 1999. нису укључени (нису расположиви) подаци за Косово и Метохију.

1) Paul A. Samuelson, *Економија*, VII, изд., “Савремена администрација”, Београд, 1979, стр. 767.

1. Побољшана ценовна стабилност, али је инфлација још увек релативно висока

Будући да је ценовна стабилност од изузетног значаја, у сагледавању актуелне економске стварности Србије нужно је да се кретање стопа инфлације посматра са два аспекта: најпре са аспекта дугорочних инфлационих карактеристика у самој Србији, затим да се ниво стопа инфлације у претходних неколико година (2000–2009) посматра у компарацији са неким другим, првенствено транзиционим земљама.

Кад је реч о посматрању непосредно протеклих година (2000-2009) у контексту дугорочних инфлаторних карактеристика у самој Србији, подаци указују да инфлаторни карактер српске (раније и југословенске) привреде постоји у вишедеценијском периоду. Јак инфлаторни тренд је, несумњиво, дугорочна карактеристика (са мањим осцилацијама, али увек у зони високих стопа) која је постојала много пре него што је дошло до драматичног распада претходне Југосла-

вије, санкција Савета безбедности и НАТО бомбардовања.

Исказиване стопе инфлације кретале су се од “умерених”, преко високих, затим пробоја троцифрене баријере (конкретно у 1987. години), затим и четвороцифреног плафона (у 1989. години) да би у 1993. години дошло до несхватљиве експлозије стопа коју Статистички завод мора изражавати у “хиљадама милијарди индексних поена” (што је само статистичарима, можда, разумљив израз).

С обзиром да носиоци економске политике и транзиционих процеса, по правилу, изражавају велико задовољство транзиционим остварењима у домену макроекономске и притом посматрају ценовну, инфлациону стабилност као синоним макроекономских перформанси у целини (што, само по себи није коректно), неопходно је да се и сам тај аспект критички размотри, и то на једноставан начин – упоређењем са инфлаторним карактеристикама неких других транзиционих и *emerging market economies* (Табела 1).

Упоредни преглед годишњих стопа инфлације у Србији и земљама централне и источне Европе: просек 1991-2000. и појединачне године 2001-9. године

Табела 1 - годишње промене цена у % -

	91–2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
IMF Advanced Economies - Euro area										
Greece	9,1	3,7	3,9	3,4	3,0	3,5	3,3	3,0	4,2	1,1
Slovakia	...	7,1	3,3	8,6	7,5	2,7	4,5	2,7	4,6	1,5
Slovenia	...	8,4	7,5	5,6	3,6	2,5	2,5	3,6	5,7	0,5
IMF Advanced Economies - Euro area										
Czech Rep.	13,3	4,7	1,9	0,1	2,8	1,8	2,5	2,9	6,3	1,0
IMF Emerging and Developing Economies										
Bulgaria	107,9	7,4	5,8	2,3	6,1	6,0	7,4	7,6	12,0	2,7
Hungary	20,0	9,2	5,3	4,6	6,8	3,6	3,9	7,9	6,1	4,5
Poland	51,4	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1,0	2,5	4,2	3,4
Romania	101,1	34,5	22,5	15,3	11,9	9,0	6,6	4,8	7,8	5,5
Estonia	...	5,8	3,6	1,3	3,0	4,1	4,4	6,6	10,4	0,0
Latvia	...	2,5	1,6	3,3	6,2	6,9	6,6	10,1	14,3	3,1
Lithuania	...	1,6	0,3	-1,1	1,2	2,7	3,8	5,8	11,1	3,5
IMF Emerging and Developing Economies										
Albania	34,7	3,1	5,2	2,3	2,9	2,4	2,4	2,9	3,4	1,7
Belarus	...	61,1	42,6	28,4	18,1	10,3	7,0	8,4	14,8	8,3
Bosn. and Herz.	...	4,5	0,3	0,5	0,3	3,6	6,1	1,5	7,4	0,9
Croatia	...	3,8	1,7	1,8	2,0	3,3	3,2	2,9	6,1	2,8
Macedonia...	...	5,5	2,2	1,2	-0,4	0,5	3,2	2,3	8,3	-0,5
Moldova	...	9,8	5,3	11,7	12,5	11,9	12,7	12,4	12,7	1,4

Montenegro	...	23,7	19,7	7,5	3,1	3,4	2,1	3,5	9,0	3,4
Russia	...	21,5	15,8	13,7	10,9	12,7	9,7	9,0	14,1	12,3
Serbia	...	91,8	19,5	11,7	10,1	16,5	12,7	6,8	10,9	9,9
Turkey	75,9	54,2	45,1	25,3	8,6	8,2	9,6	8,8	10,4	6,2
Ukraine	...	11,9	0,7	5,2	9,0	13,5	9,1	12,8	25,2	16,3

Извори података и напомене:

- 1) Подаци су ажурирани према најновијем WEO October 2009 - Sustaining the Recovery, Table A7 - Link: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/index.htm>
- 2) In accordance with standard practice in the World Economic Outlook, movements in consumer prices are indicated as annual averages rather than as December/December changes during the year, as is the practice in some countries. For many countries, figures for recent years are IMF staff estimates. Data for some countries are for fiscal years.
- 3) Подаци за 2009. су процене извршене од стране IMF staff. Чини се да су сувише оптимистички, а на горе наведеном Web сајту ће бити кориговани након што буду публиковани коначни подаци.

У Табели 1 није тешко уочити да Србија са становишта висине стопа инфлације, иако их је значајно оборила у односу на деведесете године, у овој деценији заузима веома висока места у периоду 2000-2007. године. Више стопе инфлације од Србије у понекој години имају само земље које нису далеко одмакле у транзиционим процесима, или боље речено, где транзицијом још није успостављен ефикасан тржишни систем, који има способност да између осталих повољних перформанси и стопе инфлације одржава на ниском нивоу. То су, у првом реду, Белорусија, Румунија (до пријема у ЕУ), а у првој половини деведесетих и Русија.

2. Економска активност посматрана кроз ниво и динамику укупног, односно *per capita* друштвеног производа, односно бруто домаћег производа (GDP)

До краја прошлог века у Србији је (а раније и у некадашњој Југославији), као доминантна мера економске активности узиман друштвени производ (ДП). Данас се као доминантна мера економске активности неке земље узима ниво и кретање њеног бруто домаћег производа (БДП) или у међународном жаргону Gross Domestic Product (GDP)², док се World Bank определила за *Gross National Income* (GNI) као основни³. Због расположивости података ми ћемо користити GDP тамо где долази до изражаја просторна (међународна) компарација, док ћемо друштвени

производ (макар и изведене, оријентационе вредности) користити за временске компарације података за саму Србију.

Транзициона рецесија/депресија и њено савладавање, тј. опоравак и развој, по својој природи су економске појаве које се испољавају у виду средњорочно/дугорочних трендова. За идентификацију и анализу тих трендова није ни прикладно ни поуздано да се користе номиналне величине сваке од посматраних земаља. Свођење на "заједнички именитељ" путем исказивања у некој од "светских" валута, конкретно у USD је нешто прикладно, али није довољно поуздано. Највећи проблем је што у посматраном средњорочно/дугорочном периоду ниједна валута нема стабилну вредност. Конкретно, реална вредност USD је знатно нижа у 2000. години у односу на осамдесете године прошлог века. Као последица тога вредности GDP за 2000. годину изражене у USD су веће, због поменуте чињенице да је USD, као заједнички именитељ има у каснијем периоду мању вредност. Као практична последица ове чињенице, тј. као последица изражавања у све мање вредној валути (на пример USD) добијају се веће стопе раста унутар неког временског интервала и већа укупна вредност GDP на крају одређеног временског периода одређене земље.

Узимајући то у обзир, реалнију слику о кретању GDP у дужем временском интервалу, дају стопе раста или индекси добијени на основу

- 2) Дефиниција Европске централне банке GDP је: "A measure of economic activity, namely the value of an economy's total output of goods and services, less intermediate consumption, plus net taxes on products and imports, in a specified period. GDP can be broken down by output, expenditure or income components. The main expenditure aggregates that make up GDP are household final consumption, government final consumption, gross fixed capital formation, changes in inventories, and imports and exports of goods and services (including intra-euro area trade)".
- 3) **World Bank Atlas method:** The World Bank's official estimates of the size of economies are based on GNI converted to current U.S. dollars using the Atlas method. GNI takes into account all production in the domestic economy (i.e., GDP) plus the net flows of factor income (such as rents, profits, and labor income) from abroad. The Atlas method smoothes exchange rate fluctuations by using a three year moving average, price-adjusted conversion factor. (*Quick Reference Tables*, October 2008: Revised estimates for PPP GNI per capita income and PPP GDP.)

Упоредни преглед стопа раста реалног GDP у Србији и земљама централне и источне Европе за 1990-1995, 1996-2000. и 2001-2008.

Табела 2.

				2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
			96-2000								
				IMF		Advanced Economies - Euro area					
Slovakia	93-95	2,7	3,3	3,4	4,8	4,7	5,2	6,5	8,5	10,4	6,4
Slovenia	90-95	2,8	4,0	2,8	4,3	2,8	4,3	4,3	5,9	6,8	3,5
				IMF		Advanced Economies - Euro area					
Czech Rep.	93-95	2,7	1,5	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,1	2,7
				IMF		Emerging and Developing Economies					
Bulgaria	90-95	-5,8	-0,4	4,1	4,5	5,0	6,6	6,2	6,3	6,2	6,0
Hungary	90-95	-2,5	4,0	4,1	4,1	4,2	4,8	4,0	3,9	1,2	0,6
Poland	90-95	0,1	5,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	4,9
Romania	90-95	-2,3	-1,2	5,6	5,0	5,3	8,5	4,1	7,9	6,2	7,1
Estonia	91-95	-7,1	5,9	7,5	7,9	7,6	7,2	9,4	10,0	7,2	-3,6
Latvia	91-95	-12,3	5,7	8	6,5	7,2	8,7	10,6	12,2	10	-4,6
Lithuania	91-95	-9,9	4,3	6,7	6,9	10,2	7,4	7,8	7,8	8,9	3,0
				IMF		Emerging and Developing Economies					
Albania	90-95	-2,9	5,7	7,0	4,2	5,8	5,7	5,8	5,5	6,3	6,8
Belarus	91-95	-7,5	6,4	4,7	5,0	7,0	11,4	9,4	10,0	8,6	10,0
Bosn. and Herz.	91-95	-1	24,3	3,6	5,0	3,5	6,3	3,9	6,9	6,8	5,5
Croatia	91-95	-2,3	3,4	3,8	5,4	5,0	4,2	4,2	4,7	5,5	2,4
Macedonia...	93-95	-3,5	3,0	-4,5	0,9	2,8	4,1	4,1	4,0	5,9	4,9
Moldova	91-95	-16,1	-2,4	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4,8	3,0	7,2
Montenegro	1,1	1,9	2,5	4,4	4,2	8,6	10,7	7,5
Russia	91-95	-10,5	1,8	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,7	8,1	5,6
Serbia	90-95	-11,6	0,3	5,6	3,9	2,4	8,3	5,6	5,2	6,9	5,4
Ukraine	91-95	-15,4	-1,8	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1

Извори података и напомене:

- 1) Подаци су ажурирани према најновијем WEO October 2009 - Sustaining the Recovery, Table A2 and A4 - Link: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/index.htm>
- 2) Стопе раста за Србију односно индекс 2000/1990 (без података за КИМ), израчунати су на бази величина реалног друштвеног производа (у ценама 1994) чији статистички прорачун је извршио мр Радисав Бугарин

реалног GDP добијеног путем обрачуна у сталним ценама (Табела 2).

Подаци у Табели 2 у облику стопа раста реалног GDP, више него да је GDP исказан у доларским износима, јасније показују да су се транзициона рецесија, а у неким земљама и висока економска депресија, показале неизбежним последицама *Market-Fundamentalism Strategy*. Кад је реч о Србији, јасно се види да је еко-

номска депресија била дужа и да је имала две кулминације: једну у време економских санкција, а другу у време бомбардовања. Али, несумњиво је да би до фамозне “U-криве” дошло и без ових двају нетранзиционих фактора. Међутим, поставља се питање на које тешко можемо дати одговор: да ли су економске санкције 1992. и ратна разарања 1999. заиста сасвим независна од невољних, развучених, изнуђених транзиционих

процеса у Србији током деведесетих као и других облика кокетирања са социјалистичком парадигмом, за коју је било довољно оних (наравно на доминантној страни) који су имали снажну жељу а и могућност да је “затру у корену”.

Подаци у Табели 3, мада садрже и категорије које више нису и биће све мање актуелне (као што је ДП), наведени су и коришћени из техничких разлога: будући да све до пред крај деведесетих година као официјелна категорија за праћење укупне економске активности није словио GDP него друштвени производ, било је лакше извести приближне величине ДП за неколико претходних година, него се упуштати у авантуру извођења величине GDP Србије за године пре 1999. године. Једно од тих двају извођења требало је направити да би се некако добила слика дугорочнијег тренда, а самим тим да се може вршити поређења садашњег нивоа са нивоом из осамдесетих година, тј. са годинама у којима је криза и рецесија била на помолу, али нас још нису погодиле све недаће из каснијих, деведесетих година.

У ту сврху у Табели 3 приказан је тренд кретања реалног друштвеног производа најпре у седамдесетим и осамдесетим годинама. Видљиво је да су ланчани индекси кретања реалног ДП у осамдесетим годинама већ имали стагнационе карактеристике. То значи да самоуправни привредни систем из тог доба није био способан да одржава какав такав економски раст без прилива капитала кроз даље кумулирање задужења у иностранству. Директније речено, несвојински привредни систем, упркос бројним комисијама и радним групама које су давале разне предлоге и сугестије за његово унапређење, није могао да се побољша и даје колико-толико задовољавајуће резултате чим је (почетком осамдесетих) “скинут са апарата за инфузију” страним капиталом за финансирање инвестиција. Заправо, иста је ствар са ранијим, тзв. златним седамдесетим годинама. Оне су биле златне (живело се релативно добро) али не захваљујући ефикасном систему, ваљаном радном менталитету, доброј економској политици..., већ због великих инвестиција финансираних кредитима из иностранства и дознакама наших радника “на привременом раду у

Кретање друштвеног производа од 1970. до краја прошлог века за СФРЈ, односно СЦГ и за Србију (без података за КИМ) након 1999. године

Табела 3

.	
1970	105,6
1971	108,1
1972	104,2
1973	104,9
1974	108,5
1975	103,6
1976	103,9
1977	108,0
1978	106,9
1979	107,1
1980	102,3
1981	101,4
1982	100,5
1983	99,0
1984	102,0
1985	100,5
1986	103,6
1987	98,9
1988	98,3
1989	100,6
1990	92,4

	1994.	(GDP)	2002.
1989	102,1		
1990	93,0		
1991	88,3		
1992	71,7		
1993	69,2		
1994	102,8		
1995	105,5		
1996	104,4		
1997	107,4		
1998	103,0		
1999	81,7	1999	
2000	105,7	2000	104,5
2001	105,7	2001	104,8
2002	103,3	2002	104,2
2003	101,5	2003	102,5
2004	108,4	2004	108,4
2005	106,2	2005	106,2
2006	105,7	2006	105,7
2007	107,5	2007	107,5

иностраним”. Релативни просперитет није престао због тога што више није било Тита, него због тога што је нестало равнотеже снага (страха) Запада и Истока у којој је Југославија имала своју улогу и довијала се да би била “умиљато јагње које две овце сиса”. Кад је тај биполарни свет нестало, тадашња Југославија а с њом и Србија, биле су препуштене саме себи, тј. својој (не)ефикасности и slabим економским перформансама; и криза је почела и постепено се као грудва снега увећала и убрзавала. Ко то није могао да увиди ни након пада Берлинског зида, као синонима слома утопијске парадигме социјализма, можда и није могао да прође боље него што је прошао.

Али, рецидиви (слабо предузетништво, нерадни менталитет, *rent-seeking* пракса...) тог времена су наставили да трају, тако да опоравак не би био лак – или другачије речено, био би тежи него у другим транзиционим земљама. И тако смо се суновратили до само 40,7% нивоа друштвеног производа који је био остварен 1989. године. То недвосмислено показују подаци из колоне 4 и 7 Табеле 3. А да рецидиви неефикасности живе и данас и да транзиција у Србији ни у периоду после 2000. године није била шампионска, говоре индекси раста GDP из колоне 8 Табеле 3: из ње се види да смо у 2007. години остварили друштвени производ (исказан у сталним ценама из 1994. године) који је достигао тек ниво од 64%

Просечне стопе раста реалног друштвеног производа у СФРЈ у одређеним периодима

Табела 3а (на бази цена из 1972)

1953-56	6,60%
1957-60	11,30%
1961-65	6,80%
1966-70	5,80%
1971-75	5,90%
1976-80	5,60%
1981-88	0,50%
1987-90	-2,50%

Извори података и напомене у вези са Табелама 3 и 3а:

Републички завод за статистику и Народна банка Србије
Hyperlink: <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/godisnjak/god2007pog11.pdf> и http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_1/80_1_3.pdf

У 1993. у хиљадама милијарди индексних поена

У 1994. због увођења нових динара крајем јануара 1994, индекс изражава однос нивоа цена децембра 1994, према фебруару 1994.

Од 1999. без података за Косово и Метохију Извори: Републички завод за статистику и Народна банка Србије. Hyperlink: <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/godisnjak/god2007pog11.pdf> и http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_1/80_1_3.pdf

оствареног у нормалнијој 1989. години (28.370/44.384 * 100). Све то говори да је остварени раст реалне економске активности после 2000. године био недовољан и са становишта потребе да се брже надокнађује заостатак у развоју, и са становишта релативно добре расположивости капитала од продајне приватизације (а у првим годинама и од донација), под условом да је у већој мери тај капитал усмераван у ефективно подстицање привредног развоја (Табела 3 и Табела 3а).

Кад се све претходно наведено узме у обзир, постаје разумљиво зашто сада (тачније 2007. и 2008. године) као што на то указују компаративни

подаци из Табеле 4 о величини GDP и GNP *per capita*, „гледамо у леђа“ многим који су у предтранзиционом времену били знатно иза нас. То су, на пример: Бугарска, Естонија, Мађарска, Литванија, Либија, Пољска, Португал, Румунија, Русија, Словачка, Турска (Табела 4).

3. Дугогодишње опадање стопа реалних инвестиција са недовољним опоравком последњих година

Из података о кретању бруто-инвестиција у основне фондове СФРЈ, СРЈ (Табела 5) може се

Кључни индикатори величине и економске развијености Србије у контексту већег броја земаља - GDP у текућим USD за 2007. и 2008.

Табела 4

Country	GDP		GDP . USD				GDP per capita	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Albania	113	114	10,6	12,3	3.181	3.143	3.323	3.913
Argentina	30	29	262,3	328,4	39.503	39.876	6.641	8.236
Australia	15	14	821,7	1.015,2	21.017	21.374	39.098	47.497
Austria	25	25	377,0	416,4	8.315	8.344	45.343	49.904
Belarus	66	63	44,8	60,3	9.702	9.681	4.615	6.229
Belgium	18	20	448,6	497,6	10.626	10.704	42.213	46.487
Bosn. and Herz.	99	98	15,1	18,5	3.773	3.773	4.014	4.903
Brazil	10	8	1.314,2	1.612,5	191.601	191.972	6.859	8.400
Bulgaria	70	71	39,5	49,9	7.642	7.623	5.175	6.546
Canada	9	11	1.326,4	1.400,1	32.976	33.311	40.222	42.031
China, People's	4	3	3.280,1	4.326,2	1.319.983	1.325.640	2.485	3.263
Croatia	62	62	51,3	69,3	4.438	4.434	11.554	15.629
Cyprus	87	93	21,3	21,3	787	864	27.036	24.653
Czech Republic	39	37	168,1	216,5	10.334	10.428	16.271	20.761
Denmark	27	28	308,1	342,7	5.460	5.498	56.427	62.332
Estonia	86	90	21,3	23,1	1.342	1.341	15.856	17.226
Finland	32	33	246	271,3	5.289	5.313	46.515	51.063
France	6	5	2.562,3	2.853,1	61.707	62.048	41.523	45.982
Germany	3	4	3.297,2	3.652,8	82.268	82.140	40.079	44.470
Greece	26	27	360,0	356,8	11.193	11.238	32.166	31.749
Hungary	48	51	138,2	154,7	10.056	10.038	13.741	15.411
Ireland	31	31	255,0	281,8	4.336	4.460	58.803	63.184
Israel	43	41	161,8	199,5	7.172	7.308	22.563	27.299
Italy	7	7	2.107,5	2.293,0	59.375	59.855	35.494	38.309
Japan	2	2	4.376,7	4.909,3	127.771	127.704	34.254	38.443
Korea, South	13	15	969,8	929,1	48.530	48.607	19.983	19.115
Latvia	80	80	27,2	33,8	2.276	2.266	11.931	14.916

Lithuania	71	72	38,3	47,3	3.376	3.358	11.353	14.086
Luxembourg	63	67	47,9	54,3	480	488	99.879	111.270
Macedonia, ...	122	123	7,6	9,5	2.037	2.038	3.726	4.661
Montenegro	141	142	3,6	4,5	600	622	5.928	7.235
Netherlands	16	16	754,2	860,3	16.381	16.443	46.041	52.320
Norway	23	24	382	450,0	4.709	4.769	81.111	94.359
Poland	21	18	420,3	527,0	38.061	38.123	11.043	13.824
Portugal	35	35	220,2	242,7	10.608	10.625	20.762	22.842
Romania	40	40	166,0	200,1	21.547	21.513	7.703	9.301
Russia	11	9	1.291,0	1.607,8	141.636	141.800	9.115	11.339
Serbia	69	70	41,6	50,1	7.386	7.349	5.630	6.817
Slovakia	56	57	74,9	95,0	5.396	5.406	13.887	17.573
Slovenia	65	66	45,5	54,6	2.018	2.039	22.523	26.778
Spain	8	10	1.429,2	1.604,1	44.879	45.568	31.846	35.202
Sweden	19	22	444,4	480,0	9.148	9.221	48.584	52.055
Switzerland	22	21	415,5	488,5	7.550	7.631	55.035	64.015
Turkey	17	17	657,1	794,2	73.888	73.914	8.893	10.745
Ukraine	47	44	140,5	180,4	46.383	46.258	3.029	3.900
U.K.	5	6	2.727,8	2.645,6	61.034	61.399	44.693	43.089
United States	1	1	13.811,2	14.294,3	301.621	304.060	45.790	47.011
World			54.347,0	60.587,0	6.612.040	6.692.062	8.219	9.054

Извор података:

GDP за 2007. World Development Indicators database, World Bank, revised 10. September 2008 i GDP за 2008. World Development Indicators database, World Bank, 15. September 2009.

јасно уочити оно о чему је можда нешто другачијим речима већ говорено. Раздобље 1974-1979. године је представљало изразито интензиван инвестициони период.⁴ Оно што се из ових података не види, али што је емпиријски сасвим добро познато: у том периоду су *ex ante* инвестиције биле веома високе, чак хипертрофиране⁵. Овако високе стопе остварених бруто-инвестиција у основне фондове (тј. високе *ex post* инвестиције) биле су омогућене приливом иностране акумулације кроз повећање обима задужења⁶ и кроз повећање девизне штедње, односно дознака наших радника на привременом раду у иностранству (1976-1980. кумулативно око 9,5 млрд. USD).

Други инвестициони период представља раздобље 1980-1988. године. У том периоду инвестициона тражња (обим *ex ante* инвестиција) била је **знатно нижа** него у претходном. Првенствено због тога што је **почела да се примењује политика реалног курса динара**. То је значило да се више није могло рачунати на то да ће инвеститор моћи присвајати инфлациони добитак у мери у којој је то могао у претходном периоду. Каматне стопе су нормално повећаване, али су реално и даље биле веома негативне. По том основу, дакле, и даље се могло рачунати на присвајање инфлационог добитка од стране инвеститора. Међутим, само подизање каматних стопа на реално виши ниво, без обзира на то што су оне још увек у већем делу овог периода биле

4) Иако ће у каснијим разматрањима о томе још бити говора, већ на овом месту треба рећи да се претходна Југославија - средином и у другој половини седамдесетих година - са учешћем укупних инвестиција (бруто-инвестиције+улагања у повећање обртног капитала) у друштвеном производу од око 40-42%, сврставала у ред земаља са највишим стопама инвестиција. Заправо, приближно толики ниво учешћа инвестиција успео је да забележи, на пример, Јапан, и то у периоду послератне обнове и експанзије тзв. јапанског привредног чуда.

5) Под *ex ante* инвестицијама подразумевамо учињени корак даље од склоности инвестирању, дакле - предузете инвестиције. То значи не само оне чија реализација је физички почела, него и оне на којима су извршене неке претходне радње - расписивање лиценцијација, пројектовање, преговарање, уговарање и слично, јер све то више или мање утиче на формирање нивоа тражње инвестиционих добара, инвестиционих радњи и услуга. Као синоним *ex ante* инвестиција можемо користити и појам *инвестиционе тражње*.

6) Ради илустрације ове тврдње, треба рећи да се тзв. нето спољни дуг СФРЈ попео са 2,7 млрд. USD 1971. године на 5,8 млрд. USD (1975), па на 16,8 млрд. USD (1980) и 18,6 млрд. USD 1981.

реално негативне и што су, самим тим, обезбеђивале присвајање одређеног инфлационог добитка, психолошки је деловало на мању склоност ка инвестирању и на ниво инвестиционе тражње. У овом периоду дошло је до смањења склоности ка инвестирању и до смањења инвестиционе тражње (*ex ante* инвестиција), али то ипак није био основни разлог великог пада остварених инвестиција. Својевремено извршена истраживања показала су да је индекс остварених инвестиција у реалном изразу у 1988-1989. години, у односу на 1979, износио свега 54,8, што значи да је ниво, односно учешће остварених инвестиција, реално оборен за више од 45% од нивоа на којему су биле 1979. године. И то је узрок свих узрока наше суморне економске стварности.

Праћење даљих кретања инвестиционе активности током деведесетих и након 2000. године отежано је бројним променама методологија и просторног обухвата - у периоду 1971-1990. обрачун је вршен на основу сталних цена 1972. године; у периоду 1991-1998. године на основу сталних цена 1994. године, а након 1999. године показатељи су израчунати без података за Косово и Метохију - и исказани индекси сигурно нису апсолутно егзактни. Међутим, упркос томе они нису толико непоуздани да не би могли да потврде оно што се емпиријски, "голим оком" увек видело и без њих (Табела – 5):

- 1) седамдесете године представљале су период инвестиционе хипертрофије, будући да су стопе бруто инвестиција у основне фондове инвестиција достигале скоро 35%;
- 2) у осамдесетим годинама дошло је до вишегодишњег пада инвестиционе активности; иако нису забележени драматични падови, вишегодишње стопе опадања или стагнације указују на то да су већ осамдесете године биле период великог дезинвестирања, конкретније речено да је инвестициона активност готово преполовљена јер су у неким годинама стопе бруто инвестиција у основне фондове инвестиција већ опале испод 20%;
- 3) деведесетих година тренд бруто инвестиција у основне фондове наставио је да драстично опада, тако да је крајем те деценије био нижи од 10%;
- 4) када се узме у обзир да су инвестиције у основне фондове готово замрле – јасно је да су индекси пораста, забележени након 2000. године, крајње недовољни да би се говорило о опоравку инвестиционе активности.

Ланчани индекси бруто-инвестиција у СРЈ, односно у Србији

Табела 5.

·		·	
1971.	102,4	1988.	85,2
1972.	97,2	1989.	108,6
1973.	98,1	1990.	79,9
1974.	108,7	1991.	85,3
1975.	109,1	1992.	70,1
1976.	116,2	1993.	62,4
1977.	111,2	1994.	88
1978.	110,7	1995.	96,2
1979.	106,5	1996.	94,3
1980.	95,4	1997.	100,8
1981.	91,6	1998.	97,8
1982.	94,8	1999.	70,1
1983.	88,9	2000.	113,2
1984.	94,6	2001.	95,8
1985.	93,5	2002.	99,2
1986.	100	2003.	103,1
1987.	100,4	2004.	115,9
		2005.	105,9

Извори података и напомене:

- за период 1971-1990. обрачун је вршен на основу сталних цена 1972. године;
- за периоду 1991-1998. године на основу сталних цена 1994. године;
- за период 1999-2005 СЗС: Hiperlink - <http://webbrzs.stat.gov.rs/axd/drugastrana.php?Sifra=0001&izbor=odel&tab=33>

Будући да због промене методологије након 2005. године није могуће наставити праћење инвестиционе активности помоћу ланчаних индекса, у наставку је дата Табела 5а, у којој је инвестициона активност посматрана кроз процентуалан однос бруто инвестиција у фиксне фондове и GDP-а (Табела 5а).

Из података садржаних у Табели 5а лако се уочава да високе стопе инвестиције имају мање развијене земље које убрзаним развојем рапидно мењају односе у глобализованом економском свету, о чему детаљније говори чланак на претходно наведеном web-сајту чији је наслов "Мање развијени радикално мењају слику светске економије - парадокс глобализације?"

Нажалост, подаци из Табеле 5а потврђују већ више пута истицану чињеницу да инвестициона активност Србије и даље недопустиво слаби у

**Упоредни преглед инвестиција (gross fixed - % of GDP) у Србији у контексту већег броја
компаративно и апсолутно релевантних земаља**

Табела 5а.

	2004	2005	2006	2007	2008
Albania	18,4	22,6	22,6	23,3	23,1
Argentina	18,3	19,4	19,4	24,2	23,2
Australia	25,3	24,8	24,8	27,3	28,7
Austria	22,6	21,1	21,1	20,6	22,4
Belarus	21,8	20,7	20,7	30,8	31,9
Belgium	19,1	18,4	18,4	21,3	22,7
Bosn. and Herz.					
Brazil	19,8	19,8	19,8	17,6	19,0
Bulgaria	18,6	22,1	22,1	29,8	33,4
Canada	19,4	20,2	20,2	22,6	22,6
China, People's	46,0	43,6	43,6	42,7	40,2
Croatia	28,6	28,1	28,1	30,1	31,1
Cyprus	17,9	18,9		20,8	23,3
Czech Republic	29,0	26,2	26,2	24,1	24,0
Denmark	19,8	19,5	19,5	22,9	21,6
Estonia	28,2		27,6	31,9	28,4
Finland	18,3	19,4	19,4	20,3	20,6
France	19,2	19,4	19,4	21,5	21,9
Germany	17,6	17,1	17,1	18,5	19,2
Greece	27,0	25,3	25,3	25,7	20,7
Hungary	22,8	23,1	23,1	20,9	20,2
Ireland	23,8	25,6	25,6	26,3	21,2
India	23,8	24,8	24,8	33,9	39,0
Israel	17,6	17,5	17,5	18,5	18,1
Italy	19,3	19,3	19,3	21,0	20,9
Japan	24,0	24,4	24,4	23,2	23,0
Korea, South	28,7	28,9	28,9	28,8	27,1
Latvia	26,1	29,9	29,9	32,5	30,2
Lithuania	21,9	22,1	22,1	26,6	24,8
Luxembourg	19,8	19,7	19,7	20,2	20,2
Macedonia, ...	17,5	18,0	18,0	17,7	20,6
Moldova	17,1	21,0	21,0	33,3	32,5
Montenegro			30,5		
Netherlands	19,9	19,3	19,3	20,0	20,5
Norway	17,5	18,6	18,6	20,8	20,8
Poland	18,4	18,5	18,5	21,7	22,0
Portugal	22,3	21,7	21,7	21,7	21,7
Romania	23,3	23,5	23,5	28,0	33,3
Russia	19,1	17,5	17,5	21,0	22,1
Serbia	14,4	14,2	14,2	20,1	20,1
Slovakia	24,0	25,8	25,8	25,7	25,9

Slovenia	24,9	24,8	24,8	28,7	28,0
Spain	25,4	28,1	28,1	31,1	30,1
Sweden	15,8	17,3	17,3	19,0	19,5
Switzerland	20,4	21,2	21,2	21,5	21,2
Turkey	17,3	19,3	19,4	21,5	20,3
Ukraine	18,8	17,7	17,7	27,4	27,2
U.K.	16,2	16,3	16,3	18,2	16,7
United States	15,7	16,8	16,8	15,5	14,3
European Union	19,5	19,6	19,6	21,5	21,1
World				22,7	21,8

Извор података:

CIA - The World Factbook — Field Listing - Investment (gross fixed) - различите године

свакој компарацији - и са оним великима, и са онима који су нам по величини слични, и са онима који су нам, како се каже, гледали у леђа, пре инвестиционе девастације, којој се још не види крај. Може се засигурно рећи да су депресирани инвестиције у реалне, производне факторе и узрок и последица - фактички метафора - пропадања економије Србије. О тој теми се не може, а и не треба, говорити у неколико редака. Штавише, она заслужује неупоредиво више него што може рећи било који аутор појединачно. А - као и незапосленост - неоправдано и предалеко је од центра свеопште пажње у којима би те теме морале бити.

4. Ниво и кретање незапослености у Србији

Велики проблем је неспособност привредног система да остварује и одржава барем приближно пуну запосленост. Незапосленост радно способног становништва (о којој сведоче подаци из Табеле 6) велики је проблем који се, зачудо, не потенцира ни приближно у складу са својом величином. Стопа незапослености од око 26%, а извесно је да је у 2009. години увелико порасла, изузетно је висока и сама по себи говори много. Посебно забрињава чињеница да је углавном реч о стално растућем тридесеттворогодишњем тренду.

Међутим, слика незапослености радно способног становништва Србије знатно је неповољнија када се узму у обзир додатне чињенице. У првом реду треба подсетити на то да постоји велики број радника на привременом раду у иностранству, а по неким проценама многи од њих би се вратили у земљу када би имали могућност запослења.

Затим, треба узети у обзир латентне вишкове који постоје не само у односу на постојећи степен

коришћења капацитета (а он је, као што ћемо видети, веома низак), него и у односу на хипотетичко решење пословања са пуним капацитетима.

Коначно, треба имати у виду да је неколико стотина хиљада радника превремено пензионисано управо због тога што је њихово запослење (и остваривање пуних зарада) доведено у питање.

Узимајући све у обзир, постаје јасно да је незапосленост прворазредни проблем друштва и привреде Србије, за који се не види икакво решење без инвестирања и развоја.

Колико је овај проблем велики добро илуструју подаци из Табеле 7, у којој се незапосленост у Србији посматра у контексту бивших транзиционих земаља, сада чланица Европске уније (за остале подаци нису расположиви). Ти подаци показују да Србија има неупоредиво највећу незапосленост.

Најзад, о овом проблему треба рећи још и да се проблем незапослености не смањује како напредује транзиција. То се не може протумачити другачије него да:

- 1) **транзициона маркет-фундаменталистичка стратегија**, по којој долази до постепеног повећања запослености, или другачије речено смањења незапослености настале у почетној фази, у фази дубоке економске рецесије и депресије - **најблаже речено је нетачна, преварна;**
- 2) подједнака дијагноза важи и за каснији период: није смањена незапосленост након 2000. године (већ напротив, смањен је број запослених), што не даје за право да се било шта афирмативно каже о српској транзиционој стратегији, **које фактички и нема** (Табела 6).

**Кретање незапослености у Србији у периоду
1965-2008 - према подацима Националне службе
запошљавања - Табела 6 (У хиљадама)**

	()	()	(2+3)	(3:4)
1	2	3	4	5
1965.	1.446	109	1.555	7
1970.	1.559	162	1.721	9,4
1975.	1.908	286	2.194	13,1
1980.	2.328	442	2.770	16
1981.	2.399	440	2.839	15,5
1982.	2.451	462	2.913	15,9
1983.	2.492	474	2.966	16
1984.	2.549	497	3.046	16,3
1985.	2.615	528	3.143	16,8
1986.	2.693	558	3.251	17,2
1987.	2.762	558	3.320	16,8
1988.	2.784	578	3.362	17,2
1989.	2.790	607	3.397	17,9
1990.	2.707	664	3.371	19,7
1991.	2.625	714	3.339	21,4
1992.	2.536	748	3.284	22,8
1993.	2.464	739	3.203	23,1
1994.	2.413	726	3.139	23,1
1995.	2.379	776	3.155	24,6
1996.	2.367	819	3.186	25,7
1997.	2.507	814	3.321	24,9
1998.	2.504	838	3.342	25,1
1999.	2.298	811	3.109	26,1
2000.
2001.	2.793	771	3.565	21,6
2002.	2.755	843	3.565	23,4
2003.	2.715	950	3.666	25,9
2004.	2.693	948	3.640	26,0
2005.	2.656	996	3.652	27,3
2006.	2.538	1010	3.548	28,5
2007.	2.504	940	3.444	27,3
2008.	2.629	824	3.544	23,9

Извори података и напомене:

Подаци за период до:

- 1) Индивидуални сектор од 1991. године обухвата и послодавце.
- 2) За 1997, 1998 и 1999. годину укључени су и запослени у малим предузећима која се не обухватају другим истраживањима, а добијени су проценом на основу анкете за допуну полугодишњег истраживања о запосленима.
- 3) без података за Косово и Метохију

Подаци за 2001-2007 из РЗС - <http://webzrzs.stat.gov.rs/axd/drugastrana.php?Sifra=0014&izbor=odel&tab=150>

Подаци за 2008. годину из Табеле 6 указују на значајно смањење незапослености, што се баш не подудара са општим емпиријским сазнањима (већ је прва мисао да је то резултат неких промена методолошког карактера). Али, ако то и јесте егзактан податак, остаје непобитна чињеница да су стопе незапослености апсолутно и компаративно изузетно високе. Дакле, ако и јесте дошло до побољшања, то је само осцилација на неподношљиво високом нивоу, о чему сведоче компаративни подаци из Табела 7 и 7а:

**Компаративне стопе незапослености у
Србији и бившим транзиционим земљама,
сада у ЕУ - Табела 7**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bulgaria			16,4	19,5	18,1	13,7	12,0	10,1	9,0
Cz. Rep.	6,4	8,6	8,7	8,0	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1
Estonia	9,2	11,3	12,8	12,4	10,3	10,0	9,7	7,9	5,9
Hungary	8,4	6,9	6,4	5,7	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5
Latvia	14,3	14,0	13,7	12,9	12,2	10,5	10,4	8,9	6,8
Lithuania	13,2	13,7	16,4	16,5	13,5	12,4	11,4	8,3	5,6
Poland	10,2	13,4	16,1	18,2	19,9	19,6	19,0	17,7	13,8
Romania	5,4	6,6	7,2	6,6	8,4	7,0	8,1	7,2	7,3
Slovakia	12,6	16,4	18,8	19,3	18,7	17,6	18,2	16,3	13,4
Slovenia	7,4	7,3	6,7	6,2	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0
Serbia		25,1	26,1	...	21,6	23,4	25,9	26,0	27,3

Подаци за земље ЕУ: Copy of eie2007_annex2_en.xls

**Стопе незапослености у земљама ЕУ и
неким другим релевантним земљама крајем
XI 2008 до X 2009. - Табела 7а [teil020] -
Harmonized unemployment rate by gender -
total; Total, % (SA)**

	XI 2008 - X 2009.
European Union (27 countries)	8,6
Belgium	7,7
Bulgaria	6,4
508 Czech Republic	6,0
Denmark	5,4
Germany (including ex-GDR from 1991)	7,4
Estonia	11,2
Ireland	11,1
Greece	5,8
Spain	17,3
France	9,3
Italy	7,4
Cyprus	4,9

Latvia	15,6
Lithuania	7,6
Luxembourg (Grand-Duch)	6,1
Hungary	9,3
Malta	6,8
Netherlands	3,2
Austria	4,6
Poland	7,8
Portugal	9,2
Romania	4,1
Slovenia	5,4
Slovakia	10,7
Finland	7,9
Sweden	7,9
United Kingdom	6,0
Croatia	9,0
Turkey	8,3
Norway	2,8
United States	8,8
Japan	4,9

Source of Data: Eurostat

Last update: 1.12.2009

Date of extraction: 12 Dec 2009 14:12:17 MET

Hyperlink to the table: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=teilm020>

General Disclaimer of the EC: http://europa.eu/geninfo/legal_notices_en.htm

Short Description: The unemployment rate represents unemployed persons as a percentage of the labour force based on International Labour Office (ILO) definition. The labour force is the total number of people employed and unemployed. Unemployed persons comprise persons aged 15 to 74 who: - are without work during the reference week; - are available to start work within the next two weeks; - and have been actively seeking work in the past four weeks or had already found a job to start within the next three months. Data are presented in seasonally adjusted form.

5. Економски односи Србије са иностранством, посматрани кроз основне платно-билансне податке

Можда ће неког, ко живи у уверењу да смо се почетком осамдесетих година решили море презадужености према иностранству, сада изненадити, или **штавише запрепастити** подаци о најважнијим платно-билансним и неким другим елементима из домена економских односа с иностранством. То је, можда, од сва четири посматрана аспекта, **најтугаљивији део приче о фактографији економске стварности Србије.**

Слаба је утеха што је салдо робне размене (кол. 4) традиционално негативан и минусни предзнак се вуче још из југословенских дана. Логично, покривеност увоза извозом (кол. 5) хронично је испод 100%, **али је запрепашћујуће да је она од 2000. године гора него раније** и стално је (некад и знатно) испод 50%. То само по себи много говори о перформансама привреде Србије (Табела 8).

Најважнији елементи економских односа с иностранством - из платног биланса
Табела 8.

	.		-	(.)	
					,
1	2	3	4	5	6
1976		66%	165		
1978		57%	-1.256		
1980		60%	-2.291		
1982		77%	-464		
1984		85%	504		
1986		85%	1.100		
1988		96%	2487		
1990		76%	-2.354		
1996		45%	-1.317		
1997	-2.260	45%	-1.837		
1998	-2.431	49%	...		
1999		
2000	-1.582	51%	-153	339	50
2001	-2.308	44%	-285	223	165
2002	-3.228	41%	-1.247	1.451	475
2003	-4.021	45%	-1.420	2.540	1.365
2004	-6.469	39%	-2.879	3.489	966
2005	-5.290	48%	-2.225	4.689	1.550
2006	-6.271	51%	-3.966	8.736	4.264
2007	-8.832	50%	-6.889	6.766	2.994
2008	-11.136	50%	-8.600	8.879	2.717
-X 2009	-5.309	56%	-1.908	1.944	1.471
2000-9	-54.446		-29.572		16.017

Напомена: Платни биланс Југославије у 1976, 1978, 1980, 1982, 1984, 1986, 1988. и 1990. години односи се на СФР Југославију, а за 1996. и 1997. и 1998. годину на Савезну Републику Југославију.

Подаци НБС, табела: Balance of Payments, 2000-2007, 2008 и јануар-октобар 2009 (in millions of US dollars)

По величини сума **најфрапантнији су дефицити текућих платних биланса**. У 2007. години тај дефицит је достигао астрономских

готово 7, а у 2008. години чак 8,6 милијарди долара.

Нараво, тај дефицит се покрива капиталним и финансијским трансакцијама, опет на крајње неповољан начин: у протеклих осам година (од 2000. године) прилив капитала по основу *Foreign Direct Investments* (кол. б) је знатно мањи од спољних задужења која су се (што јавна, што приватна) одлукама о разним кредитним аранжманима, крајем 1990. године, приближила износу од 30 милијарди USD. **Ми смо опет презадужена земља**, ако не по глави становника, или према GDP, а оно према величини извоза – несумњиво. Али о томе ће бити више речи на другом месту.

Најгоре је што је тешко пронаћи неки аспект у којем је видљиво остварено побољшање.

Не, никако не прихватам етикету “**дежурне нарикаче**”, како гувернер недавно назва оне који скептично гледају, који се боје овакве слике економских односа са иностранством. **Волео бих да је аргументима, а не етикетама оспорио тај страх**. Али бојим се да то није могуће ни у овој области, ни у области запошљавања, па ни у области економског раста.

Релативно ниске стопе инфлације - види се у овом контексту – не указују на макроекономску стабилност, већ на **покушај самозаваравања пред огромним проблемима у другим областима**.

На крају, мада вероватно најважније је питање: **КУДА ОДОШЕ ПАРЕ ОД ПРОДАЈНЕ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ?** Ако су утрошене у национални инвестициони план онакав како је спецификован (као улагање у инфраструктуру, или другим речима у будућност), **кад ће то – а посебно треба нагласити: у нетржишном амбијенту - покренути точак развоја и побољшати суморну слику економске стварности Србије?**

Закључак

Фактографија економске стварности Србије – колико је то простор дозвољавао, у поређењу са већим бројем других релевантних земаља – конципирана је и презентована и из ње се види:

- 1) да је **садашња позиција** (крајем 2008) привреде Србије доста суморна, што ће тек доћи до изражаја у наредном периоду. То потврђује и оцена EBRD (Европска банка за обнову и развој) која у свом недавном *“Transition Report 2009: Transition in crisis?”*, November 2009, наводи да је Србија у 2008. години достигла тек 72% реалног GDP који је имала 1989.

године. Притом се види да то представља **најнижи степен опоравка међу свим европским транзиционим земљама, укључујући и ex-Yu републике**, сада самосталне државе. Ове оцене се подударају са нашим, ранијим анализама и показују да:

- 2) за комплекснију оцену није довољно само статичко посматрање садашње позиције, већ је нужно да се узме у обзир и **полазна, предтранзициона позиција** из осамдесетих па и ранијих година. А фактографија овде презентована говори – подсећа, јер се то данас већ сасвим неоправдано заборавило - да је то **већ увелико био кризни период** са становишта свих пет овде посматраних области (инфлације, економског раста, инвестиционе активности, запослености, економских односа са иностранством, укључујући и екстерну задуженост);
- 3) из полазне и садашње позиције, проистиче силогизам да су **(транзиционе) перформансе привреде Србије у овом двадесетогодишњем периоду биле веома слабе**. То се нарочито односи на деведесете године, не само због претходно поменутих ванекономских девастирајућих догађаја, него и због неодлучне, споре и у сваком другом погледу слабе транзиционе праксе. Међутим, **прелазну оцену не заслужују ни транзициони концепт и његово спровођење у овој деценији**, јер перформансе остварене у њој нису биле довољне ни за опоравак, надокнађивање изгубљеног, а камо ли за економски раст. Ово се још боље види ако узмемо у обзир и **квалитативну димензију**: иако је смисао транзиције у преласку из нетржишне у тржишну привреду, **у Србији и након двадесет година постоји само нешто другачији, али и даље нетржишни систем: уместо привредног система једнопартијске државе постоји нешто што би се могло назвати “вишепартијским привредним системом”**.

Могуће је да се ни одређени број професионалних економиста, као ни боље стојећег дела становништва неће сложити са оваквом оценом, јер кажу да се, ипак, боље живи сада него у неким ранијим годинама. У мери у којој је то тачно, то је привидни резултат чињенице да се огромни и

разни дебаланси, дефицити и неравнотеже покривају транзиционим “приходима”, а заправо трошењем раније створене супстанце и кумулирањем спољног задуживања. Додатне чињенице и елаборација ових питања могу се видети на већ наведеном web-сајту.

Литература

1. Allen, F. and Gale, D. (2001), "Comparing financial systems", *MIT Press*; and Comparative Financial Systems: A Survey – *The Wharton Financial Institutions Center*, Working paper, 01-15; April 2001,
2. Barry Eichengreen (23 Sep 2008) “Anatomy Of The Financial Crisis”, *WOX*
3. CIA - The World Factbook - Field Listing - различите године и различите области
4. Ha-Joon Chang, (July 2006) “Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development - Some Key Theoretical Issues”, *Hyperlink*: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/discussion-papers/2006/en_GB/dp2006-05/
5. Jean Dermine, (2003), u Gaspard, V./Hartmann, P./Sleijpen, O. in „The Transformation of the European Financial System“, *European Central Bank*, Frankfurt
6. Димитријевић Д (1981), *Монетарна анализа*, Ниш
7. Eurostat Database, Link <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
8. Friedman M (1973), “Теорија новца и монетарна политика”, *Rad*, Београд
9. Aerdts Houben, Jan Kakes, and Garry Schinasi (2004): “Toward a Framework for Safeguarding Financial Stability”, *IMF Working Paper*, International Capital Markets Department, WP/01/101
10. IMF – “Financial Sector Regulation: Issues and Gaps—Background Paper”, (2004), Prepared by Staff of the *Monetary and Financial Systems Department*, Approved by Stefan Ingves, August 17, 2004
11. IMF „World Economic Outlook (WEO), Sustaining the Recovery”, October 2009, Table A7 - Link: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/index.htm>
12. IMF „World Economic Outlook (WEO), Sustaining the Recovery” – *razne godine u periodu 1989 – 2009*
13. IMF (2006) “Financial Soundness Indicators, Compilation Guide”, March 2006
14. IMF “World Economic Outlook Database”, Download WEO Data: October 2009 Edition
15. Mark Jickling (March 21, 2008) “Averting Financial Crisis Updated”, Specialist in Financial Economics Government and Finance Division, *CRS Report for Congress*, USA
16. M. A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff, Shang-Jin Wei (2006) „Financial Globalization - A Reappraisal”, *IMF WP-06-189*
17. Anne O. Krueger, First Deputy Managing Director, IMF: “Evolution not Revolution: The Changing Role of the IMF in the Global Economy”, February 23, 2006
18. Eswar Prasad, Raghuram Rajan, and Arvind Subramanian, “The Paradox of Capital”, *Finance & Development*, March 2007
19. Eswar S. Prasad, Raghuram G. Rajan, Arvind Subramanian (2009) “FOREIGN CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH”, *Working Paper 13619*, link <http://www.nber.org/papers/w13619>
20. Ross Levine, (2004), “Finance and Growth: Theory and Evidence,” *National Bureau of Economic Research Working Paper 10766* (September 2004),
21. Merton, R. C. and Bodie, Z. (2004), “The Design of Financial Systems: Towards a Synthesis of Function and Structure”, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper Number 10620
22. Frederic S. Mishkin (2005), “IS FINANCIAL GLOBALIZATION BENEFICIAL?” *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 11891, December 2005
23. Moises Naim, Fads and “Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion?”, Working Draft of a Paper Prepared for the IMF Conference on Second Generation Reforms, Washington, D.C. *Foreign Policy Magazine*, October 26, 1999

24. Nilgun Onder, "GLOBAL FINANCIAL GOVERNANCE: 'SOFT' LAW AND NEOLIBERAL DOMINATION", Paper prepared for presentation at the *Canadian Political Science Association Congress*, June 2-4 2005, London, ON
25. НБС, табела: Balance of Payments, 2000-2007, 2008 i januar-oktobar 2009 (in millions of US dollaras)
26. Padoa-Schioppa, T. (2003) "Central Banks and Financial Stability: Exploring a Land in Between", in: in: V. Gaspar, P. Hartmann, O. Sleijpen (eds.), *The Transformation of the European Financial System*, European Central Bank, Frankfurt.
27. Perišin I. (1988), "Svjetski finansijski vrtlog", Zagreb.
28. Радмиловић, Станко (1989) "ЕКОНОМСКА КРИЗА И ДРУШТВЕНА РЕФОРМА", БИГЗ, Београд и Дневник, Нови Сад
29. Радмиловић, Станко (1991) "ПРОМЕНА СИСТЕМА И СРБИЈА", *Право ДОО*, Нови Сад
30. Радмиловић, Станко (1992) "ЕКОНОМИЈА", *Завод за издавање уџбеника*, Нови Сад
31. Радмиловић, Станко (1999) "ОПОРАВАК И РАЗВОЈ", *Финанцинг Центар*, Нови Сад,
32. Радмиловић, Станко (2001) "УБРЗАНИ РАЗВОЈ УЗ СТАБИЛНОСТ" – успех зави од транзиције, Нови *Финанцинг Центар*, Сад
33. Rajan G. Raghuram (2005) – "Has Financial Development Made the World Riskier" - *IMF* 2005
34. Jeffrey D. Sachs (2003) "Institutions Matter, but Not for Everything", *Finance&Development*, June 1 2003 *Hyperlink*: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2003/06/pdf/sachs.pdf>
35. Paul A. Samuelson, "Економија", VII, изд., "Савремена администрација", Београд, 1979, стр. 767.
36. Schumpeter A. J (1975), "Povijest ekonomske analize", *Informator*, Zagreb.
37. Stiglitz E. J. (1999) „WHITHER REFORM? Ten Years of the Transition”, *WORLD BANK - ANNUAL BANK CONFERENCE ON DEVELOPMENT ECONOMICS*, *Keynote Address*, *Link sa izvorom*: <http://siteresources.worldbank.org/INTABCEDEWASHINGTON1999/Resources/stiglitz>.
38. Stiglitz, Joseph (2002), "Globalization and its Discontents" *W.W. Norton*, New York, 2002.
39. Стиглицтз, Е. Џозеф (2002) "Противречности глобализације", превод у издању СБМ-х, Београд, 2002
40. СЗС, СТАТИСТИЧКИ ГОДИШЊАК СРБИЈЕ 2009
41. Augusto de la Torre, Alain Ize "Regulatory Reform: Integrating Paradigms" *The World Bank*, February 2009
42. White, W.R. (2003) "Are changes in financial structures extending safety nets?", *BIS Working Papers*, No. 145, Basel.
43. R White, W.R. (2006), "Is price stability enough?" *BIS Working Papers* No 205, April 2006
44. John Williamson, "A Short History of the Washington Consensus", Paper commissioned by Fundaciyn CIDOB for a conference "From the Washington Consensus towards a new Global Governance," Barcelona, September 24–25, 2004.
45. John Williamson, "Did the Washington Consensus Fail?" *Peterson Institute for International Economics*, Outline of speech at the Center for Strategic & International Studies, November 6, 2002
46. "World Development Report 1999-2000 – ENTERING THE 21st CENTURY", *The World Bank*, september 1999.
47. The World Bank, October 2008: „Quick Reference Tables, Revised estimates for PPP GNI per capita income and PPP GDP
48. WDR za 2007. "World Development Indicators database", World Bank, revised 10 .September 2008 i GDP za 2008. "World Development Indicators database", World Bank, 15. September 2009
49. "World Development Report", razne godine u periodu 1981-2009.

мр Перо
ШКОБИЋ⁰

Глобализација едукације професионалних рачуновођа и пракса у Србији

Резиме

Пословање компанија и других ентитета све више се одвија у условима глобализације тржишта, интернационализације бизниса и све бржег развоја информационих и комуникационих технологија. Тржишно-финансијске информације све више се усложњавају и постају транснационалне, комплексније и обимније и са све израженијим тржишним ризиком, а конкурентска предност у том амбијенту је основни извор перспективе и развоја различитих ентитета. Глобалне тенденције, динамичан развој и даље усложњавање пословања, захтевају нове нивое образовања и све специфичнија професионална знања.

Тржишно усмерене компаније много очекују од благовремених и поузданих рачуноводствених информација, односно од рачуноводства и рачуноводствене професије. Професионалне рачуновође данас раде у контексту динамичних промена и добијају све већу улогу активних учесника у одлучивању менаџмента са реалним проценама импликације усвојених стратешких одлука.

Да би одговориле на ове изазове, професионалне рачуновође морају достићи потребну професионалну компетенцију, одржавати је и трајно учити ради стицања нових специјализованих рачуноводствених знања и вештина, професионалних вредности, етике и принципа, у складу са глобалним процесима. Одговор на такве глобалне изазове представља обавезу многих професија, а посебно рачуноводствене, на свим нивоима. У том циљу активности Међународне федерације рачуновођа и њених чланица имају значајну, а можда и пресудну улогу.

Развој и унапређење рачуноводствене професије на глобалном нивоу, у јавном интересу путем светског унапређења образовања, развоја и рада професионалних рачуновођа остварују се у оквиру мисије Међународне федерације рачуновођа IFAC-а. Међународни образовни стандарди, етика и остале општеприхваћене праксе у развоју и праћењу рада професионалних рачуновођа су јединствени инструменти примењени у највећем броју земаља. Суштинско питање представља начин њихове имплементације у пракси и едукација професионалних рачуновођа у некадашњој Савезној Републици Југославији односно данас Републици Србији.

Финансијски извештаји и њихов квалитет као производ професионалних рачуновођа су у глобалном окружењу кључни предуслов ублажавања ризика у информационој подршци пословно-финансијском одлучивању менаџмента и других ентитета, дакле логично и осталих корисника, потенцијалних инвеститора.

0) Генерални секретар Савеза рачуновођа и ревизора Србије

Сходно томе неопходна је анализа актуелног стања у Србији и истинска спремност, пре свега законодавца, за прихватање глобалних стандарда, правила и процедура регулаторних тела. Уважавање Међународне федерације рачуновођа и наше рачуноводствене професије односно професионалног рачуновође као креатора квалитета финансијског извештавања изостало је од стране државе као њен кључни задатак, нарочито у процесу придруживања Србије Европској унији. Полазећи од тих околности, циљ овог текста је да се објасне улога и значај унификације едукације професионалних рачуновођа, рачуноводствене професије, регулаторних тела и нарочито професионалне регулативе од значаја за рачуноводствену професију.

Увод

Глобализација савременог пословања намеће потребу за хармонизацијом и стандардизацијом рачуноводства и финансијског извештавања у глобалним оквирима. Међународне компаније и други пословни ентитети желе да послују глобално, да им се акције котирају у целом свету и да повећају глобалну конкурентност. У економском смислу глобализација поред у основи слободног кретања робе, капитала и људи у светским размерама изискује и испуњеност низа других захтева, како би што ефикасније, економичније и ефективније била остварена и стандардизација образовног профила професионалног рачуновође, кључног чиниоца високе стручности, неопходне у глобализованом свету.

Отуда је Међународна федерација рачуновођа - IFAC поред свестраног доприноса и кроз стандардизацију, када је у питању финансијско извештавање и/или ревизија, обратила посебну пажњу на обезбеђивање заокруженог стандардног образовног профила професионалног рачуновође и то динамички, не само ради његовог стицања, него и ради непрекидног унапређења.

Попут других подручја, и ово представља равноправну обавезу чланица, али подразумева и њихов креативан приступ и однос. Стога се, поред целокупне релевантне међународне професионалне регулативе, разматрају и досадашња искуства из Србије, укључујући резултате примене рачуноводствено-образовног стандарда РОС 31, у складу са природом информатичке делатности и захтева за лакшим споразумевањем, нарочито када је у питању све обимнија и сложенија садржина и када се умножава и постаје све разноврснија структура заинтересованих постојећих и потенцијалних корисника рачуноводственог информисања. Такође, у свим сегментима глобализованог тржишта, али и ради што

боље искоришћености потребних информација, иако постоји неопходност задржавања увида у целину, изнајлажења и свођења на истинске кључне информационе приоритете.

Отуда примерено величини сложености пословања предузећа и других економских ентитета, рачуноводство на основу поделе рада у свом оквиру постаје мањи или већи штабни центар, у чијем учествовању је неопходан све виши ниво образовности рачуноводствене професије и њеног континуираног одржавања.

Неопходно је непрекидно и благовремено обезбеђивати што реалистичнији, а пре свега професионално стручнији одговор најпре на питање о текућем стању и оствареном резултату пословања, а затим и на питање реалног потенцијала за даље пословање.

Тежиште је при томе на што већој и потпунијој искоришћености знања професионалних рачуновођа на селективан начин, усмеравањем на битно са гледишта будућности. У таквим околностима професионални рачуновођа као руководилац рачуноводства постаје креативни врхунски стручњак, са све већим захтевима од све више осамостаљених сарадника, са упоредо већим правима, али и одговорностима, што подразумева:

- све више разноврсних, сложенијих и тежих захтева од рачуноводства, често уз настајање извесних озбиљнијих противречности,
- у основи истинитог и фер информисања налази се одсуство пристрасности и предлагања, то јест, подаци морају имати обележје неутралности и компетентности професионалних рачуновођа.

У ствари претпоставља се да би корисник рачуноводствених информација требало да буде

одговарајуће образован, како би могао на основу таквих података донети што бољу пословну одлуку.

Продубљена стручна анализа рачуноводствених података подразумева сама по себи њихово оплемењивање и преображавање у виши ниво обавештавања, чиме се повећава могућност искоришћавања, иако то само по себи не значи још и предлагање одлуке.

Наиме, инхерентна опасност од предлагања била би неизбежна када би будући подаци о њеном спровођењу неизбежно могли да буду подложни кривотворењу, ако би се предложено показало погрешним, а ризик за то увек постоји, чиме би била доведена у питање сама сврха информисања.

Прагматичан приступ налаже да се о овоме мора водити рачуна, а један од начина превазилажења је упоредно указивање на алтернативне и/или варијантне могуће предлоге са образложеним добрим и лошим обележјима свакога од њих, у чему професионални рачуновођа има значајну, ако не и кључну улогу.

1. Професионални рачуновођа у модерном пословном окружењу

Нови захтеви који се постављају пред рачуноводствену професију настали су под утицајем глобализације и интернационализације пословања и тржишта, све бржих технолошких промена, све оштрије тржишне конкуренције и повећања групе стејкхолдера, што укључује и разна регулациона и надзорна тела. Мултинационалне компаније и други ентитети узимају учешће у све сложенијим трансакцијама. Развој информационих и комуникационих технологија све више омогућава глобалну природу пословања која носи и инхерентне ризике.

Данашње професионалне рачуновође морају да буду све већи стручњаци, са одличним комуникационим вештинама и да буду у стању да задовоље извештајне и информационе потребе динамичног глобалног тржишта. Поред стицања специјализованих рачуноводствених знања и вештина, професионалним рачуновођама су потребне вештине које ће им омогућити да буду, када је потребно, пословни саветници, финансијски аналитичари, лица одговорна за комуникацију, преговарачи и руководиоци. У исто време, као последица разних финансијских скандала повећани су захтеви за интегритетом и објектив-

ношћу професионалних рачуновођа. Самим тим професионалне вредности, етика и ставови су постали неодојиви део позива професионалног рачуновође¹.

Међународна федерација рачуновођа IFAC преузела је и успешно реализује ту обавезу и креира неопходну професионалну регулативу коју чине Међународни стандарди едукације IES и пратеће смернице, Етички кодекс за професионалне рачуновође и стандарди контроле квалитета услуга професионалних рачуновођа. Развој ове регулативе у функцији рачуноводствене професије на глобалном нивоу поставио је и додатне обавезе пред рачуноводствену професију организовану на националним нивоима за трајним развојем и едукацијом. Зато, професионалне рачуновође, као представници рачуноводствене професије на свим нивоима треба још данас, а сутра још више, да поседују софистициране способности менаџера и аналитичара сложених финансијских и нефинансијских података, способност креативног размишљања, иновативност и способност сагледавања ефеката и финансијских и нефинансијских информација, као и доношења стратешких одлука. За квалитетно испуњење захтева новог пословног окружења неопходно је да професионални рачуновођа поседује одговарајуће професионално знање, професионалне вештине, посебне професионалне вредности, способност професионалног расуђивања и етичко понашање. То значи да је глобалном тржишту потребан глобални професионални рачуновођа, као креатор рачуноводствених информација и активни учесник стандардизације и унификације финансијског извештавања на глобалном нивоу. Динамично глобално тржиште се стално усавршава и отвара нове потребе за информацијама, које су условљене временском димензијом и намећу потребу за сталним усавршавањем целокупне професионалне регулативе, а тиме и рачуноводствене професије.

У наведеним условима традиционалан приступ рачуноводственог образовања и практичног искуства није више довољан за испуњење захтева који се постављају пред професионалног рачуновођу. У овом приступу истакнуто је “преношење знања”, при чему се учење дефинисало и процењивало стриктно на основу познавања принципа, стандарда, концепата, чињеница и процедура у датом тренутку. У модерном пословном окружењу неопходно је ставити већи акценат на јединствени пакет професионалних знања, професионалних

1) Кандидати за стицање професионалних звања у рачуноводству, по РОС 31 (Рачуноводствени образовни стандард), након положених испита предвиђених програмом потписују свечану изјаву којом се обавезују да ће поштовати његове захтеве и принципе IFAC-овог етичког кодекса што је услов за издавање исправа и упис у регистар професионалних рачуновођа.

вештина и професионалних вредности, етике и ставова, који мора бити довољно широк да омогући прилагођавање сталним променама. Појединци који су постали професионалне рачуновође морали би да имају константну жељу за учењем и применом новина.

Ове тенденције упућују изазов професионалним рачуновођама да дају већи допринос друштву (јавном интересу) него икада раније, а такође представљају изазов да се одржи ниво компетентности. Способност развоја рачуноводства као професије зависи од способности и спремности њених појединачних чланова, професионалних рачуновођа да прихвате одговорност за одговарање на ове изазове. Да би одговорила на ове изазове, рачуноводствена професија мора да створи услове да појединци који постају професионалне рачуновође достигну уговорени ниво компетенције, који ће затим континуирано одржавати. Истовремено, како се свет креће ка привредама глобалних тржишта, уз инвестирање у послове који прелазе границе у све већој мери, професионалним рачуновођама је потребан широк глобални увид да би разумели контекст у ком послују различити ентитети.

У циљу испуњења глобалних потреба и захтева за установљавањем и одржавањем високих стандарда квалитета и рада у јавном интересу, рачуноводствена професија, односно њен представник, Међународна федерација рачуновођа је приступила установљавању Међународних образовних стандарда, смерница и докумената као полазне основе која обезбеђује да професионални рачуновођа, чланови њених чланица, стекне одговарајуће професионално знање, професионалне вештине, посебне професионалне вредности, способност професионалног расуђивања и етичко понашање, што рачуноводственој професији треба да омогући:

- а) преузимање водеће улоге у динамичном пословном окружењу, чиме би се сачувао статус и репутација рачуноводствене професије.
- б) уверавање јавности у компетенцију чланова професионалних организација у свим областима професионалног рада и
- в) пружање помоћи корисницима рачуноводствених услуга при препознавању појединаца који имају способност пружања професионалних услуга високог квалитета.

2. Глобална хармонизација образовања професионалних рачуновођа

Како је непобитно да глобално тржиште и његови корисници рачуноводство и финансијско извештавање посматрају и оцењују на глобалном и националном нивоу, а да квалитет рачуноводства зависи од професионалних рачуновођа, институционална одговорност професионалних рачуноводствених организација за стварање и трансфер стандардизованих рачуноводствених знања све је израженија. Сходно томе неминован је и процес глобалне хармонизације рачуноводственог образовања професионалних рачуновођа, која се данас заснива на међународно прихваћеним стандардима образовања.

Процес хармонизације образовања професионалних рачуновођа је покренула и до данас успешно одржава Међународна федерација рачуновођа - IFAC-a (International Federation of Accountants) преко својих чланова - професионалних организација из различитих земаља, култура и степена развоја.

Међународна федерација рачуновођа је светска организација за рачуноводствену професију. Основана је управо 1977. године, са задатком да представља, заступа и унапређује рачуноводствену професију на глобалном нивоу, да служи јавном интересу и доприноси развоју јаке међународне економије, успостављањем и промовисањем поштовања професионалних стандарда високог квалитета, рада на међународном прихватању таквих стандарда и решавањем питања од јавног интереса у којима је професионална стручност најрелевантнија. Као представник и заступник 137 професионалних рачуноводствених организација - пуноправних чланова², Међународна федерација рачуновођа је преузела и одговорност за развој хармонизованих стандарда образовања, који треба да обезбеде да услуге професионалних рачуновођа буду у што већој мери стандардизоване и доследно високог квалитета и у интересу јавности.

Ради испуњења одговорности у вези са образовањем професионалних рачуновођа, Међународна федерација рачуновођа је основала и Образовни комитет (IFAC Educational Committee), као стално радно тело, са циљем развијања стандарда, смерница и других докумената образовањем, обуком и квалификавањем професионалних рачуновођа, као и у вези са континуираним

2) Обавезе чланица Међународне федерације рачуновођа, односно Савеза РР Србије, објављене су у „Гласу рачуновођа“ бр. 14, ст. 131, а IFAC-ов Етички кодекс за професионалне рачуновође преведен је и објављен у српско - енглеском тексту 2002. године и посебном издању „Етичке норме чланова Савеза РР Србије“ 2007. године.

професионалним образовањем, развојем и усавршавањем представника рачуноводствене професије. Од Образовног комитета такође се очекује да посредује између развијених земаља и земаља у развоју и да помаже у развијању рачуноводствених програма образовања широм света.

Ради испуњења свог задатка, Образовни комитет је развио четири основне стратегије рада:

- разумевање текућих и будућих потреба корисника услуга професионалних рачуновођа и њихов утицај на образовање рачуновођа;
- развој стандарда, смерница и других видова објашњења и помоћи за организације-чланице Међународне федерације рачуновођа;
- разматрање питања имплементације и примене стандарда у пракси, и
- промовисање образовања професионалних рачуновођа на основу јединствено осмишљених образовних стандарда.

Наведене стратегије Међународне федерације рачуновођа Образовни комитет реализује и презентује кроз три врсте саопштења:

- *Међународни образовни стандарди за професионалне рачуновође* (IES – International Education Standards for Professional Accountants),
- *Међународне образовне смернице за професионалне рачуновође* (IEG – International Education Guidelines for Professional Accountants),
- *Међународни образовни документи за професионалне рачуновође* (IEP – International Education Papers for Professional Accountants).

Међународни образовни стандарди за професионалне рачуновође прописују „добру праксу“ и имају највећи степен обавезности примене. Образовни стандарди истичу полазну основу образовања за коју се очекује да ће је организације-чланице IFAC-а испунити у процесу образовања, квалификације и континуираног развоја професионалних рачуновођа³.

Међународне образовне смернице за професионалне рачуновође пружају упутства за практичну примену односно за остварење „дobre праксе“, односно имају саветодавну улогу. Смернице помажу организацијама-чланицама да примене и остваре „добру праксу“ у складу са захтевима Међународних образовних стандарда

за професионалне рачуновође. Смернице такође пружају детаљније информације о практичној примени захтева одређеног стандарда или препоручују признате најбоље методе и праксе практичне примене.

Међународни образовни документи за професионалне рачуновође баве се разматрањем, објашњењем, испитивањем, анализирањем или критичком проценом питања образовања и праксе професионалних рачуновођа. Сврха ових докумената је подстицање разматрања питања и прикупљања коментара и повратних информација, како би се омогућило решавање тих питања. По својој функцији циљ им је да истичу свест и преносе знање и информације о питањима образовања и развоја рачуноводствене професије.

3. Међународни образовни стандарди за професионалне рачуновође

Међународни образовни стандарди за професионалне рачуновође успостављају суштинске елементе односно предмет, методе и технике које би образовни и развојни програми професионалних организација-чланица требало да садрже и који су неопходан минимум за међународно признавање, прихватање и примену. Иако ови стандарди не могу да потисну националне законске прописе (ако поједине земље не желе да буду у глобалним процесима), они су обавезујућег карактера за националне професионалне организације-чланице Међународне федерације рачуновођа.

Образовни комитет Међународне федерације рачуновођа је до сада објавио следеће Међународне образовне стандарде за професионалне рачуновође, којима се прописују захтеви образовања, учења и развоја професионалних рачуновођа:

IES 1 - Услови за приступање програму образовања професионалних рачуновођа,

IES 2 - Садржај програма образовања професионалних рачуновођа,

IES 3 - Професионалне вештине,

IES 4 - Професионалне вредности, етика и ставови,

IES 5 - Захтеви за практичним искуством,

IES 6 - Процена професионалне способности и компетентности,

IES 7 - Континуирано професионално усавршавање и

IES 8 - Захтеви компетентности за професионалне рачуновође који се баве ревизијом

3) Међународни образовни стандарди IES 1-8, образовне смернице и документи су имплементирани у Национални рачуноводствено образовни стандард РСРС 31, „Глас рачуновођа“ бр. 14/09.

Према дефиницији Међународне федерације рачуновођа, према којој је професионални рачуновођа члан организације–чланице Међународне федерације рачуновођа који је *испунио* и *наставља* да испуњава захтеве за очувањем професионалног звања заснованог на професионалном знању, вештинама, вредностима и етици, Међународни образовни стандарди могу се категоризовати и по тренутку примене у процесу квалификације професионалног рачуновође, на:

- a) Међународне образовне стандарде претквалификационог периода и
- b) Међународне образовне стандарде периода образовања и квалификације
- v) Међународне образовне стандарде постквалификационог периода.

3.1 Међународни образовни стандарди који се односе на претквалификациони период

Међународни образовни стандард број 1 - Услови за приступање програму образовања професионалних рачуновођа дефинише услове које појединац мора да испуњава да би могао да приступи процесу образовања и стицања звања професионалног рачуновође. Према стандарду, кандидат мора имати одговарајући ниво претходног образовања и знања као основу неопходну за стицање професионалног знања, професионалних вештина, професионалних вредности, етике и ставова, потребних за добијање рачуноводственог звања. Имајући у виду разноликост образовних система земаља организација–чланица, Образовни комитет није дефинисао сам степен неопходног претходног образовања, већ се усредредио на захтев у вези са условима за пријем, при чему је дефинисао да “услови за пријем морају бити макар еквивалентни условима за пријем у програм образовања признатог универзитета или еквивалентне образовне институције”.

На бројним јавним дискусијама које су претходиле усвајању овог стандарда, Образовни комитет је образложио циљ овог глобалног стандарда неопходношћу одржања и унапређења квалитета професије, што се не може постићи уколико појединци који ступају у рачуноводствену професију нису припремљени да испуне захтеве потребних стандарда. Пошто се не може оспорити да квалитет професије непосредно зависи од квалитета представника професије, поштовање стандардом дефинисаних услова за

пријем први је корак у процесу одржања и унапређења квалитета рада професионалних рачуновођа.

3.2 Међународни образовни стандарди који се односе на период образовања и квалификације

Међународни образовни стандард број 2 - Садржај програма образовања професионалних рачуновођа прописује садржај потребних знања која морају бити обухваћена програмима образовања професионалних рачуновођа и која кандидати морају стећи да би се квалификовали као професионалне рачуновође.

У складу са овим стандардом, програм образовања мора обухватати:

- a) знања рачуноводства, финансија и друга одговарајућа знања,
- b) организациона и пословна знања и
- v) знања информационалних технологија.

Рачуноводствена, финансијска и друга одговарајућа знања треба да обухвате области следећих предмета:

- финансијско рачуноводство и извештавање,
- управљачко рачуноводство и контрола,
- опорезивање,
- пословно и трговинско право,
- ревизија и уверавање,
- финансије и финансијски менаџмент и
- професионалне вредности и етика.

Организациона и пословна знања обухватају следеће области предмета:

- економија,
- пословно окружење,
- корпоративно управљање,
- пословна етика,
- финансијска тржишта,
- квантитативне методе,
- организационо понашање,
- руководеће и стратешко одлучивање,
- маркетинг и
- међународно пословање и глобализација.

Знања информационалних технологија треба да обухвате следеће области:

- опште познавање информационалних технологија,
- контроле информационалних технологија,

- корисничке компетенције информационих технологија, и
- једну од, или спој компетенција и улога руководиоца, проценитеља или дизајнера информационих система.

Такође је битно нагласити да кандидат за стицање звања професионални рачуновођа може стећи знања из области дела наведених предмета и пре пријема у програм образовања професионалних рачуновођа, односно током средњошколског, вишег-високог, додипломског, дипломског и постдипломског нивоа. Међутим, неопходно је да знања стечена на овај начин буду довољно интензивна и практично усмерена како би кандидату омогућила достизање неопходног нивоа професионалне компетенције⁴.

Међународни образовни стандард број 3 - Професионалне вештине прописује спој вештина које кандидати треба да поседују, неопходних за обављање функције професионалног рачуновође.

Професионалне вештине су посебне способности рачуновођа у примени професионалног знања, као и професионалног и објективног расуђивања и поштовања етичких норми. Професионалне вештине се пре свега огледају у способности разумевања, примене, анализе, синтезе, процене, коришћења математичких и статистичких метода и информационих технологија, као и коришћења модела одлучивања и анализе ризика, вредновања, извештавања и усаглашавања законских, професионалних и интерних регулатива. У зависности од индивидуалне области рада и положаја професионалног рачуновође, важне су и организационе и менаџерске вештине, способност коришћења информација за управљање организацијом, способност постављања циљева, стратегије и праваца развоја, управљања пројектима и људским ресурсима, као и способност професионалног предвиђања и проицљивости. Професионални рачуновођа такође мора поседовати вештину комуницирања, способност да даје и прима информације, доноси разумно мишљење и ефикасно одлучује.

Међународни образовни стандард број 4 - Професионалне вредности, етика и ставови прописује професионалне вредности, етику и ставове које би кандидати требало да стекну током образовног програма који води ка стицању звања.

Савремено друштво има изузетно велика очекивања од рачуноводствене професије. Веома је битно да професионалне рачуновође прихвате и узимају у обзир етичке принципе којима су регулисани сви њихови односи. Професионалне вредности, етика и ставови идентификују професионалне рачуновође као припаднике струке и требало би да уобличи све оно што они раде као стручњаци. Професионалне организације-чланице IFAC-а имају одговорност да обезбеде услове да њихови чланови адекватно разумеју принципе професионалне етике и основних начела ограничења која професионална етика поставља пред професионалне рачуновође⁵.

Својства која издвајају рачуновође од других професија и струка су врхунски поливалентни захтеви у вези са професионалним вредностима, ставовима и етиком. Ова својства подразумевају целовиту и видну посвећеност професионалној компетентности, континуираном усавршавању и образовању, професионалном владању, друштвеној одговорности и раду у јавном интересу.

Етичко понашање подразумева независност, објективност и поштење у понашању и раду професионалног рачуновође.

Међународна федерација рачуновођа сматра да професионалне организације-чланице имају обавезу према друштву као и према својим члановима, да обезбеде да чланови разумеју и поштују професионалне вредности, етику и ставове, како би били обезбеђени захтевани квалитет и интегритет рада у динамичком окружењу. Сврха овог стандарда је помоћ организацијама-чланицама у извршењу овог задатка.

Образовни комитет, у оквиру овог стандарда, такође наводи да једноставно и једнократно подучавање кандидата током програма обуке није довољно да би се усвојило етичко понашање, већ да развој професионалних вредности, етике и ставова мора почети у раној фази образовања професионалних рачуновођа и континуирано се развијати током целокупне каријере. У том циљу Међународна федерација рачуновођа установила је *Етички кодекс за професионалне рачуновође* који професионалним рачуновођама пружа оквир професионалних вредности, етике и ставова за вршење стручног рада доследно високог квалитета и де-

4) Ослобађање кандидата полагања појединих испита по рачуноводствено образовном стандарду РОС-31 је регулисано параграфом 31.28, ако су предмет положили у редовном процесу образовања и уколико је програм упоредив са програмом РОС 31.

5) Параграф 31.32 РОС-31 регулише питања утврђивања оспособљености кандидата за стицање сертификата и лиценце о професионалној оспособљености, "Глас рачуновођа", бр. 14/2009.

ловања на етички начин, у најбољем интересу друштва и рачуноводствене професије⁶.

Међународни образовни стандард број 5 - Захтеви за практичним искуством дефинише захтеве у вези са практичним искуством које кандидати за стицање звања професионални рачуновођа морају имати приликом обављања функције компетентног професионалног рачуновође.

Поред стицања знања према професионалним програмима образовања, практично искуство, стечено обављањем послова професионалних рачуновођа, сматра се неопходним. Општи циљ образовања компетентних професионалних рачуновођа може се испунити само одговарајућим спојем општег и стручног образовања и практичног искуства.

Практично искуство кроз рад у професионалном и динамичном окружењу омогућава кандидатима не само да искористе, него и да на одговарајући начин допуне опште и стручно образовање, тако што:

- им се повећава разумевање различитих ентитета и њиховог пословања;
- увиђају повезаност рачуноводства са другим пословним функцијама и активностима;
- боље разумеју окружење у коме пружају услуге;
- развијају одговарајуће професионалне вредности, етику и ставове у практичним ситуацијама; и
- имају прилику да раде на различитим нивоима одговорности.

Период стицања практичног искуства треба да буде довољно дуг и интензиван, при чему се, узимајући у обзир различитости окружења организација-чланица препоручује да би период стицања практичног искуства требало да траје најмање три године, при чему се виши нивои стручног образовања са израженим елементима практичне примене рачуноводства могу прихватити као период практичног искуства, али не краћи од 12 месеци.

Такође је предвиђено да се за евентуалну специјализацију у оквиру рачуноводствене професије може захтевати и додатни период практичног искуства.

Међународни образовни стандард број 6 - Процена професионалне способности и компетентности прописује одговорност професионалних организација-чланица да установе и одржавају процедуре за процењивање које обезбеђују да кандидати који су примљени у њихово чланство буду адекватно квалификовани.

У складу са тим стандардом прописани су захтеви за коначном проценом професионалне способности и компетентности кандидата, стечених у процесу образовања професионалних рачуновођа и обезбеђено је да кандидати стекну компетентност која им омогућава да извршавају задатке и посао на свом радном месту⁷.

Процена професионалних способности и компетентности кандидата требало би да:

- a) обезбеди да значајан део одговора кандидата буде у писаној форми,
- b) буде поуздана и важећа,
- v) покрива довољан обим укупних професионалних знања, професионалних вештина, професионалних вредности, етике и ставова, како би процена била веродостојна и
- г) буде извршена што ближе крају преквалификационог програма.

Иако не постоји само једна метода коначне процене професионалних способности и компетентности, сматра се да је неопходно да кандидат покаже да:

- има стручно знање о специфичним садржајима предмета и наставног програма,
- може применити та знања на аналитичан и практичан начин,
- може да препозна и користи знања из различитих предмета за решавање различитих и сложених проблема,
- може да реши одређени проблем избором релевантних информација из целокупних података,
- може, у вишепроблемским ситуацијама, да идентификује и рангира по важности проблеме,
- уочи постојање алтернативних решења и разуме начине на које се до њих долази,

6) Органи савеза су 2003. године овај кодекс прогласили за етичке норме чланова Савеза РР Србије. Текст Кодекса објављен је исте године у посебном издању, са упоредним текстом на српском и енглеском језику.

7) Параграф 31.32 РОС-31 је уредио питања утврђивања професионалне оспособљености рачуновођа, чланова Савеза РР Србије, "Глас рачуновођа", бр. 14/2009.

- може ефикасно да комуницира са корисницима и формулише препоруке на концизан и логичан начин и
- може да идентификују етичке дилеме.

Само установљаванем поузданог процеса процене професионалне способности и компетентности кандидата за стицање рачуноводствене квалификације, професионална организација може да прихвати одговорност да кандидати који су положили испит за професионалног рачуновођу заиста поседују способности и компетентност које од њих очекују послодавци, професија и јавност⁸.

3.3 Међународни образовни стандарди који се односе на период након стицања професионалне квалификације

Међународни образовни стандард број 7 - Континуирано професионално усавршавање успоставља захтеве у вези са континуираним одржавањем и развојем компетентности, у циљу пружања услуга доследно високог квалитета.

Стандард поставља обавезе континуираног развоја које се подједнако односе на професионалне организације-чланице као и на њихове чланове, професионалне рачуновође.

У вези са обавезама професионалних организација-чланица Међународне федерације рачуновођа, стандардом се од професионалних организација захтева да:

- буду посвећене континуираном образовању професионалних рачуновођа,
- обезбеде услове и ресурсе за омогућавање сталног усавршавања својих чланова,
- установе критеријуме за усавршавање и одржавање професионалне компетентности на нивоу неопходном за заштиту јавног интереса,
- надзиру и стално спроводе развој и одржавање нивоа професионалне компетентности професионалних рачуновођа.

Будући да се јавност ослања на професионални углед рачуновођа који су као носиоци професионалног звања представници рачуноводствене професије и професионалне организације чији су чланови, било каква некомпетент-

ност или неетичко понашање има изразито негативне последице на репутацију како професионалне организације тако и целе струке, без обзира на сектор у којем рачуновођа ради.

Стога је обавеза професионалних организација-чланица да промовишу значај континуираног професионалног усавршавања, као и да омогуће рачуновођама приступ програмима и ресурсима, како би испунили своју обавезу континуираног образовања. Професионалне организације треба да осмисле и установе систематски процес за надзор испуњавања критеријума за континуирано професионално образовање и одржавање нивоа компетентности професионалних рачуновођа, те да одговарајућим проценама и мерењима објективно верификују постигнуте, развијене и одржане нивое компетентности.

У том смислу, постоји више процеса надзора, различита документација и докази, казнене мере и друго, а које уређују и санкционишу професионалне организације чланице IFAC-а за своје чланове⁹.

Осим тога, овим стандардом се захтева одговорност сваког појединачног професионалног рачуновође да развија и одржава стручну компетенцију на највишем нивоу, односно на нивоу који ће омогућити пружање врхунских услуга клијентима, послодавцима и другим заинтересованима. У том смислу стандардом је дефинисано *право* али и *обавеза* свих професионалних рачуновођа да развијају и одржавају ниво компетентности који је релевантан и прикладан за њихову делатност и струковне обавезе.

Међународни образовни стандард број 8 - Захтеви компетентности за професионалне рачуновође који се баве ревизијом прописује захтеве компетентности за професионалне рачуновође који желе да се специјализују у области ревизије.

Првих седам Међународних стандарда образовања професионалних рачуновођа прописује захтеве у вези са образовањем свих професионалних рачуновођа, без обзира на то да ли је њихово специфично подручје рада финансијско извештавање, управљачко рачуноводство или ревизија. Насупрот томе, Међународни стандард образовања број 8 је први стандард којим су прописани захтеви за компетенцијом у једној специфичној области у оквиру рачуноводствене професије.

8) Параграфима од 31.33 до 31.38 регулисане су професионалне исправе којима се потврђују оспособљеност и врлине професионалних рачуновођа чланова Савеза РР Србије, "Глас рачуновођа", бр. 14/2009.

9) Правилник о дисциплинској одговорности професионалних рачуновођа чланова Савеза РР Србије донет је 2.12.2003. године и Правилник о континуираној едукацији и објављени су у *Гласу рачуновођа*, бр. 3/2004.

Пре објављивања овог стандарда одржано је више јавних дискусија и објављено више докумената у вези са специјализацијом у рачуноводственој професији. Као што се наводи у *Међународној образовној смерници у вези са специјализацијом*, све више фактора наговештава да је специјализација унутар професије неизбежна. Посматрано са практичног аспекта, специјализација на *де фацто* основи је већ широко распрострањена међу професионалним рачуновођама, било да раде у јавној пракси, привреди, трговини или јавном сектору. Само тржиште наставља да тражи све свестраније и сложеније специјалистичке услуге од рачуноводствене професије.

Иако свака од професионалних организација-чланица треба да одреди да ли жели да подржи специјализацију треба имати у виду да професија делује у динамичној средини обележеној сталним променама. У последњих неколико година дошло је у светским размерама до значајног проширења захтева у вези са професионалним знањем које се захтева од професионалног рачуновође, чиме је додатно проширен обим укупног професионалног знања које мора поседовати професионални рачуновођа. У том контексту, непрекидно савладавање и ажурирање укупног професионалног знања превазилазе не само способности појединца, него и појединачних професионалних рачуноводствених асоцијација.

Међутим, не треба сметнути са ума да поред очигледних предности специјализација није без потенцијалних опасности. Увођење и заснивање сваког специјалистичког система представља велики административни задатак, што условљава да се организација – чланица која започиње специјализацију суочи са великим почетним трошковима, што аутоматски значи и повећање трошкова за кориснике.

Образовни комитет је такође у више наврата наглашавао да специјализација не сме угрожавати јединствени идентитет професије, односно да се не сме допустити да чланови професије који нису добили статус специјалисте у очима неинформисане јавности буду представљени као мање вредни професионалци или да сами чланови, професионалне рачуновође стекну уверење да је специјализација неопходна само као додатак њиховим основним квалификацијама професионалних рачуновођа.

Као предуслов за увођење специјализације и избегавање неспоразума и евентуалних затегнутих односа, Образовни комитет је пред организације-чланице поставио задатак увођења образовног процеса, како унутар тако и изван професије, о специјализацији, њеном статусу, положају и значају.

Објављивањем овог стандарда Образовни комитет је уважио одређење неких професионалних рачуновођа да се специјализују у једној или више области у оквиру рачуноводствене професије. Ова одлука је такође у складу са основама мисије Међународне федерације рачуновођа, односно пружањем услуга доследно високог квалитета од стране професионалних рачуновођа, при чему је специјализација у оквиру рачуноводствене професије неопходна да би се обезбедило да се услуге пружају уз довољно детаљно и дубоко познавање материје и експертизу у датој области.

Сама природа специјализације у одређеној области, динамично окружење и специфична законска регулатива и рачуноводствени поступци захтевају додатно стручно знање и обученост, поред онога што је дефинисано Међународним стандардима едукације од 1 до 6. Међутим, Образовни комитет је јасно навео да одлука професионалног рачуновође да се специјализује у једној области рада не ослобађа професионалног рачуновођу обавеза захтева осталих Међународних стандарда образовања, пошто сама специјализација представља искључиво надоградњу професионалних компетенција фокусираних на специфичну област у оквиру професије.

Да би професионалне рачуновође стекле специјалистичке способности захтеване од стручњака за ревизију, можда ће имати потребу за додатним програмима образовања, поред оних који су неопходни да би се квалификовале као професионалне рачуновође. Међутим, уважавајући специфичности образовних програма професионалних организација, стандард омогућава да се ови захтеви за додатним образовањем и усавршавањем, када је реч о стручњацима за ревизију, испуне током трајања програма образовања и квалификовања професионалних рачуновођа или након завршетка овог програма.

Обим знања у програму усавршавања за стручњаке за ревизију требало би да обухвата следеће тематске области на вишем (напредном) нивоу:

- (a) ревизију финансијских извештаја;
- (b) финансијско рачуноводство и извештавање и
- (в) информациону технологију.

Виши односно унапређени ниво знања подразумева ниво знања које је:

- дубље од оног које се очекује од професионалних рачуновођа који раде ван специјалистичке области професије;
- довољно да професионалним рачуновођама омогући да компетентно обављају свој посао у специјалистичкој области.

Обим стручног знања области ревизије финансијских извештаја треба да на вишем нивоу обухвата:

- најбољу праксу у ревизији финансијских извештаја; и
- Међународне стандарде ревизије (МСР) и Међународна саопштења о ревизорској пракси (IAPS) и/или националне и локалне еквиваленте.

Обим стручног знања у тематским областима финансијског рачуноводства и извештавања треба да на вишем нивоу обухвата:

- текуће, ажурне поступке и праксе финансијског рачуноводства и и извештавања; и
- Међународне стандарде финансијског извештавања (International Financial Reporting Standards) и/или националне и локалне еквиваленте.

У оквиру тематске области информационе технологије обим стручног знања треба да обухвата:

- системе информационе технологије за финансијско рачуноводство и извештавање;
- принципе и праксе прегледа и оцене система финансијског рачуноводства и извештавања, укључујући оцену контрола и процену ризика и
- компјутерски подржане ревизијске пакете и технике.

Додатна знања, односно виши ниво знања стручњака за ревизију нису захтевани уколико су адекватно обухваћени образовним програмом професионалне организације, усклађеним са Међународним образовним стандардом број 2 - *Садржај програма образовања професионалних рачуновођа* и који обухвата стицање звања професионалног рачуновође.

У вези са професионалним вештинама (IES 3), професионалним вредностима, етиком и ставовима ((IES 4)) и практичним искуством ((IES 5)), Стандард препознаје дефинисане захтеве, али се захтева да професионалне рачуновође које желе да се специјализују у области ревизије имају компетентан ниво знања које је:

- дубље од оног које се очекује од професионалних рачуновођа који раде ван специјалистичке области професије;
- довољно да професионалним рачуновођама омогући да компетентно обављају свој посао у специјалистичкој области ревизије.

У вези са *Континуираним професионалним усавршавањем* (IES 7) стандард установљава захтеве за континуираним професионалним усавршавањем свих професионалних рачуновођа, што укључује и професионалне рачуновође који су се специјализовали као стручњаци за ревизију.

Питање специјализације представља изазов за рачуноводствену професију, али истовремено представља и добру прилику¹⁰. Због традиционално високог квалитета техничких и професионалних стандарда, рачуноводствена професија има висок углед у јавности. Могућност специјализације самим тим пружа организацијама—чланицама прилику да још више побољшају квалитет услуга које професионалне рачуновође—њихови чланови пружају заједници¹¹.

Нема сумње да су активности Међународне федерације рачуновођа доношењем Међународних образовних и етичких стандарда, а националне професионалне организације њиховом имплементацијом допринеле уједначењу програма едукације код различитих националних професионалних организација у процесу стицања професионалних звања у рачуноводственој професији, које се виде из Табеле 1.

Из упоредног прегледа табеле уочава се велика усклађеност примене међународне професионалне регулативе, од значаја за рачуноводствену професију, сличности и разлике професионалних звања рачуновођа чланова професионалних организација пуноправних чланова Међународне федерације рачуновођа. Оно што је најбитније је то да се професионална звања стичу, одржавају и усавршавају по стандардизованим

10) Специјализација у оквиру рачуноводствене професије уређена је параграфима 31.43 и 31.44 Националног рачуноводствено образовног стандарда РС 31, ст 19. „Глас рачуновођа“ бр. 14.

11) Савез РР Србије је донео правилник и прихватио Међународни стандард контроле квалитета услуга у јавној пракси 22.07.2004, а Правилник о издавању „Повеља“ испуњености услова професионалних и етичких стандарда за пружање рачуноводствених услуга ентитета регистрованих под шифром 74120, донет је 22. 12. 2006. године и објављен у „Глас рачуновођа“ бр. 13, стр. 129.

програмима односно Међународним стандардима едукације IES 1-8.

4. Међународни стандарди едукације и пракса Србије

У току 1993. године, доношењем Југословенског рачуноводственог стандарда ЈРС-31, настављена је раније организована обука и стицање професионалних звања у сарадњи са енглеским асоцијацијама у оквиру Савеза рачуновођа и ревизора Србије. Од тада до краја 1999. године, по ЈРС 31 стечено је око 7.500 професионалних звања полагањем испита. На основу чл. 72 Закона о рачуноводству и ревизији, „Сл. Лист СРЈ“, бр. 46/96 код Савеза РР Југославије признато је 9.734 стручна звања рачуновођа, самостални и овлашћени рачуновођа на основу радног стажа од 15 година на пословима рачуноводства, од чега 5 година као одговорно лице за рачуноводствене, односно финансијске извештаје.

Изменама Закона о рачуноводству 1999. године овлашћења су проширена и на тек основано Удружење грађана - Југословенско удружење рачуновођа ЈУР да организује испите за стицање стручних звања у рачуноводству. Подзаконским актом – уредбом Савезне владе

прописан је неадекватан програм и испити, супротно глобалним смерницама Међународне федерације рачуновођа, за полагање испита за стручна звања рачуновођа, самостални и овлашћени рачуновођа¹². Ово удружење је за две године произвело десетине хиљада стручних звања - *рачуновођа, самостални рачуновођа и овлашћени рачуновођа*. На основу Закона о ревизији (Сл. лист СРЈ, бр. 30/96), Министарство финансија је организовало признавање и полагање испита за стицање стручних звања „ревизор“ и „овлашћени ревизор“ по програму Савезне Владе који је у свему одуарао од Међународних образовних смерница IFAC-а. Чланови комисије су при Министарству финансија углавном били кадрови - власници ревизорских фирми, који су захтевали литературу прилагођену њима, а не Међународним стандардима и кандидатима за стицање ревизорских и рачуноводствених звања.

Министарство финансија СРЈ је на основу Закона о ревизији рачуноводствених исказа и подзаконских прописа, а на основу формалних документа непосредно признало професионална (стручна) звања „овлашћени ревизор“ одређеном броју лица, а неким и врховни суд. Звање ревизора признато је скоро за 3.500 лица која су имала стручно звање „овлашћени рачуновођа“. Ова лица (овлашћени ревизори и ревизори) након стицања ревизорских звања никада

Табела 1 - Земље односно професионалне организације, чланице IFAC-а које су прихватиле и које примењују међународну професионалну регулативу од значаја за рачуноводствену професију

			IES 1-8	IES 7	-	-	
/					-	-	
1.							Institute of Management Accountants, American Institute of Certified Public Accountants, National Association of State Boards of Accountancy
2.							CMA, Canadian institute of Chartered Accountant, Certified General Accountants of Canada
3.							CPA Australia, Institute of Chartered Accountants in Australia
4.							Institut sterreichischer Wirtschaftspr fer
5.							Institut des Experts Comptables, Institut des Reviseurs d'Entreprises

12) Изменама Закона о рачуноводству 1999. године проширена су овлашћења и на ово удружење ЈУР, уз образложење да нема довољног броја стручних рачуновођа, а две године касније изменама Закона, „Сл. лист СРЈ“, бр. 71/01 одузета су јавна овлашћења са образложењем да је извршена продукција стручних звања.

6.						Foreningen af Statsautoriserede Revisorer, Foreningen Registered Revisorer FRR
7.						KHT-yhdistys-F reningen CGR ry, HTM-tilintarkastajat ry
8.						Ordre des Experts Comptables , Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes
9.						Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland
10.						Institute of Certified Public Accountants of Greece
11.						Institute of Certified Public Accountants in Ireland, Institute of Chartered Accountants in Ireland
12.						Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, Consiglio Nazionale dei Ragionieri e Periti Commerciali
13.						Institut des Reviseurs d'Entreprises
14.						Koninklijk Nederlands Instituut van Registeraccountants
15.						Ordem dos Revisores Oficiais de Contas
16.						Instituto de Censores Jurados de Cuentas de Espana
17.						F reningen Auktoriserade Revisorer, Svenska Revisorsamfundet
18.						Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) Institute of Chartered Accountants in England & Wales, Chartered Institute of Public Finance and Accountancy, Institute of Chartered Accountants of Scotland
19.						Institute of Certified Public Accountants of Cyprus
20.						Union of Accountants of the Czech Republic
22.						Chamber of Hungarian Auditors
25.						The Malta Institute of Accountants
26.						National Board of Chartered Accountants Association in Poland
27.						Accountants Association in Slovenia, Slovenska Komora Auditorov
28.						Savez računovođa Slovenije, Slovenian Institute of Auditors
29.						Institute of Certified Public Accountants of Bulgaria
30.						Corpul Expertilor Contabile si Contabililor Autorizati din Romania (CECCAR)
31.						Expert Accountants' Association of Turkey, Union of Chambers of Certified Public Accountants of Turkey (TURMOB)
32.						Croatian Association of Accountants and Financial Experts
33.						
34.						Institute of Professional Accountants of Russia
35.						Ukrainian Federation of Professional Accountants and Auditors
36.						Association of Professional Accountants and Auditors of the Republic of Moldova
37.						Institute of Chartered Accountants of India, Institute of Cost and Works Accountants of India
38.						Chinese Institute of Certified Public Accountants
39.						Albanian Institute of Authorized Chartered Accountants
40.						

41.						,	
42						,	1244 -
43				2005		,	

ЛЕГЕНДА ПРОФЕСИОНАЛНИХ ЗВАЊА

ОСР	овлашћени сертификовани рачуновођа
ОПР	овлашћени професионални рачуновођа
ОР	овлашћени рачуновођа
ОЛР	овлашћени лиценцирани рачуновођа
ОЈР	овлашћени јавни рачуновођа
РЧ	рачуновођа
РТ	рачуноводствени техничар

ОРЗ	овлашћени ревизор
ОРР	овлашћени рачуновођа-ревизор
КРИ	контролор рачуноводствених исказа
ПРЧ	пословни рачуновођа
РРЧ	регистровани рачуновођа
РРИ	ревизор рачуноводствених исказа
РЗ	ревизор

нико није ни организовао, нити континуирано едуковао, изузев ревизора који су ступили у чланство Савеза РР Србије. Програми за стицање професионално стручних звања дати су у Табели 2.

Табела 2 - Упоредни преглед програма за стицање професионално-стручних звања, по Уредби Савезне Владе („Сл. лист СРЈ“, бр. 30/2000) примењиваног до измене Закона о рачуноводству („Сл. лист СРЈ“, бр. 71/2001) и програма Југословенског рачуноводствено-образовног стандарда ЈРС-31 (РОС-31), донетог 1993. године по ком су у континуитету стицана професионална звања код Савеза РР Србије до 2004. године.

„ . „, 30/2000.			3 1
1)	5.1.		3
2)	5.2.		2
3)	5.3.		
4)	5.4.		
	5.5.		3
	5.6.		
	5.7.		
	5.8.		1
	5,9.		2
1)		3	4.1.
2)			4.2.

3)			4.3.
4)			4.4. 1
5)			4.5.
			4.6.
			4.7. 3
			4.8.
			4.9. -
1)	2		2.1.
2)			2.2. 1
3)	1		2.3.
			2.4. 2
			2.5. 1
			2.6. -
			2.7. 2
1)	1		1.1. 1
2)			1.2.
3)			1.3. 1
			1.4.
			1.5.
			1.6.

Извор: П. Шкобић, „Рачуноводствена регулатива, стање и перспективе у Србији“, Златибор 2007, Зборник радова 37. симпозијума, стр. 283, Савез рачуновођа и ревизора Србије

Из табеле се јасно види колико је програм по уредби Савезне владе одуцарао од Међународних образовних смерница, али је и поред тога Савезно министарство финансија организовало испите за овлашћене ревизоре уз литературу већ изучавану на редовним студијама. Такође је Југословенско удружење рачуновођа ЈУР без адекватне литературе, уз помоћ неких комерцијалних предузећа, организовало полагање испита по програму Савезне владе¹³. Савез РР Србије је и поред измене Закона наставио организовање полагања испита за стицање професионалних звања по Југословенском образовном стандарду ЈРС-31 све до његовог преименовања у рачуноводствено образовни стандард РОС 31. Овај стандард је ревидиран и усклађен са Међународним образовним стандардима IES 2004. године, и од тада се у Савезу РР Србије стичу три нивоа професионалних звања у рачуноводству: рачуновођа, овлашћени рачуновођа и овлашћени јавни рачуновођа.

Професионалне рачуновође, носиоца професионалних звања, од 2000. године остварују континуирану едукацију у складу са националним рачуноводствено-образовним стандардом РОС 31, и IFAC-овим Етичким кодексом за професионалне рачуновође. Међународни стандард континуиране едукације IES 7, чије захтеве углавном остварују чланови Савеза рачуновођа и ревизора Србије, али и знатан број професионалних рачуновођа из бивших југословенских република. Иако је IFAC-ов *Етички кодекс за професионалне рачуновође* прописан чланом 2. Закона о рачуноводству и ревизији, а раније стечена стручна звања призната су чланом 73. Закона, надлежни органи неће или не знају шта значе те одредбе, што додатно подстиче хаос на тржишту рачуноводствених и ревизорских услуга. Још већу опасност за глобалне процесе и квалитет финансијских извештаја представља схватање надлежног органа да квалитет финансијских извештаја зависи од ревизора, а не од професионалних рачуновођа – креатора тих извештаја који су чланом 73. признати али се чланом 16. Закона не прописују њихова професионална звања, већ

потпуно маргинализују и то решење образлажу светском праксом¹⁴.

И поред лоших законских рачуноводствених решења, захваљујући опструкцији надлежног државног органа последње деценије значајан број професионалних рачуновођа не остварује континуирану едукацију, иако огромна већина прихвата глобалне стандарде и остварује континуирану едукацију коју организује Савез РР Србије, кроз чије програме чланови Савеза се едукују и упознају са савременом праксом у свету којем Србија тежи. Професионални рачуновођа кроз ову едукацију и поред наведен законске регулативе остварује своју обавезу - професионалну оспособљеност о чему им се издаје лиценца о професионалној оспособљености што приказује Табела 3.

Именик професионалних рачуновођа носиоца професионалних звања и лиценце о професионалној оспособљености, у складу са IFAC-овим Етичким кодексом, Савез годишње ажурира и објављује у *Гласу рачуновођа*. Чланови Савеза носиоци лиценце о професионалној оспособљености у Србији данас представљају професионално оспособљена лица – креаторе квалитета финансијских извештаја. Ово се на жалост данас у Србији, свесно или несвесно, не схвата, већ влада уверење да овај високо стручан посао може по члану 16. Закона о рачуноводству и ревизији да ради свако и заиста се у Србији тако и ради.

Из наведене табеле се види да знатан број професионалних рачуновођа остварује континуирану едукацију код Савеза рачуновођа и ревизора Србије. Евидентне су и последице (пад броја професионалних рачуновођа који остварују континуирану едукацију од 2005. године) нејасних одредаба постојећег Закона о рачуноводству и ревизији („Сл. гласник РС”, бр. 46/06) којим је Међународна професионална регулатива селективно прописана, а рачуноводствена професија потпуно маргинализована¹⁵.

У реализацији програма стицања професионалних звања од 2004. године по ревидираном РОС-31, примењују се Међународни образовни

13) Југословенско Удружење рачуновођа, основано у другој половини 1999. године, није имало инфраструктуру, литературу нити припрему кандидата за полагања испита, али су кадровском комбинаториком тадашњег министарства финансије додељена му јавна овлашћења, а годину дана касније одузета свима због његових активности. Последице тих кадровских комбинаторика су присутне и данас.

14) У образложењу Закона о рачуноводству и ревизији стоји да у свету нема праксе да се едукују рачуновође и прописују звања већ да је то била пракса у нашој земљи које су наметнула нека удружења из својих интереса. Истине ради у истом образложењу стоји да се прописују звања овлашћеног интерног ревизора ради заштите јавног интереса што најбоље потврђује колико креатори садашњег закона, знају о светској пракси.

15) Од доношења Закона о рачуноводству и ревизији (Сл. гласник РС, бр. 46/06) основано је скоро 10.000 предузећа и предузетника за услуге рачуноводства углавном од лица која нису професионалне рачуновође.

Табела 3 – Континуирана едукација професионалних рачуновођа

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	1560	2123	2879	5182	4419	5218	4724	3982	3757	3564

Извор: Регистар професионалних звања Савеза РР Србије

стандарди, смернице и процедуре полагања испита, и врши надзор, контрола и супервизија од наших и страних експерата. За реализацију имплементације глобалних стандарда преведена је и објављена неопходна литература за полагања испита за стицање професионалних звања сва три нивоа у организацији Савеза. То се најбоље види из упоредног програма за стицање звања код Савеза и најпризнатије глобалне професионалне организације из Табеле 4.

У табели се види потпуна усклађеност програма едукације са Међународним образовним стандардима, смерницама и другим пратећим документима, што се може шире видети у *Гласу рачуновођа* бр. 14/2009, у којем је објављен национални рачуноводствено-образовни стандард РОС 31. Треба напоменути да је по овом програму од 2004, уз сву потребну преведену и објављену литературу до сада, професионално звање стекло 335 рачуновођа, 432 овлашћених рачуновођа и 45 овлашћених јавних рачуновођа, што представља огроман допринос Савеза рачуновођа и ревизора Србије едукацији професионалних рачуновођа по глобалним стандардима, кључних и неопходних кадрова у процесу стандардизације финансијског извештавања у Србији. Нарочито је важно напоменути да се ова професионална звања признају у свету, изузев у Србији, од стране савета Коморе овлашћених ревизора. Наравно, ово се такође уклапа у садашњу суморну стварност ревизије и ревизорских звања у Србији, имајући у виду ко све „сачињава савет Коморе овлашћених ревизора“, што додатно потврђују њени програми едукације и прописана литература за стицање врхунских рачуноводствених звања, то јест у Србији из популизма ревизорски „екстерни и интерни овлашћени ревизори“.

Међународни стандарди образовања професионалних рачуновођа, које је објавила Међународна федерација рачуновођа, заправо су инструмент помоћу којег професионалне организације – њени чланови треба да у складу са захтевима глобалне економије и Међународним рачуноводс-

твеним стандардима буду компетентне професионалне рачуновође за њихову примену. Глобализација професије има обавезу и мора да допринеси стандардном рачуноводственом информисању, привредном развоју и друштву у целини.

У овом раду је разматрано и обухваћено свих осам глобалних образовних стандарда, при чему су они класификовани према периоду своје промене, на стандарде чији делокруг се односи на период пре приступања програму квалификације, стандарде који се односе на период образовања и квалификације и стандарде који се односе на период након стицања квалификације професионалног рачуновође. Са посебном пажњом разматран је *Међународни образовни стандард IES број 8 - Захтеви компетентности за професионалне рачуновође који се баве ревизијом*, будући да представља први специјалистички образовни стандард који је нарочито усмерен на додатне захтеве програма образовања за професионалним вештинама, вредностима, етиком, принципима, практичним искуством професионалних рачуновођа које желе да раде у ревизији као специјализованој рачуноводственој области рачуноводствене професије¹⁶.

Представљањем глобалних образовних стандарда желели смо да нагласимо њихову глобалну улогу и значај за рачуноводствену професију и обезбеђење одговарајућег извршења услуга доследно високог квалитета у интересу јавности од стране професионалних рачуновођа као представника глобалне професије. У циљу доприноса сагледавања утицаја образовних стандарда на образовање професионалних рачуновођа у појединим земљама дат је табеларни преглед неколико земаља, укључујући и Србију тј. Савез РР Србије, односно регионалне асоцијације које доследно примењују међународну професионалну регулативу од интереса за рачуноводствену професију, као и упоредни преглед програма за стицање професионалних звања у СРЈ последње деценије прошлог века, односно 2000/2001. године, према Уредби Савезне владе (*Сл. лист СРЈ*, бр. 30/00, од 1993-1999. и у периоду од

16) Стицање професионалног звања овлашћени ревизор према Закону о рачуноводству, као и процес стицања тог звања код Коморе овлашћених ревизора супротно је глобалним стандардима, а посебно стандарду специјализације IES 8, а о литератури је беспредметно коментарисати.

2000/2001. године) по којој су издаване квази дипломе Југословенског удружења рачуновођа ЈУР и решења за ревизорска звања код Савезног министарства финансија. Све ово је део суморне стварности Србије која и даље траје.

На жалост тој ситуацији деградације глобалних стандарда може се додати и „импровизација стицања екстерних и интерних ревизорских звања“. Наиме, у Комори овлашћених ревизора наставља се поменута пракса на основу законских решења из актуелног Закона о рачуноводству и ревизији, а у јавном сектору на основу Закона о буџетском систему, преко некаквих правилника на основу којих се финансијски инспектори баве импровизованом обуком интерних ревизора, уместо послом за који порески обвезници Србије издвајају значајна средства. Претходно наведене активности су у свим сегментима супротне глобалној професионалној регулативи и неспојиве са њеним захтевима. Наравно да су ове активности забавне, можда и профитабилне, иако нису у интересу струке и квалитета финансијских извештаја. Неуређена законска регулатива спутава имплементацију међународне професионалне регулативе у наш систем финансијског извештавања што наноси велику штету развоју рачуноводства, а још више рачуноводствене професије. Агонија дуго траје, а одговорни за то не виде или не желе да мењају такво стање.

Закључак

Рачуноводствена професија, образовање и развој професионалних рачуновођа су под значајним утицајем сталних промена услова и карактеристика глобалног привређивања, што се пре свега огледа у глобализацији и интернационализацији пословања. Овај тренд захтева нова знања, визије и идеје, што је предуслов професионалног рачуноводственог знања високог квалитета у служби јавног интереса.

Значајну улогу у променама рачуноводствене професије има Међународна федерација рачуновођа IFAC са својом мисијом светског унапређења образовања и развоја професионалних рачуновођа. Тај развој је условила и све више усложњава глобализација и потреба за унификавањем рачуноводствених информација, ради чега је Одбор за Међународне рачуноводствене стандарде (IASB) осмислио глобалне стандарде, којима се захтева да рачуновође буду високо стручне професионално образоване и да поседују унификована звања. У том циљу су развијени и стално се усавршавају стандарди едукације и рачуноводствена професија. Глобални процеси управо то

Табела 4 – упоредни преглед програма по којима се стичу професионална звања код Савеза РР Србије и ACCA (Association of Chartered Certified Accountants)

		ACCA	
1.	-	1.	-
2.	-	2.	-
3.		3.	
4.		4.	
5.	-	5.	-
6.		6.	
7.		7.	
8.		8.	
9.	-	9.	-
10.		10.	
11.		11.	
12.	-	12.	-
13.	-	2	:
14.		1.	-
		2.	
		3.	-
		4.	
-	-		-
	1-9		-
"	"		.
,	-31		
(, . "	, .71/02)		

захтевају од професионалних организација у оквиру активности едукације професионалних рачуновођа.

Напомињемо да озбиљне захтеве глобализације у Србији једино разуме Савез рачуновођа и ревизора Србије, економски факултети и професионална стручна јавност окупљена око Савеза. Остали су у име тих глобалних захтева у

континуитету нарушавали и још увек нарушавају систем финансијског извештавања у Србији, рачуноводствену професију, њену професионалну оспособљеност и етичке врлине, које су основ квалитета и кључни чинилац унификавања и стандардизације финансијског извештавања.

Ради подсећања, напомињемо да су процеси дерегулације законске у корист професионалне регулативе започети у нашој земљи осамдесетих година прошлог века и ишли су у правцу стандардизације и прихватања глобалних стандарда и напредних решења.

Нема сумње да су овом процесу допринела схватања у то време и државе и професије, која су неопходном сарадњом наш систем финансијског извештавања континуирано усмеравала у правцу глобалних захтева. Резултат те сарадње је да је у нашој земљи била креирана сва национална професионална регулатива усклађена са међународном регулативом још почетком деведесетих година прошлог века. Упоредо са њом, али и много пре, вршена је и едукација рачуноводствених и финансијских кадрова, још од шездесетих година прошлог века од стране тадашњег Савеза рачуноводствених и финансијских радника Србије. Крајем осамдесетих година прошлог века почела је сарадња Савеза са водећим енглеским асоцијацијама у едукацији едукатора, а потом и самосталних рачуновођа, ревизора и овлашћених ревизора. Ни најтеже време економских санкција, почетком деведесетих година прошлог века, није спречило Савез РР Србије у његовој мисији, јер је он наставио процес едукације, сарађујући са грчким професионалним асоцијацијама, тако да је до краја 1993. године у нашој земљи постојало 652 самосталних рачуновођа, 143 ревизора и 42 овлашћена ревизора, а прву групу ових кадрова Савез је промовисао у Палати Федерације, уз присуство тадашњег потпредседника Савезне владе Јована Зебића. Крајем 1993. године, донет је Југословенски рачуноводствени стандард (ЈРС 31), доста пре него што је IFAC промовисао глобалне стандарде едукације, што се не би смело занемарити. Према овом стандарду настављена је едукација, а резултати његове примене су више него успешни. До краја 1999. године оспособљено је преко 6.500 професионалних рачуновођа у процесу полагања испита. Наведене околности и постигнути резултати остварени су и уз помоћ и разумевање државе. Огроман притисак комерцијалних предузећа на законодавца због тих успеха, али и спрега појединих државних чиновника са њима усмерили су законску регулативу супротно од глобалних процеса. Последице те лоше креиране регулативе трају и данас, чак су сложеније.

Наведено најбоље потврђују закони о рачуноводству и закони о рачуноводству и ревизији и њихове измене током последњих десет и више година у СРЈ и РС. О тим законским решењима најбоље сведоче образложења доношења закона из ове области и њихове измене, а још више понашање надлежног органа у процесу њихове примене кроз импровизацију међународне професионалне регулативе. Што се тиче рачуноводствене професије и експериментисања са Међународним стандардима у вези са едукацијом професионалних рачуновођа и рачуноводственим звањима последње деценије од стране државе, моћних појединаца, комерцијално-ревизорских компанија супротно је глобалним захтевима и потреби за високо стручним професионалним рачуновођама од чега се једино могу изузети активности Савеза - чланице Међународне федерације рачуновођа, као и остали укључени у његове активности које последњих година све више опструирају наведени, али и надлежни државни орган.

Постојећа законска решења у Србији не прописују професионална рачуноводствена звања стечена у Савезу РР Србије, али промовишу некакве ревизорске и програме едукације ревизора без адекватне литературе, икаквог предзнака рачуноводствених знања и звања, а још више промовишу некакво звање *овлашћени интерни ревизор*, што је у надлежности интерне регулативе и довољно говори о схватањима глобализације и глобалним стандардима, односно едукацији професионалних рачуновођа креатора законских решења. Имплементација глобалних образовних стандарда и њихов значај у процесу оспособљавања професионалних рачуновођа, предуслов је стандардизације и квалитета финансијског извештавања, а од посебног је значаја за Србију која аплицира за чланство у Европској унији. Нема сумње да је циљ Србије и њена обавеза да обезбеди остварење тог циља. Зато Србија мора *под хитно* донети нови модеран Закон о рачуноводству којим ће заиста бити прихваћена међународна професионална регулатива као инструмент квалитета финансијског извештавања и професионалне рачуновође које једино уз примену глобалне регулативе могу да састављају квалитетне финансијске извештаје упоредиве и на глобалном и сваком другом нивоу. Значи, законодавац треба да креира пожељан регулаторни оквир који ће омогућити имплементацију регулативе и развој професионалних рачуновођа по угледу на земље као што су САД, Енглеска, Француска и друге уређене земље. Таква искуства имамо и из наше ближе прошлости почетком деведесетих година прошлог века. У

реализацији овог циља неопходна је сарадња државе и рачуноводствене професије, односно међународно признате рачуноводствене професионалне организације оличене у Савезу РР Србије, представника катедри економских факултета и свих осталих заинтересованих за уређење рачуноводства. Предуслов квалитета је сарадња, јасна регулатива, професионално и етички оспособљен професионални рачуновођа. Што пре, то боље, и последице ће бити мање.

Литература

1. Малинић, др С, “Рачуноводствена професија у функцији побољшања квалитета финансијског извештавања”, *Рачуноводство*, 10/2005, Савез РР Србије, Београд, октобар 2005.
2. Малинић, др С, “Међународна образовна регулатива за професионалне рачуновође”, Зборник радова, 37. симпозијум, Савез РР Србије
3. Малинић, др С, “Професионална едукација и етика у функцији квалитета финансијског извештавања”, Зборник радова, 39. симпозијум, Савез РР Србије
4. Петровић др М, “Осврт на нови закон о рачуноводству и ревизији“, *Глас рачуновођа* бр. 9/06.
5. Шкобић, мр П., “Рачуноводствена регулатива у Србији - стање и очекивања”, Зборник радова, 37. симпозијум, Савез РР Србије
6. Јовић, мр Д., “Јавни надзор над рачуноводственом професијом”, Зборник радова, 37. симпозијум, Савез РР Србије
7. Новићевић, др Б, “Кључни принципи професионалне етике у финансијском извештавању”, Зборник радова, 37. симпозијум, Савез РР Србије
8. Новићевић, др Б., Шкобић мр П., “Улога и значај Савеза рачуновођа и ревизора Србије за развој рачуноводства и рачуноводствене професије”, Зборник радова, 36. симпозијум, Савез РР Србије
9. РОС 31 - *Професионално оспособљавање рачуновођа*, *Глас рачуновођа* бр. 13, 14, Савез РР Србије, Београд, 2009.
10. International Education Standards for Professional Accountants, IFAC – Educational Committee, New York, October 2008.
11. Међународни рачуноводствени стандарди, издање 2007, Савез РР Србије
12. Међународни стандарди контроле квалитета, 2006, Савез РР Србије
13. Међународни стандарди ревизије, уверавања и етике издање 2006, Савез РР Србије
14. Међународни рачуноводствени стандарди за јавни сектор, издање 2007, Савез РР Србије
15. Документа Образовног комитета Међународне федерације рачуновођа
16. Документа Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде
17. Документа UNCTAD-a
18. Statements of Membership Obligations 1 – 7, IFAC, May 2006
19. Rebuilding Public Confidence in Financial Reporting – an International Perspective, IFAC, New York, 2003
20. Reform Proposals, IFAC, September 2003
21. ”Has the Accountancy Profession Met the Challenges of the Changes in the Business Environment?”, Graham Ward, Norwegian Institute of Public Accountants Conference, Norway, December 2005
22. ”Restoring Confidence in the Global Profession”, Graham Ward: Speech to The World Bank, Washington, May 2005

др Јован
ВУКАШИНОВИЋ*

Рачуноводствени третман форварда

Резиме

У савременим условима пословања предузеће је изложено различитим врстама пословних и финансијских ризика па је увези са тим неопходно да менаџмент буде константно опрезан како би се ризици свели на најмању могућу меру.

Том циљу је погодовао развој изведених финансијских инструмената који су знатно допринели правилном управљању ризицима и ублажавању њихових негативних ефеката по предузеће.

Изведени финансијски инструменти, за разлику од традиционалних финансијских инструмената, по својој природи су знатно осетљивији на ризике, чиме је омогућена не само ефикаснија заштита, већ и боље и делотворније управљање ризицима.

У овом раду је дат приказ свих изведених финансијских инструмената, а посебан део је посвећен рачуноводственим аспектима признавања и мерења форварда, што је илустровано хипотетичким примерима.

Увод

Под финансијским инструментом подразумева се сваки уговорни однос између два ентитета због којег настаје финансијско средство (или финансијска имовина) једне уговорне стране и финансијска обавеза или инструмент капитала (власнички инструмент) друге уговорне стране. При том је за признавање валидности оваквог уговорног односа битно истаћи да једна страна у овом уговору има право да од друге прими готовину или неко друго финансијско средство док друга страна има обавезу да ту готовину исплати или пренесе неки финансијски инструмент.

Са становишта индивидуалног правног лица такав уговорни однос може да доведе или до повећања или до умањења његових финансијских средстава или обавеза.

Свака наплата и исплата која не спада у делокруг финансијског средства већ се уговорно право и обавеза измирују другим средствима као што су производи, роба и услуге не сматра се и не спада у делокруг финансијског инструмента.

Полазећи од критеријума која врста финансијских средстава и обавеза настаје и када настаје финансијске инструменте је могуће сврстати у примарне (потраживања, обавезе и инструменти капитала) и изведене или деривативне (форварди, финансијске опције, фјучерси, каматни и валутни свопови)**.

*) Доцент на Факултету за пословну економију Ваљево, Мегатренд универзитета у Београду

***) МРС 32, АГ 15, Међународни стандарди финансијског извештавања (IFRS), International Accounting Standards Board, српски превод Савеза рачуноводствених и ревизијских радника Србије, Београд, 2007, страна 142.

У литератури се финансијски инструменти, поред наведене поделе, разврставају и на следећи начин:

- 1) власнички финансијски инструменти,
- 2) дужнички финансијски инструменти,
- 3) финансијски инструменти обезбеђени правом залогe на другу имовину,
- 4) изведени финансијски инструменти и
- 5) хибридни финансијски инструменти***.

Код примарних финансијских инструмента непосредно долази до пријема и давања готовине или настанка потраживања и обавеза.

Међутим, код изведених или дериватних финансијских инструмента не долази одмах до настанка потраживања и обавеза (или пријема и давања готовине) већ најчешће постоји више циклуса пријема и давања али на крају тих циклуса, као и код примарних финансијских инструмента, настаје примање односно давање готовине или пак неког инструмента капитала.

1. Појам и битна обележја изведених (дериватних) финансијских инструмента

И поред претходно дефинисаног примарног појмовног разграничења финансијских инструмента, разумевање изведених (дериватних) финансијских инструмента није потпуно без познавања суштине финансијског средства, финансијске обавезе, инструмента капитала и фер вредности.

- а) Финансијско средство** или финансијска имовина (најчешће је стечено кроз финансијске трансакције) представља свако средство које може бити у следећим облицима:

- 1) готовина,
- 2) инструмент капитала другог ентитета,
- 3) уговорно право:
 - примања готовине или другог финансијског средства од другог ентитета или
 - размене финансијских средстава или финансијских обавеза са другим ентитетом под условима који су потенцијално повољни

или

- 3а) уговор који ће бити или може бити измирен инструментима сопственог капитала ентитета и који је:**
- недериватан, за који ентитет има или може имати обавезу да прими промен-

љиви број инструмента сопственог капитала ентитета или

- дериватан, који ће или може бити измирен другачије него разменом фиксног износа готовине или другог финансијског средства за фиксни број инструмента сопственог капитала ентитета****.

Финансијска средства могу да проистекну и из изведених финансијских инструмента односно деривата, али под финансијским средствима треба подразумевати само права на примања готовине или неког другог финансијског средства, али не на пример и унапред плаћене трошкове (транзиторна актива, издатке чије будуће економске користи проистичу из примања по основу трансакција везаних за продају роба и услуга а не по основу примања готовине или неког другог финансијског средства, одложена пореска средства итд.

б) Финансијска обавеза је свака обавеза која је:

- 1) уговорна обавеза односно:
 - давања готовине или другог финансијског средства другом ентитету или
 - размењивање финансијских обавеза са другим ентитетом према условима који су потенцијално неповољни за ентитет; или
 - уговор који ће бити или може бити измирен инструментима сопственог капитала ентитета и који је:
 - недериватан, за који ентитет има или може имати обавезу да достави променљиви број инструмента сопственог капитала ентитета; или
 - дериватан, који ће бити или може бити измирен другачије, а не разменом фиксног износа готовине или другог финансијског средства за фиксни износ сопственог капитала ентитета. За ову потребу инструменти сопственог капитала ентитета не обухватају инструменте који су и сами уговори за будуће примање или давање инструмента сопственог капитала ентитета†.

Финансијске обавезе као и финансијска средства могу, дакле, да проистекну и из изведених финансијских инструмента односно деривата, али се под финансијским обавезама не подразумевају разграничени обрачунати, а ненаплаћени приходи (антиципативна актива), обавезе по основу примљених аванса и депозита итд. (јер ће у оваквим и сличним случајевима уследити испорука роба и услуга чије се признавање и вредновање регулише другим МРС а не МРС 32 и 39).

***) Trombley, M.A.. Accounting for Derivatives and Hedging, McGraw-Hill, 2003, стр.1.

****) МРС 32, тачка 11, Међународни стандарди финансијског извештавања (IFRS), стр. 128.

†) Ibidem, стр. 129.

- в) Инструмент капитала** је сваки уговор којим се доказује резидуално учешће у средствима ентитета, након одбијања свих његових обавеза⁺⁺.

Инструмент капитала значи да предузеће поседује у власништу акције другог предузећа и/или уделе у другом предузећу.

- г) Фер вредност** је износ за који се средство може разменити или обавеза измирити између обавештених вољних страна у оквиру независне трансакције⁺⁺⁺.

Изведени (дериватни) финансијски инструменти или изведенице представљају уговоре између двеју страна које захтевају плаћање или вишеструка плаћања једне уговорне стране другој у износу који зависи од цене или промене цена везане имовине. Износ плаћања из изведених финансијских инструмената може да се уговори на следеће начине:

- 1) тачно одређени износ заснован на одређеним чињеницама као што су цена везане имовине или вредност која прелази одређену минималну вредност или
- 2) износ изведен из промене вредности одређене количине везане имовине.

Конкретно, то значи да је дериват у ствари секундарни финансијски инструмент или други уговор под делокругом МРС 39 који има следеће карактеристике:

- 1) његова вредност се мења као одговор на промене одређене каматне стопе, цене финансијског инструмента, цене робе, девизног курса, индекса цена, кредитног рејтинга, кредитног индекса или сличне варијабле, под условом да у случају нефинансијске варијабле, та варијабла није одређена за једну од уговорних страна,
- 2) не захтева почетну нето инвестицију или је почетна нето инвестиција, која је мања него што би то захтевале друге врсте уговора за које се очекује да слично реагују на промене фактора тржишта, мања од улагања које би се захтевало за друге врсте уговора за које се очекује да ће се слично мењати у истим тржишним условима и
- 3) измирује се на будући датум.

Битна одлика дериватног финансијског инструмента је, као што је већ констатовано, да не мора одмах да дође до трансформисања у примарни новац или неко друго финансијско средство (на пример потраживање се трансформише у готовину). Али је битно нагласити и да се то трансформисање не мора догодити ни по доспећу уговора (успостављање тзв. ланаца уговорних права и обавеза односно трансформисања једног деривата у други). Међутим, у неком тренутку у будућности долази до пријема (прилива, исплате) готовине.

Финансијска тржишта су развила четири основне врсте изведених (дериватних) финансијских инструмената:

1. опције (Options)
2. форвардсе (Forwards)
3. фјучерсе (Futures) и
4. свопове (Swaps).

Опције или опциони уговори представљају уговоре који власницима дају право продаје или куповине имовине или финансијских инструмената који су предмет тих уговора по фиксној цени (утврђеној односно извршној цени) на одређени дан или за одређено време у будућности.

Финансијски инструменти се, дакле, размењују по утврђеној цени у одређеном периоду у будућности.

Према критеријуму природе права које носе, опције се могу поделити на:

- куповне опције које власнику дају право да купи одређену количину основног финансијског средства по фиксној, унапред утврђеној цени у току одређеног периода односно до истека одређеног дана и
- продајне опције које власницима пружају право да продају одређену количину основног финансијског инструмента под условима утврђеним у опционом споразуму у одређеном времену односно одређеног дана⁺⁺⁺⁺.

Потенцијалне користи од продаје или куповине опција или боље речено потенцијалне будуће економске користи проистичу из промена фер вредности конкретног финансијског инструмента који је предмет уговора.

Са друге стране, емитент опције може да претрпи и потенцијалне губитке услед промена фер

⁺⁺) Ibidem.

⁺⁺⁺) Ibidem.

⁺⁺⁺⁺) Шкарић-Јовановић, К., Рачуноводствени третман деривата, Финрар, бр. 6/2006, Издавач Савез рачуновођа и ревизора републике Српске, Бањалука стр.3

вредности основног финансијског инструмента у будућности.

Предмет уговора тачније финансијски инструмент овде може бити било које финансијско средство: новац (новац у благајни, на текућем односно жиро рачуну, депозити), потраживања (потраживања од купаца и запослених, потраживања по основу меница, датих кредита и купљених обвезница, потраживања по основу финансијског лизинга), обавезе, инструменти капитала (акције, удели) итд.

Купац опције је лице које је добило то право и по том основу треба да донесе одређене одлуке везане за куповину или продају имовине. Право о коме је овде реч мора се или платити или заслужити.

Издавалац опције је лице које је то право продало и зато има обавезу извршења тог права.

Опције односно опциони уговори не представљају облигационе вредносне папире јер се извршење обавеза догађа само ако и када власник опције изабере да то уради. Не ради се, према томе, о обавези извршења већ само о могућности акције за њеног власника. Само ако власник сматра да ће профитирати извршењем опције, он ће је искористити и тада она значи облигацију за њеног власника односно “природа имаочевог права и емитентове обавезе не утиче на вероватноћу да се опција изврши”^{*}.

Опција ће у супротном остати нереализована, а њен власник ће бити у губитку за износ цене коју је за њу платио.

Постоји и могућност да власник прода опцију пре рока доспећа ако процени да се њена цена у будућности неће кретати у жељеном смеру.

Форвард уговори су класични термински уговори између двеју страна о купопродаји средстава (размени финансијских инструмената) у одређеном моменту у будућности.

За разлику од опционог код терминског уговора обе уговорне стране имају обавезу да га изврше у договорено време.

За признавање форвард уговора су релевантна два термина: термин закључења уговора и термин извршења уговора.

У тренутку закључења уговора нема никаквих плаћања.

Свака страна у терминском уговору изложена је ценовном ризику односно ризику повећања или смањења цене у односу на нулту фер вредност у моменту склапања терминског уговора

(фер вредности права и обавезе тада су најчешће једнаке).

Наиме, уговором о форварду се прецизира фиксна цена по којој ће се финансијски инструменти разменити одређеног дана у будућности, а најприближнија цена са којом се врши поређење цене по којој ће се закључити уговор је спот цена (*spot price*).

Позитивна разлика између цене форварда у моменту склапања уговора (*spot price*) и цене на дан реализације уговора представља терминску премију за купца и она може бити призната у билансу успеха купца.

Време трговања или боље речено време склапања форвард уговора не представља и време када се размењују финансијски инструменти.

Форварди представљају нестандардизоване терминске уговоре са неразвијеним финансијским тржиштем, за разлику од фјучерса као стандардизованих терминских уговора који имају развијено секундарно тржиште.

Мотиви за закључивање форвард уговора су различити, али најчешће се ова финансијска операција предузима да би се стране у уговору осигурале од ризика, мада не треба изгубити из вида ни шпекулативне намере.

Фјучерси су стандардизовани термински уговори. То су деривати којима се тргује на берзама фјучерса у намери да се прода или купи стандардизована количина одређене традиционалне робе стандардног квалитета (или пак „нетрадиционалне“ робе као што је: страна валута, државне хартије од вредности, акције итд.) на одређени дан у будућем временском периоду и то по цени (цена фјучерса) која се формира данас под дејством понуде и тражње (дакле по равнотежној цени).

Тај одређени дан у будућности се назива датумом испоруке или датумом коначног плаћања.

Цена терминског уговора на крају трговачког циклуса назива се званична цена, која представља закључну цену за тај дан када је окончано тргованье на берзи.

Термински уговор обавезује обе стране да испуне уговор на дан плаћања, док код опције власник опционог уговора може, али не мора, да користи право да купи или прода хартију од вредности која је предмет уговора (опција, дакле, даје купцу право, али не и обавезу да добије позицију коју је пре тога имао продавац опције).

^{*}) Ibidem, AG 17, стр.143.

Висок степен стандардизације садржине уговора о фјучерсу чини их ликвидним финансијским инструментима односно инструментима којима се тргује на берзи.

Плаћање се не врши до рока доспећа.

У зависности од тога шта је предмет фјучерс уговора, ови уговори могу бити:

- робни (предмет купопродаје су метали, пољопривредни производи, индустријске сировине, нафта, гас итд.) и
- финансијски односно купопродаја финансијских инструмената^{**}.

За фјучерс уговоре је карактеристично да на дан доспећа обично не долази до предаје финансијских инструмената већ само до исплата разлике између уговорене и тржишне цене.

Свопови представљају дериват где се две стране договоре да размене један низ готовинских токова за други низ. Низови који су предмет размене називају се *legs* (основе) свопа.

У основи свопови представљају приватне аранжмане између два друштва о замени новчаних токова у будућности према одређеној унапред дефинисаној формули, те су намењени смањењу ризика од промена у будућности^{***}.

Разликују се камагни, валутни и остали свопови.

Цена по којој се могу купити опције из уговора о опцијама је цена по којој се могу извршити куповина или продаја.

Датум истека или датум доспећа је задњи дан до ког се опција може искористити.

Премија је почетна куповна цена опције обично наведена на појединачној основи.

2. Признавање и процењивање изведених финансијских инструмената

Признавање и мерење изведених финансијских инструмената у финансијским извештајима предузећа првенствено зависи од чињенице да ли је идентификовани финансијски инструмент дефинисан као инструмент заштите.

Када финансијски инструмент није у функцији заштите^{****}, било да је реч о фер вредности,

новчаном току или улагањима у инострано пословање, класификује се као финансијска имовина или финансијска обавеза која се у билансу стања води по фер вредности⁺.

Рачуноводствени третман изведених финансијских инструмената зависи од тога за коју се врсту заштите користе. Зато је пре признавања и мерења у финансијским извештајима управо неопходно најпре утврдити за коју се врсту заштите користе.

Приликом вредновања изведених финансијских инструмената треба разликовати почетно и накнадно вредновање.

При почетном вредновању изведених финансијских инструмената ентитет треба да их по правилу одмерава по њиховој фер вредности. Међутим, ако се процењена почетна вредност не одмерава по фер вредности (процењена почетна вредност није фер вредност), трошак набавке се увећава за износ свих трансакционих трошкова који се могу директно приписати стицању или емитовању изведених финансијских инструмената⁺⁺.

Накнадно мерење изведених финансијских инструмената врши се после почетног признавања, па се као и код почетног вредновања мери по методи фер вредности, без одузимања трошкова трансакције⁺⁺⁺.

Евентуалне промене фер вредности признају се у билансу успеха, осим у случајевима у којима се изведени финансијски инструменти користе за заштиту.

Изузетак од овог правила представљају изведени финансијски инструменти који као везану имовину имају власничке чија се цена не котира на активном финансијском тржишту и чија фер вредност се не може поуздано измерити, а вреднују се по историјским трошковима набавке.

Изведени финансијски инструменти који се користе за заштиту вреднују се накнадно, применом фер методе као и у претходним случајевима, при чему треба имати у виду да се промене фер вредности делимично признају у главници, а делом у билансу успеха.

Накнадно мерење изведених финансијских инструмената у сврху заштите зависи од врсте заштите за коју се користе.

***) Шкарић-Јовановић, К., *ibidem*, стр.3.

****) Hull, J.C., *Options, Futures and Other Derivative Securities*, Prentice Hall, Inc. Enelwood Cliffs, New Jersey, 1993, p.111.

*****) Према енглеској речи *hedging*

+) Према МРС 39, тачка 9.

++) Према МРС 39, тачка 43.

+++)) Према МРС 39, тачка 46.

У зависности од тога, разликују се три врсте заштите, од којих свака подразумева одговарајући рачуноводствени третман:

1. **Заштита (хецинг) фер (поштене) вредности** подразумева заштиту од изложености променама фер вредности признатог средства или обавезе или непризнате утврђене обавезе или идентификованог дела тог средства, обавезе или утврђене обавезе која се може приписати одређеном ризику и може утицати на добитак или губитак.

Инструменти хецинга фер вредности рачуноводствено приказују се као⁺⁺⁺⁾:

- a) добитак или губитак који утиче на биланс успеха проистекао из накнадног мерења фер вредности изведеног финансијског инструмента заштите који се води по фер вредности;

Ради се, рецимо, о променама курса стране валуте неизведеног инструмента заштите.

- b) добитак или губитак са утицајем на биланс успеха који је проистекао из усклађивања књиговодствене вредности заштићене имовине или обавезе. Ово могу бити случајеви када се заштићена ставка мери по трошку набавке као и када се одмерава финансијска имовина намењена продаји.

2. **Заштита токова готовине** је заштита изложености варијабилности токова готовине:

- a) која се може приписати одређеном ризику у вези са признатим средством или обавезом (као што су све или неке будуће исплате камате по основу дуга са варијабилном стопом) или са врло вероватном предвиђеном трансакцијом (као што је предвиђена куповина или продаја);
- b) која може утицати на исказани добитак или губитак*.

Заштита непризнате чврсте обавезе приликом продаје или куповине средства по фиксној цени у валути извештавања предузећа у рачуноводственом смислу се обухвата као заштита тока готовине, чак и када је изложена променама фер вредности.

3. **Заштита нето инвестиција у инострано пословање** представља заштиту од изложености променама вредности удела у иностраној подружници због курсних раз-

лика и дефинисано је у МРС 21 - *Учинци промена курсава размене страних валута.*

3. Рачуноводство форварда

У наставку је приказан **хипотетички пример** рачуноводственог евидентирања трансакција са форвардом у коме форвард уговор није инструмент заштите већ се обе уговорне стране штите од промена тржишних услова очекујући да свака на овој трансакцији оствари зараду.

А.д. "Металсервис" из Краљева и а.д. "Александрија" из Београда закључили су форвард уговор којим а.д. "Металсервис" купује сопствене акције од а.д. "Александрија" под следећим условима:

1.		1.03.2007.	
2.		30.04.2008.	
3.			500
4.		31.12.2007.	550
5.			
		01.03.2007.	500
6.		30.04.2008.	530
7.			520
8.			2.000
9.		.."	"
	01.03.2007.	.."	0 ()
10.		.."	"
	31.12.2007.		100.000
11.		.."	"
	30.04.2008.		20.000

У овом примеру се, наиме, полази од претпоставке да нема исплате дивиденди на акције а.д. "Металсервис" те је зато садашња вредност извршне цене акције из форвард уговора (500 дин.) једнака тржишној цени на дан закључивања уговора односно (500 дин.) јер је фер вредност форварда једнака нули.

Фер вредност форварда израчунава се као разлика између тржишне цене акција а.д. "Металсервис" и извршне цене из форварда односно у овом случају:

- 1) Фер вредност форварда а.д. "Металсервис" на дан 31.12.2007. године износи 100.000 динара односно:

$$2000 \text{ акција } x (550-500) = 2000 x 50 = 100.000 \text{ динара.}$$

+++)) Према МРС 39, тачка 86.

*) Ibidem.

Књижење код ад. “Металсервис” из Краљева:

		е	
01.03.2007		0	0
31.12.2007.	forwarda	037	100.000
		- 676	100.000
30.04.2008.		575	20.000
		037	20.000
30.04.2008.		241	80.000
		037	80.000

- 2) Фер вредност форварда ад. “Металсервис” на дан 30.04.2008. године износи 20.000 динара односно:

$$2000 \text{ акција} \times (530-520) = \\ = 2000 \times 10 = 20.000 \text{ динара.}$$

Наведена трансакција у претходном примеру може се реализовати на следеће начине:

- а) као нето исплата акција у новцу (без преноса акција) и
 б) као куповина сопствених акција у целини.

У наставку су приказани примери књижења у наведеним могућим ситуацијама.

- а) Књижења у случајевима нето исплате у новцу (без преноса акција)**

Уколико је форвард уговор закључен као уговор са исплатом у новцу, тада ће ад. “Металсервис” из Краљева 30.04.2008. године у конкретној ситуацији примити у новцу од ад. “Александрија” из Београда **80.000 динара** односно:

- а) фер вредност 2.000 акција на дан 31.12.2007. године $2000 \times 550 = 1.100.000$
- тржишна цена акције на дан закључивања уговора 01.03.2007. године $2000 \times 500 = 1.000.000$.
- $$1.100.000 - 1.000.000 = 100.000$$

- б) тржишна цена акција на дан 30.04.2008. године $2000 \times 530 = 1.060.000$

- извршна цена из форвард уговора на дан доспећа 30.04.2008. $2000 \times 520 = 1.040.000$
- $$1.060.000 - 1.040.000 = 20.000$$

Дакле, ад. “Металсервис” из Краљева 30.04.2008. године ће примити у новцу од ад. “Александрија” из Београда:

$$а) - б) = 100.000 - 20.000 = 80.000 \text{ динара.}$$

Према МРС 32 - *Финансијски инструменти*, овај уговор се класификује као финансијска имовина или обавеза која се према МРС 39 - *Финансијски инструменти: признавање и одмеравање* (тачка 48) у рачуноводственом смислу исказује по фер вредности.

Као што се из приказаних обрачуна може видети, фер вредност акција ад. “Металсервис” је на дан 31.12.2007. године повећана и износи 100.000 динара, а резултат је повећања тржишне цене акција на дан 31.12.2007. године за 50 динара по акцији у односу на тржишну цену акције на дан склапања уговора 1.03.2007. односно $(550-500) = 50 \times 2000 = 100.000$ динара).

Са друге стране, тржишна цена акција на дан 30.04.2008. године ад. “Металсервис” износи 530 динара, што значи да је мања од фер вредности акција која је исказана 31.12.2007. године.

Разлика између тржишне цене акције на дан 30.04.2008. године од 530 динара и извршне цене из форвард уговора на дан доспећа, дакле 30.04.2008. године која износи 520 дин је 10 ди-

Књижење код а.д. “Металсервис” из Краљева:

1.03.2007.	300	1.000.000	
	449		1.000.000
31.12.2007.	562	45.450	
	449		45.450
30.04.2008.	562	4.550	
	449		4.550
30.04.2008.	449	1.050.000	
	241		1.050.000

нара ($530-520=10$) што значи да фер вредност на дан 30.04.2008. године износи 20.000 динара ($2000 \times 10=20.000$ динара).

Услед смањења фер вредности акција а.д. “Металсервис” из Краљева у 2008.години за 20.000 динара износ који ће а.д. “Александрија” из Београда уплатити на дан 30.04.2008.године (датум доспећа forward уговора) износи 80.000 динара односно (100.000-20.000).

б) Књижења у случајевима куповине сопствених акција у целости (са преносом)

У случају да је форвард уговором договорен пренос сопствених акција у целости тада ће а.д. “Металсервис” из Краљева 30.04.2008.године платити а.д. “Александрија” из Београда 1.050.000 динара за 2000 акција ($2000 \times 500=1.000.000$ динара на дан 1.03.2007.) увећано за обрачунату камату у износу од 50.000 динара и то од 1.03. до 31.12.2007. године и од 01.01. до 30.04.2008. године.

Према МРС 32, овај уговор се се класификује као власнички инструмент који се према МРС 39 у рачуноводственом смислу евидентира као обавеза обрачуната по методи ефективне камате**.

Закључак

Сложеност рачуноводственог евидентирања финансијских инструмената уопште, а посебно

изведених односно дериватних финансијских инструмената, огледа се у томе да је ова проблематика регулисана са два стандарда и то МРС 32 – *Финансијски инструменти: презентација* и МРС 39 - *Финансијски инструменти: признавање и одмеравање*.

Вредност и промене вредности финансијских инструмента могу се најбоље исказати кроз њихов утицај како на зараду тако и на главницу.

Развојем дериватних финансијских инструмената управљање ризицима је постало ефикасније, а самим тим и ублажавање њихових последица од евентуалних ризика.

У раду су приказани могући случајеви рачуноводственог евидентирања изведених финансијских инструмената који се могу појавити у пракси, када уговорне стране настоје да се заштите од промена тржишних услова, а све у намери да на овом послу добро зараде.

Посебно су истакнуте методе признавања и мерења изведених финансијских инструмената илустроване хипотетичким примером нето исплате у новцу (без преноса акција) и откупа сопствених акција што не значи да се избором ових метода умањује значај али и сложеност осталих врста дериватних финансијских инструмената, а што може бити предмет неких даљих истраживања.

** МРС 39 тачка 9 - Метод ефективне камате је метод израчунавања амортизоване вредности финансијског средства или финансијске обавезе и расподеле прихода од камате или расхода од камате током релевантног периода.

Литература

1. Trombley, M.A.. Accounting for Derivatives and Hedging, McGraw-Hill, 2003
2. Шкарић-Јовановић К., Финрар, br. 6/2006, Издавач Савез рачуновођа и ревизора републике Српске, Бањалука
3. Hull. J.C., Options, Futures and Other Derivative Securities, Prentice Hall, Inc. Enelwood Cliffs, New Jersey, 1993.
4. *Међународни стандарди финансијског извештавања (IFRS)*, српски превод Савеза рачуноводствених и ревизијских радника Србије, Београд, 2007, садрже Међународне рачуноводствене стандарде (IAS) и Тумачења објављена до 1.јануара 2007. године.
5. Беке-Тривунац, Ј., МРС 39 - *Финансијски инструменти: признавање и мерење*, „Примена Међународних рачуноводствених и ревизорских стандарда у функцији хармонизације са Европском унијом“, Зборник радова, Шести симпозијум, Златибор, 2003.

др Љубица
ГАЛИЋ⁰
мр Љиљана
РАКИЋ¹

Нормативни и рачуноводствени аспект сопствених прихода у образовним установама у Републици Србији

Резиме

Образовне институције у Републици Србији у највећем броју се налазе у државном власништву, па се сходно тој чињеници и финансирање основне делатности ових установа врши из буџета различитих нивоа власти. У пословању образовних установа посебно место и значај заузимају сопствени приходи који се остварују обављањем основне, али и проширене делатности, у складу са матичним законима нивоа образовања који остварује сопствене приходе (предшколско, основно, средње, високо образовање, ученички и студентски стандард). Проблематика сопствених прихода је значајна и актуелна са аспекта образовних установа, због специфичности делатности образовања и присуства извесних дилема које обухватају области стицања, располагања, рачуноводственог и пореског третмана сопствених прихода, што представља предмет разматрања у овом раду.

Увод

Ниво развијености образовног система уско је повезан са степеном развијености целокупне економије, нарочито у сегменту улагања чија је сврха постизање циљева система. Значај образовног система у друштву мери се параметрима утврђеним на светском нивоу од стране Организације за економску сарадњу и развој (ОЕСД).

Делатност образовања у Републици Србији се у највећем обиму финансира из буџета различитих нивоа власти, у складу са одредбама матичних закона за сваки ниво образовања. Поред бу-

џетских средстава, образовне установе својим плановима и програмима рада, у складу са околностима и могућностима, предвиђају и остваривање сопствених прихода. Због тога је потребно јасно разграничити нормативну регулативу која се односи како на начин стицања, тако и на начин располагања, али и порески и рачуноводствени третман сопствених прихода. Постојање интерног општег акта, усклађеног са законском и подзаконском регулативом у вези са начином стицања и употребе сопствених прихода (Правилник о начину стицања и употребе сопствених прихода) представља предуслов за остваривање сопствених прихода. Начин остваривања сопствених

0) Редовни професор Економског факултета у Суботици, Универзитета у Новом Саду

1) Шеф рачуноводства у Гимназији „Јован Јовановић Змај“, Нови Сад

прихода утиче на дефинисање начина располагања сопственим приходима.

Проблематика сопствених прихода је актуелна и значајна уопште, а посебно посматрано са аспекта резултата пословања и по основу доношења пословних одлука различитих нивоа одлучивања (стратешке, тактичке и оперативне одлуке). Сматра се да су висина, начин стицања и употреба сопствених прихода показатељи успешности менаџмента образовних установа, нарочито имајући у виду ограниченост ресурса за финансирање образовне делатности из буџета. Познавање предвиђених прихода, који су на располагању образовним установама за остваривање функција образовне делатности, неопходно је у свакодневном раду. У том смислу, потребно је познавање висине и структуре прихода усмерено нарочито ка повећању квалитета пословног одлучивања, при чему, између осталог, долазе до изражаја улога и значај рачуноводства буџетских организација.

1. Нормативно регулисање проблематике сопствених прихода

Пословање образовних установа и функционисање буџетског рачуноводства, усмереног ка квалитетном финансијском извештавању, нормативно је регулисано. Нормативна регулатива сопствених прихода може се сагледати вишеструко кроз:

- законску регулативу образовних установа – матични закони, којима се утврђују правни основ за стицање и располагање сопственим приходима²,
- законску регулативу буџетског рачуноводства, којом се утврђује начин правилног дефинисања и рачуноводственог евидентирања стицања и употребе сопствених прихода³,
- законску регулативу пореског третмана, којима се утврђују начин пореске евиденције и обавезе образовних установа по том основу⁴,
- професионалну регулативу буџетског рачуноводства⁵ и

- интерну регулативу образовне установе.

Законском регулативом образовних установа утврђује се правни основ стицања сопствених прихода у основној и помоћној (проширеној) делатности образовних установа. У том смислу је потребно познавање одредби наведених законских прописа, који дефинишу могућности правног оквира стицања сопствених прихода код различитих нивоа образовне делатности, кроз начин деловања у оквиру и у духу образовне делатности.

Према Закону о буџетском систему (чл.2, тачка 16) „сопствени приходи су приходи које својим активностима, односно продајом робе и вршењем услуга, у складу са Законом, остваре директни и индиректни корисници буџетских средстава и средстава организација за обавезно социјално осигурање“. Према томе, сопствени приходи корисника буџетских средстава су приходи остварени на тржишту у оквиру основне или проширене делатности образовне установе. Измењеним одредбама Закона дата су овлашћења Влади да пропише услове, критеријуме и начин коришћења сопствених прихода.

Истим законом (члан 22) ближе је одређено и дефинисано исказивање сопствених прихода: „Као сопствени приходи буџетских корисника и корисника средстава организација за обавезно социјално осигурање, у акту о буџету, односно финансијском плану, исказују се јавна средства и приходи које корисници остваре својом активношћу, односно продајом роба и вршењем услуга, у складу са Законом“. У Закону о буџетском систему указује се на то да су сопствени приходи део јавних средстава, јер Влада Србије детаљније прописује услове, критеријуме и начин коришћења сопствених прихода. Одговарајућим подзаконским актом – Правилником, била би обезбеђена потпуна правна уређеност области сопствених прихода свих корисника буџетских средстава, па и образовних установа.

Законом о порезу на додату вредност прописано је пореско ослобођење за услуге образовања и професионалне преквалификације. Порез на добит предузећа код образовних установа утвр-

2) Закон о основама система образовања и васпитања („Службени гласник РС“ бр. 72/09), Закон о основној школи („Службени гласник РС“ бр. 50/92, 62/03, 64/03, 101/05), Закон о средњој школи („Службени гласник РС“ бр. 50/92, 64/03, 101/05), Закон о високом образовању („Службени гласник РС“ бр. 76/08, 100/07, 97/08), Закон о ученичком и студентском стандарду („Службени гласник РС“, бр. 81/92, 48/94, 101/05).

3) Закон о буџетском систему („Службени гласник РС“, бр. 54/09)

4) Закон о порезу на додату вредност („Службени гласник РС“ бр. 84/04, 86/04, 61/05, 61/07, као и подзаконска акта којима се ближе уређују област пореза на додату вредност - у даљем тексту Закон о ПДВ), Закон о порезу на добит предузећа („Службени гласник РС“ бр. 25/01, 80/02, 43/03, 84/04, као и подзаконска акта), Закон о порезу на имовину („Службени гласник РС“ бр. 26/01, 80/08, 135/04, 5/09), Закон о пореском поступку и пореској администрацији („Службени гласник РС“ бр. 80/02, 84/02, 23/03, 70/03, 61/07).

5) Детаљно о професионалној регулативи видети: Ракић Љиљана: „Буџетско рачуноводство у функцији квалитета финансијског извештавања корисника буџетских средстава у образовању“, мр рад, Економски факултет Суботица, 2008.

ђује се у складу са оствареним сопственим приходима и насталим расходима, на основу података из Пореског биланса (ПБН). Међутим, често образовне установе не остварују услове за опорезивање, јер њихова пореска основица, према актуелној нормативној регулативи, не достиже доњи лимит за опорезивање (300.000 динара)⁶.

Интерна регулатива сопствених прихода односи се на Правилник о начину стицања и употребе сопствених прихода, којим морају да буду дефинисане:

- опште одредбе,
- правни основ стицања,
- врсте сопствених прихода из основне делатности,
- врсте сопствених прихода из проширене делатности,
- начини располагања оствареним приходима,
- права и обавезе корисника сопствених прихода,
- извештавање о оствареним приходима,
- контролни поступци и
- прелазне и завршне одредбе.

Доношење и усвајање интерног акта – Правилника, је неопходно због прецизирања одредби

које се односе на правни основ стицања сопствених прихода, и одговорности свих учесника и заинтересованих страна код начина расподеле сопствених прихода. С обзиром на то да још није донет подзаконски акт који би имао одговарајућу законску снагу за све образовне установе, у смислу стицања и расподеле сопствених прихода, свака образовна установа која остварује сопствене приходе има обавезу да тај акт донесе и понаша се у складу са одредбама општег интерног акта.

2. Стицање сопствених прихода

Образовне установе које је основала држава финансирају се из буџета различитих нивоа власти и, поред прихода из буџета, у следећем прегледу се виде и остали могући извори финансирања:

2.1. Предшколско, основно и средње образовање

Према томе, осим прихода из буџета, образовне установе, у складу са околностима и могућностима, остварују и сопствене приходе. Пре-

Финансирање образовне делатности по нивоима образовања⁷

()	<ul style="list-style-type: none"> • (,) •
()	<ul style="list-style-type: none"> • (, -) • ' - (, -) • - , • • •
()	<ul style="list-style-type: none"> • •
()	<ul style="list-style-type: none"> • •

Табела бр. 1 - Извори финансирања образовне делатности

6) Закон о порезу на добит предузећа (чл. 44), Сл. гл. РС, бр. 25/2001,80/2002,43/2003 и 84/2004.

7) Др Љубица Гајић, мр Љиљана Ракић, „Консолидација финансијских извештаја буџетског рачуноводства“, стр. 9, Рачуноводство 3-4, 2009, стр. 9.

ма законским прописима⁸ сопствени приходи се остварују на основу следећих активности:

- накнада за боравак деце у вртићу (услуге чувања, васпитавања, исхрана и слично),
- услуге припремања и испоруке оброка за потребе дневног боравка деце у основној школи, као и ужине за ученике, које школа врши у сопственим просторијама,
- промет добара и услуга остварен у ученичким задругама,
- накнаде за издавање копија диплома,
- услуге смештаја и исхране ученика у школским домовима и сличним установама,
- услуге школовања ванредних ученика,
- промет добара и услуга на тржишту по основу дорегистроване делатности (школе за учење страних језика, школе за обуку за рад на рачунарима, ауто-школе),
- промет добара и услуга остварен практичним радом ученика који се врши на тржишту,
- промет услуга стручног усавршавања за стицање звања наставника, васпитача и стручних сарадника, на основу одабраних програма сталног усавршавања,
- услуге извршене трећим лицима.

2.1. Високо образовање

Према Закону о високом образовању⁹ (чл. 32) је одређено да делатност високог образовања обављају високошколске установе: универзитет, факултет, уметничка академија, академија струковних студија, висока школа струковних студија. Сопствене приходе установа високог образовања остварује путем:

3. школарина,
4. донација, поклона и завештања,
5. средстава за финансирање научноистраживачког, уметничког и стручног рада,
6. пројеката и уговора у вези са реализацијом наставе, истраживања и консултантских услуга,
7. накнада за комерцијалне и друге услуге,

8. оснивачких права и права из уговора са трећим лицима,
9. школарина за самофинансирајуће студенте,
10. пријава испита,
11. промета услуга стручног усавршавања за стицање звања наставника, васпитача и стручног сарадника на основу одабраних програма сталног усавршавања,
12. промета добара и услуга на тржишту по основу дорегистроване делатности (продаја уџбеника и осталог наставног материјала и прибора у скриптарницама, пружање угоститељских услуга у клубовима отвореног типа на факултетима),
13. услуга извршене трећим лицима (пружање консултантских услуга, одржавање семинара трећим лицима уз наплату ко-тизације).

2.3. Установе ученичког и студентског стандарда

Матични закон за област ученичког и студентског стандарда је Закон о ученичком и студентском стандарду¹⁰ којим се уређују права ученика и студената и општи интерес у области ученичког и студентског стандарда.

Ученик има право на:

14. смештај и исхрану,
15. васпитни рад,
16. ученички кредит,
17. ученичку стипендију,
18. културно-забавне и спортско-рекреативне активности и
19. повластице за превоз у међумесном саобраћају.

Студент има право на:

20. исхрану и смештај у установи,
21. студентски кредит,
22. студентску стипендију,
23. опоравак и одмор у установама,

8) Закон о основама система образовања и васпитања („Службени гласник РС“ бр. 72/09), Закон о основној школи („Службени гласник РС“, бр. 50/92, 62/03, 64/03, 101/05), Закон о средњој школи („Службени гласник РС“, бр. 50/92, 64/03, 101/05), Закон о високом образовању („Службени гласник РС“, бр. 76/08, 100/07, 97/08), Закон о ученичком и студентском стандарду („Службени гласник РС“, бр. 81/92, 48/94, 101/05).

9) „Службени гласник РС“ бр. 76/05, 100/07, 97/08

10) „Службени гласник РС“, бр. 81/92,48/94, 101/05

24. информисање и издавачку делатност,
25. културно-забавне и спортско-рекреативне активности.

Сопствени приходи установа ученичког и студентског стандарда се остварују кроз:

26. промет услуга смештаја у студентским домовима страних лица и
27. пружање угоститељских услуга и услуга смештаја трећим лицима.

Стицање сопствених прихода мора бити у складу са основним (матичним) законима образовне делатности и одобрено од органа управљања образовне установе. Састављање елабората (пословног плана) у којем ће се прецизирати разлози за стицање, правни основ, као и начин располагања оствареним приходима су предуслов за почетак остваривања сопствених прихода.

3. Располагање сопственим приходима

Област сопствених прихода који се остварују у образовним установама је занимљива и актуелна. Сазнање да образовне установе остварују значајне сопствене приходе, у складу са матичним законима различитих нивоа образовне делатности, довело је до доношења одређених подзаконских аката којима се законски регулише захватање државе у ову област јавног привређивања. Полазна основа за подзаконска акта у виду уредби којима се одузима део остварених тржишних прихода је чињеница да већина образовних установа приходе на тржишту остварује коришћењем државне имовине. Наиме, у суштини, све покретне и непокретне ствари у образовним установама су у државном власништву.

Начин стицања, а преваходно начин располагања сопственим приходима треба сагледати са три нивоа:

- нивоа државе,
- нивоа министарства просвете,
- нивоа образовне установе.

На нивоу државе се уређују општа правила и критеријуми који ће омогућити расподелу свих врста прихода, и то кроз утврђивање општих економских критеријума за стварање основе, кључева за расподелу. Методологија која би донела правичност у расподели остварених сопствених прихода подразумева да право располагања сопственим приходима проистиче из утврђеног принципа, односно основа улагања.

Према томе, утврђена калкулација цена учинка, услуга и извор финансирања кроз елаборат, односно пословни план, треба да служи као основ

за даљу расподелу. Сечено право, као основ за расподелу оствареног сопственог прихода подразумева:

- покриће материјалних трошкова,
- накнаду трошкова по основу рада и стимулација,
- унапређење рада и функционисање делатности,
- обезбеђење учешћа у делу прилива средстава у буџет.

Сечена права подразумевају да држава може рачунати на:

- права по основу средстава ангажованих у државном власништву,
- права по основу остварених зарада у цени, уколико су зараде финансиране из буџетских средстава,
- права по основу коришћења пословног плана.

Образовна установа ће рачунати на следећа стечена права:

- материјалне трошкове,
- накнаду трошкова по основу рада и стимулација,
- унапређење рада.

На нивоу Министарства утврђени стратешки критеријуми се разрађују и предвиђају сви случајеви остваривања сопствених прихода, као и начини коришћења сваке врсте сопствених прихода. То значи да Министарство просвете треба да утврди Правилник о сопственим приходима за све нивое образовне делатности.

Међутим, док се ова питања не реше у потпуности, а ради обезбеђења законитости стицања и расподеле сопствених прихода, образовна установа има обавезу да донесе Правилник о начину стицања и располагања сопственим приходима, са претходно наведеним основним елементима. Пословни план или елаборат о сопственим приходима подразумева израду плана активности за остваривање и расподелу сопствених прихода (сагледавање потенцијалних могућности остварења сопствених прихода, анализу слободних капацитета, израду калкулације, cost-benefit анализу, итд.).

У условима домаће буџетске праксе присутне су две могућности у вези са начином стицања и коришћења сопствених прихода, код: сопствених прихода који се остварују обављањем основне делатности и сопствених прихода који се остварују обављањем осталих делатности.

Приликом утврђивања критеријума за стицање и коришћење сопствених прихода мора се обратити пажња на следеће чињенице:

- за обављање одређене активности постоји оправдање које не ремети обављање основне делатности буџетског корисника – образовне установе,
- постоји економска оправданост да се образовна установа бави конкретном активношћу,
- треба утврдити начин расподеле прихода, односно свих ресурса у стварању прихода између државе и образовне установе.

Посебан значај код располагања сопственим приходима има редослед употребе прихода, а у складу са законским прописима. Према Закону о буџетском систему (чл. 52), а ради планирања буџетске ликвидности, наводи се да „код корисника буџетских средстава код којих су за исти расход планирана и буџетска средства и средства из других извора, извршавање расхода се прво врши из тих других извора“. Истим законом (чл.22), у којем се дефинишу сопствени приходи, уређено је да Влада може прописати услове, критеријуме и начин коришћења средстава од прихода које корисници буџетских средстава остваре својом активношћу. У складу са тим, Законом о изменама и допунама Закона о буџету Републике Србије за 2009. годину (чл.15) утврђено је да ће се део прихода директних и индиректних корисника буџета Републике Србије из извора финансирања 04 - Сопствени приходи у висини од 40%, користити за финансирање расхода који се исказује на извору 01 - Приходи из буџета. Према томе, у новом Закону о буџетском систему наводи се да је редослед извршења за покриће расхода такав да се прво троше сопствени приходи, а потом приходи из буџета, уколико Влада Србије не одреди другачије, у складу са својим овлашћењима.

У свакодневним активностима образовних установа присутна су различита решења у вези са редоследом коришћења прихода, из више разлога, почев од непостојања одговарајућих услова за примену постојеће нормативне регулативе, преко проблема у вези са спровођењем надлежности локалних самоуправа из области образовања, па до потребе за проширењем знања из области реформских искустава држава у транзицији, итд.

Полазећи од значаја нефинансијске имовине, могући начин располагања сопственим приходима, у даљим излагањима, представљен је кроз рачуноводствени аспект прибављања, употребе и обрачуна амортизације нефинансијске имовине.

4. Прибављање и употреба нефинансијске имовине

Корисници буџетских средстава – образовне институције у својој рачуноводственој евиденцији воде помоћну књигу нефинансијске имовине - основних средстава, која обезбеђује детаљне податке о свим основним средствима дефинисаним Правилником о номенклатури нематеријалних улагања и основних средстава са стопама амортизације¹¹, у даљем тексту Правилник о амортизацији. Стопе амортизације су јединствене за све кориснике буџетских средстава. Међутим, потребно је схватити те стопе и обрачунату амортизацију по том основу као рачунску категорију, јер не утичу на расходе. Овакво схватање обрачунате амортизације и по том основу извршене исправке вредности нефинансијске имовине могуће је када се набавка и одржавање средстава финансирају искључиво из буџетских средстава. Међутим, када образовне установе остварују сопствене приходе, поставља се питање третмана трошења основних средстава, тј. исправке вредности дела имовине, чија набавка је финансирана из сопствених прихода. Наиме, код обрачуна утрошеног дела нефинансијске имовине код корисника буџетских средстава од посебног значаја је начин прибављања тих средстава. Из тих разлога приликом обрачуна амортизације потребно је сагледати учешће сваке врсте прихода у укупним приходима, како би се и обрачун амортизације извршио сразмерно исказаном учешћу, те на тај начин спровело исправно рачуноводствено обухватање на терет одговарајућих рачуна класе 300000 - Капитал, утврђивање резултата пословања и ванбилансна евиденција и одговарајућих рачуна класе 400000 – Текући расходи.

Набавка нефинансијске имовине може се вршити из средстава буџета и из средстава остварених по основу сопствених прихода. Књижење набавке основних средстава врши се тако што се набавна вредност књижи на терет одговарајућег конта класе 500000 – Издаци за нефинансијску имовину, а у корист одговарајућег субсубаналитичког конта обавезе према добављачима у класи 200000 - Обавезе. У исто време врши се и одговарајућа евиденција у оквиру класа 000000 - Нефинансијска имовина и 300000 – Капитал, утврђивање резултата пословања и ванбилансна евиденција, при чему се успоставља равнотежа између ових двеју класа, што је једно од основних правила буџетског рачуноводства.

11) (Службени лист СРЈ, бр. 17/97 и 24/2000)

Обрачун амортизације

			80%	20%
			(80%)	(20%)
1.		4.000.000,00	3.200.000,00	800.000,00
2.		500.000,00	400.000,00	100.000,00
3.		300.000,00	240.000,00	60.000,00
4.		100.000,00	80.000,00	20.000,00
	:	4.900.000,00	3.920.000,00	980.000,00

Табела бр. 2 - Структура нефинансијске имовине и обрачунате амортизације према извору финансирања набавке

Књиговодствено обухватање обрачунате амортизације и по том основу исправке вредности спроводи се задужењем одговарајућих конта класе 300000 – Капитал, утврђивање резултата пословања и ванбилансна евиденција и одобрењем конта класе 000000 – Нефинансијска имовина, у складу са приходима оствареним из буџета, чиме се не ремети равнотежа ових двеју класа.

Књиговодствено обухватање обрачунате амортизације у складу са оствареним сопственим приходима евидентира се преко рачуна класе 400000 – Текући расходи. Књижењем обрачунате амортизације преко конта категорије 430000 - Амортизација и употреба средстава за рад, уз одобравање одговарајућег конта исправке вредности у оквиру класе 000000 - Нефинансијска имовина, нарушава се успостављена равнотежа. Из тих разлога се у складу са одговарајућим инструкцијама Министарства финансија – Управе за трезор¹² задужеју одговарајућа конта класе 300000 – Капитал, утврђивање резултата пословања и ванбилансна евиденција уз одобрење конта 311519 – Остали извори новчаних средстава. На овај начин се поново успоставља равнотежа између класа 000000 и 300000 и не нарушава готовинска основа књиговодствене евиденције буџетског рачуноводства, што је представљено на примеру.

Образовна установа је извршила обрачун амортизације примењујући прописане стопе Правилником о амортизацији за 2008. годину. Према већ наведеним инструкцијама Министарства финансија, обрачун и књиговодствено обухватање амортизације илустровани су уз претпоставке дате у Табели 2.

Образовна установа је на основу извршеног обрачуна књиговодствено обухватила амортизацију и исправку вредности нефинансијске имови-

не, уз уважавање различитих извора финансирања, на следећи начин:

1.) 311111 -		3.200.000,00
431111 -	.	800.000,00
011129 –		4.000.000,00

Обрачун амортизације за 2008.

2.) 311112-1 -		400.000,00
431211-1 –		100.000,00
011269 –		500.000,00

Обрачун амортизације за 2008.

3.) 311112-2 –		240.000,00
431211-2 –	.	60.000,00
011229 –		300.000,00

Обрачун амортизације за 2008.

4.) 311113 –		80.000,00
431311 -		20.000,00
011319 –		100.000,00

Обрачун амортизације за 2008.

У приказаном примеру износ обрачунате амортизације у висини од 980.000,00 динара, односно 20% укупног износа обрачунате амортизације евидентиран

¹²⁾ Инструкције Министарства финансија – управа за трезор, од 14. јануара и фебруара 2005. (нису донети нови прописи из ове области)

је на контима економске категорије 430000, и овај износ расхода се покрива из остварених сопствених прихода. Међутим, књижењем дела обрачунате амортизације на терет расхода, у износу од 980.000,00 динара, нарушава се равнотежа између нефинансијске имовине у сталним средствима у класи 000000 и извора нефинансијске имовине у сталним средствима у класи 300000.

У циљу успостављања нарушене равнотеже врши се (на основу наведене Инструкције Министарства финансија и Правилника о Контном плану за буџетски систем¹³) додатно књижење којим се за износ амортизације књижене на терет расхода задужују одговарајућа субаналитичка конта у оквиру синтетичког конта 311100, уз одобрење субаналитичког конта 311519 – Остали извори новчаних средстава, на следећи начин:

5.) 311111 –	800.000,00
311112-1-	100.000,00
311112-2-	60.000,00
311113 -	20.000,00
311519 –	980.000,00

Обрачун амортизације за 2008.

У билансу прихода и расхода (колона ОП 2348-Део новчаних средстава амортизације који је коришћен за набавку нефинансијске имовине) се исказује салдо конта 311519-Остали извори новчаних средстава, којим се врши корекција оствареног резултата, тј. буџетског суфицита или буџетског дефицита. Дакле, субаналитички конто 311519 – Остали извори новчаних средстава, намењен је томе да код образовних институција које остварују сопствене приходе буде показатељ успостављене равнотеже и увида у изворе капитала који се налазе у финансијском облику за средства амортизације обезбеђена из сопствених прихода, која се могу користити за куповину нефинансијске имовине.

У вези са обрачуном амортизације и књиговођственим обухватањем исправке вредности по годишњем финансијском извештају за 2009. годину, примењују се одредбе члана 14. Закона о буџету Републике Србије за 2009. годину¹⁴. Овим чланом Закона регулисано је да директни и индиректни корисници буџетских средстава, чија

делатност се у целини или претежно финансира из буџета, умањују обрачунату амортизацију нефинансијске имовине у 2009. години, сразмерно делу средстава обезбеђених из буџета и средстава остварених по основу донација. У вези са тим, у стручној литератури је присутно извесно мишљење у односу на потребу и оправданост књиговођственог обухватања обрачунате амортизације на контима категорије 430000 – Амортизација и употреба средстава за рад, у условима примене готовинске основе буџетског рачуноводства. Наиме, имајући у виду начин књижења набавке нефинансијске имовине, књижење обрачунате амортизације и по том основу исправке вредности би требало, по правилу, у целини вршити задужењем конта класе 300000 по изворима средстава, уз одобравање одговарајућих конта исправке вредности у класи 000000, чиме се не би реметила равнотежа ових двеју класа. Према томе, у вези са обрачуном амортизације средстава набављених из сопствених прихода, у смислу предлога и могућег решења, наводи се следеће:

- да се обрачуната амортизација у 2009. години за тако набављена средства сторнира на контима у оквиру категорије 430000 и да се књижи на дуговној страни конта нефинансијске имовине у класи 300000, и
- да се раније обрачуната амортизација књижена у корист конта 311519, затвори и пренесе у корист конта 321211 – Распоред вишка прихода и примања. Друга могућност може бити да се конто 311519 не затвара него да остане као извор набавке за неки наредни период, али се у књиговођственом смислу поступа на претходно поменути начин¹⁵.

Коначно остаје констатација да би на овом подручју требало тражити, можда и нека друга, одговарајућа решења, уз претпоставку услова књиговођственог обухватања заснованог на готовинској основи.

Закључак

Проблематика сопствених прихода буџетских организација у условима домаће рачуноводствене теорије и праксе је предмет интересовања екстерних и интерних корисника информација о пословању образовних установа.

13) Правилник о стандардном класификованом оквиру и Контном плану за буџетски систем, Сл.гласник РС, бр. 20/07,37/07,50/07 (исправка), 63/07 и 25/08.

14) Закон о буџету Републике Србије за 2009. годину, Сл. гласник РС, бр. 120/08, 31/09 и 111/09.

15) Мр Јован Чанак, “Завршни рачун за 2009. годину према прописима буџетског рачуноводства”, Рачуноводствена пракса, СРРС, Београд, 4/5, 2010. стр. 286.

Начини стицања и начини располагања сопственим приходима су, поред нормативног регулисања, интересантни и значајни за доношење пословних одлука у смислу сагледавања оправданости, економичности, ефикасности и ефективности њихове употребе. У том погледу истичу се функције и значај информативне способности буџетског рачуноводства, да кроз интерне финансијске извештаје, различите по форми, садржају и временској динамици, фокусиране на приходе и трошкове, допринесе квалитетном пословном одлучивању.

У вези са рачуноводственим аспектом сопствених прихода, иако је проблематика нормативно регулисана, евидентно постоје поједине законске одредбе које остављају простор за извесне дилеме и могућност различитих тумачења, како у области стицања, тако и у области располагања сопственим приходима. У том смислу је указано на могућности стицања и располагања сопственим приходима код образовних установа и на карактеристичан начин обрачуна и књиговодственог обухватања амортизације и исправке вредности нефинансијске имовине, у складу са оствареним сопственим приходима и приходима из буџета.

Коначно, област сопствених прихода је потребно даље унапређивати и приближавати образовним установама, уважавајући њихове карактеристичне активности, посебно због чињенице да сопствени приходи у пословању образовних установа представљају значајан извор прихода. Правилна усмереност менаџмента образовних установа и стварање услова за доношење квалитетних пословних одлука за развој образовне делатности, представљају активности рада свих заинтересованих чинилаца на подручју стицања и располагања сопственим приходима.

Литература:

1. др Љубица Гајић, мр Љиљана Ракић, "Консолидација финансијских извештаја буџетског рачуноводства", *Рачуноводство* 3-4, 2009.
2. мр Љиљана Ракић: „Буџетско рачуноводство у функцији квалитета финансијског извештавања корисника буџетских средстава у образовању“, Економски факултет Суботица, 2007. година., маг. рад,
3. мр Јован Чанак, Зоран Килибарда, *Примена Контног плана за буџетско рачуноводство*, СРРС, Београд, 2007.
4. мр Јован Чанак, „Завршни рачун за 2008. годину према прописима буџетског рачуноводства“, *Рачуноводствена пракса* 4/5 2009, СРРС Београд,
5. мр Јован Чанак, "Завршни рачун за 2009. годину према прописима буџетског рачуноводства", *Рачуноводствена пракса*, СРРС, Београд, 4/5, 2010.
6. Група аутора, Састављање завршног рачуна за кориснике буџетских средстава за 2009. годину, Буџет, ИПЦ, 2/3, 2009.
7. *Економске трансформације - образовање*, Институт за економику и финансије, Београд 1/06.
8. „Буџетско рачуноводство у функцији реформе државне управе и хармонизација прописа“, Зборник, СРРС, Београд 2009.
9. Закон о буџетском систему („Службени Гласник РС“, бр. 9/2002, 87/2002, 61/2005, 66/2005, 101/2005, 62/2006, 85/2006, 54/09),
10. Уредба о буџетском рачуноводству („Сл. гласник РС“, бр. 125/2003, 12/2006)
11. Закон о основама система образовања и васпитања („Службени гласник РС“, бр. 72/09),
12. Закон о основној школи („Службени гласник РС“, бр. 50/92, 62/03, 64/03, 101/05),
13. Закон о средњој школи („Службени гласник РС“, бр. 50/92, 64/03, 101/05),
14. Закон о високом образовању („Службени гласник РС“, бр. 76/08, 100/07, 97/08),
15. Закон о ученичком и студентском стандарду („Службени гласник РС бр. 81/92, 48/94, 101/05)
16. Закон о порезу на додату вредност („Службени гласник РС“ бр. 84/04, 86/04, 61/05, 61/07, као и подзаконска акта која ближе уређују област пореза на додату вредност) - у даљем тексту Закон о ПДВ,
17. Закон о порезу на добит предузећа („Службени гласник РС“ бр. 25/01, 80/02, 43/03, 84/04, као и подзаконска акта),
18. Закон о порезу на имовину („Службени гласник РС“ бр. 26/01, 80/08, 135/04, 5/09),
19. Закон о пореском поступку и пореској администрацији („Службени гласник РС“ бр. 80/02, 84/02, 23/03, 70/03, 61/07).
20. Правилник о стандардном класификационом оквиру и Контном плану за буџетски систем, *Сл. гласник РС*, бр. 20/07, 37/07, 50/07 (исправка), 63/07 и 25/08.

Mr Велко
МАРИНКОВИЋ*
Mr Владимир
ОБРАДОВИЋ**

Улога CLV концепта у поступку анализе профитабилности потрошача

Резиме

Анализа профитабилности и пројекција будуће вредности потрошача веома су значајне за реалније сагледавање и јачање тржишне позиције предузећа. Анализа профитабилности потрошача представља комбинацију маркетинг истраживања и финансијске анализе. На овај начин отвара се нова димензија маркетинга – финансијска димензија, која истраживачима омогућава да пројектују ефикасност маркетиншких стратегија на бази објективних критеријума. Период стварања вредности за потрошача (CLV – customer lifetime value) је важан индикатор садашње и будуће профитабилности потрошача. CLV се може израчунати како на нивоу сегмената, тако и на нивоу индивидуалних потрошача. Примена CLV концепта је корисна и у функцији оптимизовања пословних перформанси предузећа.

Кључне речи: анализа профитабилности потрошача, период стварања вредности за потрошача, пословне перформансе.

Увод

Последњих година међу маркетиншким експертима постоји све већа забринутост за то да маркетинг више не доноси очекиване резултате. Неефикасност тзв. „старог маркетинга“ лежи у чињеници да стручњаци за маркетинг избегавају финансијску одговорност и да се превише пажње посвећује маркетиншким комуникацијама које у бројним ситуацијама представљају пуко расипање новца. Важно је да се предузећа фокусирају ка мерењу вредности и развоју дугорочних односа

са потрошачима, а не ка остварењу позитивних пословних резултата у текућем периоду.

Ради превазилажења насталих проблема неопходно је проширење основних подручја активности савремених маркетинг истраживања. Осим спровођења традиционалних маркетиншких активности, као што су испитивање ставова и перцепција потрошача, анализа имица, предвиђање намера и анализа свесности брэнда, у делокругу рада маркетинг истраживања потребно је уврстити и анализу профитабилности потрошача. Анализа профитабилности потрошача уводи финан-

*) Асистент на Економском факултету Универзитета у Крагујевцу

**) Асистент на Економском факултету Универзитета у Крагујевцу

сијске калкулације у маркетинг истраживања. На овај начин ствара се реална подлога за појачавање свести менаџера о значају маркетинга за пословно одлучивање. Овим се не умањује значај традиционалних активности маркетинг истраживања, али се јасно наглашава да се различите маркетиншке анализе морају комплементарно спроводити ради истицања улоге маркетинга у јачању конкурентности предузећа.

Мерила вредности потрошача помажу маркетинг менаџерима да предвиде износ профита који ће предузеће остварити у будућем периоду. Од свих мерила која стоје на располагању менаџерима и истраживачима, бројни експерти сматрају да је метод CLV (период стварања вредности за потрошача) најсвеобухватније и најпрецизније мерило вредности потрошача, које је уз то и највише усмерено ка будућности. Концепт CLV је убрзао неопходност интеграције маркетиншких и финансијских активности. CLV је нит која спаја ове две пословне функције. Резултати истраживања која је спроводио В. Кумар указују на то да се профитабилност предузећа може значајно повећати уколико се пројекција века за потрошаче спроведе применом CLV, а не на основу неког другог мерила. Примењујући CLV, Кумар је успео да повећа профитабилност појединих фармацеутских компанија до 35%.

1. Анализа профитабилности потрошача

Основни циљ маркетиншки оријентисаног предузећа је остваривање сатисфакције потрошача, уз стварање профита на дужи рок. У том контексту посматрано, неопходно је да предузећа континуирано мере степен задовољства и лојалности, као и ниво профитабилности потрошача. Анализа профитабилности потрошача (CPA – customer profitability analysis) пружа могућност предузећима да ефикасније управљају приходима, трошковима, ценама, али и да осмисле програме за увећање профита. Профитабилност потрошача може се пројектовати на агрегатном нивоу, нивоу сегмента или на нивоу индивидуалног потрошача.

Немају сви лојални потрошачи једнаку вредност. Наиме, неки од њих доносе већи профит за предузећа у односу на друге. Одустанак само једног купца, за поједина предузећа, може изазвати озбиљне финансијске шокове. Применом CPA –анализе профитабилности потрошача, увиђа се да је највећи

купац непрофитабилан, док су одређени мањи купци изузетно профитабилни и перспективни за сарадњу. Код неких предузећа само 1% потрошача доноси 50% профита, 4% потрошача ствара 25% профита, 15% потрошача доноси 20% профита, док је више од 50% потрошача непрофитабилно^{***}.

Пројекција вредности потрошача је једна од круцијалних активности маркетинг оријентисаног предузећа. Важно је схватити да се вредност индивидуалног потрошача не процењује само на основу његових претходних доприноса фирми. Неке студије указују на то да некадашњи допринос потрошача не мора да одражава његов будући век вредности. Зато је потребно, приликом процене вредности потрошача, применити мерила која су оријентисана ка будућности и која нису усмерена на њихову прошлу, него на садашњу и будућу вредност. Дакле, вредност потрошача мора се базирати на њиховом доприносу компанији током трајања целокупног пословног односа. Зато се и јавља потреба за мерним системом којим ће бити оцењена будућа профитабилност потрошача. Нека од често коришћених мерила су: животни век вредности потрошача (customer lifetime value – CLV); вредност потрошача у прошлости (past customer value - PCV); учешће потрошача у куповини (share of wallet - SOW); метод којим се врши селекција потрошача на основу три критеријума: последњи датум куповине, учесталост и новчани износ по куповини (Recency, Frequency, Monetary amount – RFM).

CLV се дефинише као сума новчаних токова које предузећу доноси одређени потрошач, дисконтованих помоћу пондерисаних просечних трошкова капитала, током потрошачевог животног века сарадње са предузећем^{****}. CLV узима у обзир укупан финансијски допринос потрошача, тј. укључује очекиване будуће приходе и трошкове, стопу задржавања потрошача и дисконтну стопу.

Резултати истраживања која је спроводио В. Кумар указују на то да је CLV боље мерило профитабилности у односу на нека традиционална мерила, као што су протекла вредност потрошача, учешће у куповини, или RFM. Наиме, да би се спровела калкулација CLV-а, потребно је узети у разматрање већи број релевантних фактора него што је то случај са осталим мерилима[†]. Протекла вредност потрошача је показатељ некадашње профитабилности. Ова вредност се базира на

***) Van Raaij, E., Vernooij, M., Van Triest, S. [2003], The implementation of customer profitability analysis: A case study, *Industrial Marketing Management*, vol. 32, pp. 573-583, Elsevier, Amsterdam, p. 578.

****) Kumar, V. [2006], CLV: The Database Approach, *Journal of Relationship Marketing*, vol. 5, pp. 7-35, Best Business Books, New York, p. 9.

†) Kumar, V., Shah, D., Venkatesan, R. [2006], Managing Retailer Profitability-one customer at a time, *Journal of Retailing*, vol. 82, pp. 277-294, Elsevier, Amsterdam, p. 278.

профиту који је потрошач донео предузећу у посматраном протеклом временском периоду. Међутим, постоје мишљења да протекла потрошачева вредност може бити један од параметара који ће се користити у пројекцији будуће профитабилности, али да није добро да се само на основу вредности овог показатеља врше одређена предвиђања. Са друге стране, учешће у куповини представља износ новца који потрошач издваја за куповину одређене марке, исказан као проценат од укупног новчаног износа намењеног за набавку свих марки у оквиру дате категорије производа. Примена овог мерила такође се базира на употреби историјских података.

RFM је погодан инструмент директног и database маркетинга. Приликом примене овог метода полази се од претпоставке да се на основу анализе прошлог понашања могу предвидети будуће намере и реакције потрошача. Метод је користан за сегментацију клијената и пројекцију профитабилности појединих сегмената. Да би се то остварило, неопходно је да предузеће поседује ажурну базу података о својим клијентима. Ова база, осим личних података, мора поседовати датуме и вредности реализованих трансакција. Дакле, основне три компоненте метода су: R компонента – датум последње куповине (recency); F компонента – учесталост реализације трансакција (frequency); и M компонента – новчани износ за куповину (monetary amount).

За разлику од RFM-а, CLV је више окренут будућности. Применом CLV будућа вредност се не процењује само на основу података из прошлости. Поједини аутори сматрају да профитабилност не треба пројектовати само на основу последњег датума куповине, фреквенције и новчаног износа по куповини, већ се у анализу мора укључити већи број фактора⁺⁺. CLV разматра прошло понашање и екстраполира га у будућност, како би се проценила будућа профитабилност. Према резултатима истраживања које је спровео В. Кумар, предузеће може повећати профитабилност за чак 60%, уколико изврши избор 20% највреднијих потрошача применом CLV, а не применом неког другог мерила⁺⁺⁺.

2. CLV као индикатор профитабилности потрошача

Концепт CLV указује на неколико битних чињеница. Пре свега, CLV истиче да је неопходно сагледати како садашњу, тако и будућу профитабилност. Концепт подразумева и разматрање временске вредности новца, због чега је потребно да се применом одговарајуће дисконтне стопе будући новчани добитак од потрошача преведе на садашњу вредност. Такође, веома важан параметар који мора бити укључен у поступак израчунавања CLV-а је стопа задржавања потрошача. Временом, многи потрошачи престају да купују производе и услуге одређеног предузећа. Они то чине из бројних разлога. Предузећа морају покушати да задрже своје профитабилне потрошаче, будући да анализе говоре да је данас шест пута лакше задржати постојећег, него привући новог потрошача. Пораст стопе задржавања потрошача од само 5%, доводи до повећања профита за 25%-85%. Иако се резултати разликују у зависности од гране, или конкретног предузећа чије пословање се истражује, очигледан је значајан утицај пораста задржавања потрошача на профит предузећа. Примери из пословне праксе наглашавају да се задржавање потрошача остварује на два начина: испоручивањем супериорне вредности потрошачима и партнерским односом са потрошачима⁺⁺⁺⁺.

Без обзира на све предности примене CLV анализе, менаџери морају бити свесни чињенице да се израчунавање вредности CLV базира на субјективним претпоставкама и проценама истраживача. Истраживачи ће, на основу анализе историјских података о оствареним приходима и трошковима, анализе трендова, испитивања јачине дејства појединих фактора из окружења и на основу сопственог искуства, пројектовати CLV, али њихове одлуке су у одређеној мери субјективне, због чега ни CLV није идеално мерило профитабилности. Да би се пројектовао период стварања вредности за потрошача, предузеће мора поседовати квалитетну базу података о купцима, која садржи довољно дугу временску серију података о реализованим приходима и трошковима, како се пројекције не би заснивале на подацима из само једног временског периода.

++) Keiningham, T., Aksoy, L., Bejou, D. [2006], "Approaches to the Measurement and Management of Customer Value", *Journal of Relationship Marketing*, vol. 5, pp. 37-54, p. 42.

+++) Kumar, V. [2006], op. cit., p. 21.

++++) Милисављевић, М., Маричић, Б., Глигоријевић, М. [2007], *Основи маркетинга, ЦИД, Београд, стр. 53-54.*

Концепт CLV-а заснован је на следећим компонентама вредности за компанију*:

- базни потенцијал – *cash flow* који компанија остварује продајом производа и услуга,
- потенцијал раста – *cash flow* који се остварује унакрсном продајом и повећањем учешћа у куповини потрошача,
- потенцијал мреже – *cash flow* који настаје као резултат развоја односа са новим потрошачима, који су се одлучили за сарадњу са компанијом услед позитивне, усмено саопштене пропаганде и препорука старих лојалних потрошача и
- потенцијал учења – *cash flow* који настаје као резултат знања запослених кумулираног током развоја односа са потрошачима.

У функцији прецизнијег израчунавања CLV-а, неопходно је да предузећа процене очекивани профит, као и стопу задржавања потрошача. Када је реч о стабилним и зрелим предузећима, која су изградила дугорочне односе са својим потрошачима, могуће је са великом дозом прецизности предвидети будући профит. Али, када се говори о новим компанијама, које тек почињу да освајају одређено тржиште, знатно је теже прецизно пројектовати CLV. Многе од ових компанија имају високе трошкове привлачења потрошача, услед чега у првим годинама сарадње могу послати уз губитак. Наведени податак не би смео да завања истраживаче приликом процењивања будуће профитабилности, с обзиром на чињеницу да се у оваквим ситуацијама позитивни резултати обично очекују после извесног времена. Лојални потрошачи, изузев новца који дају предузећу, су и носиоци позитивне усмене пропаганде, која представља снажан механизам за привлачење нових потрошача. Досадашња истраживања указују на то да је тешко проценити утицај усмене пропаганде на стварање будућег профита. То је још један додатни проблем који отежава поступак калкулације CLV-а.

Поједине компаније које имају дугорочно потписане уговоре о сарадњи са својим клијентима, као што су осигуравајуће компаније, или мобилни оператери, лакше могу проценити стопу њиховог задржавања. Међутим, у бројним делатностима ово није случај, због чега се јављају тешкоће приликом процене стопе задржавања потро-

шача. Искуство истраживача и анализа података из прошлости могу помоћи да се изврше прецизније пројекције. Ипак, донете одлуке садрже дозу субјективности**.

CLV се може користити и као критеријум сегментације потрошача. На основу израчунате вредности CLV-а на индивидуалном нивоу, потрошачи се најпре рангирају, а затим и разврставају у одређени број сегмената. Формирање сегмената на основу вредности CLV-а пружа могућност предузећу да повећа своју профитабилност, кроз усмеравање адекватних стратегија ка сваком појединачном сегменту. Тако се специјалне погодности и програми лојалности фокусирају ка сегменту са високим CLV скором, док се потрошачи са нижим CLV скоровима постепено напуштају, или се могу смањити трошкови њиховог задржавања***.

Калкулација CLV-а представља ново подручје активности савремених маркетинг истраживања. Можемо закључити да је мерење профитабилности потрошача активност која маркетингу даје једну нову димензију. На овај начин успоставља се тесна веза између маркетинга и финансија, која пружа могућност за побољшање вредности фирме. Примена финансијских калкулација у маркетингу, којима се процењују профитабилност потрошача, вредност брэнда и ефикасност маркетиншких стратегија, заувек мења лице традиционалног маркетинга. Ово подручје активности још увек је ново и недовољно истражено, због чега се с правом очекују побољшања која ће минимизовати недостатке постојећих модела за процену вредности потрошача. Уосталом, овим путем се наглашава значај финансијске димензије маркетинга која омогућава да се квантификују ефекти спроведених маркетиншких стратегија. Тиме се побољшавају тржишна позиција и конкурентност предузећа, али се истовремено стварају бољи услови за развој дугорочних односа са потрошачима, што се види на слици 1.

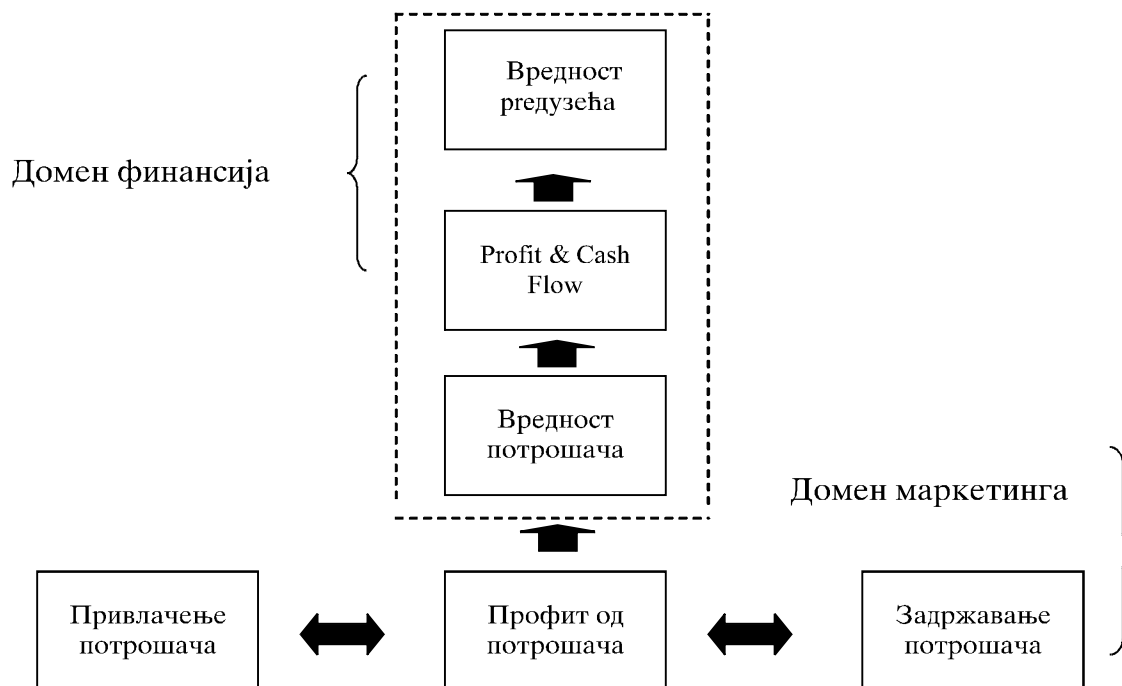
Традиционално, финансијски аналитичари су били задужени за процену будуће профитабилности, утврђивање структуре трошкова и одговарајуће дисконтне стопе. Са друге стране, активности стручњака за маркетинг су се огледале у идентификацији захтева, као и мерењу сатисфакције и лојалности потрошача. И док су стручњаци маркетинга били ангажовани на креирању вредности

*) Stahl, H.K., Matzler, K., Hinterhuber, H. [2003], Linking customer lifetime value with shareholder value, *Industrial Marketing Management*, Vol. 32, pp. 267-279, Elsevier, Amsterdam, p. 268.

**) Gupta, S., Lehmann, D. [2006], *Managing customers as investments*, Pearson Education, New Jersey, pp. 18-21.

***) Lemon, K., Mark, T. [2006], "Customer Lifetime Value, as the Basis of Customer Segmentation: Issues and Challenges", *Journal of Relationship Marketing*, vol. 5, pp. 55-69, Best Business Books, New York, 11. 58.

Слика 1 - Повезивање вредности потрошача и вредности предузећа



Извор: Gupta, S., Lehmann, D. [2006], *Managing customers as investments*, Pearson Education, New Jersey, p. 80.

за потрошаче, финансијски аналитичари су се бавили проценом вредности предузећа (Слика 1). Концепт CLV је наметнуо неопходност интеграције маркетиншких и финансијских активности. CLV је нит која спаја ове две традиционалне пословне функције. Са експанзијом концепта CLV, прецизније се може одредити утицај маркетиншких стратегија на вредност предузећа****.

3. Мерење и праћење промена CLV-а у sukcesивним временским интервалима

CLV концепт се базира на теорији садашње вредности. Али, за разлику од уобичајених, традиционалних модела вредновања, који настоје да утврде унутрашњу, истинску вредност компаније и њених акција или обвезница, овај концепт у центар пажње ставља потрошаче и настоји да утврди њихову унутрашњу, истинску вредност, полазећи при томе од схватања да “потрошаче треба посматрати као средство које може да пружи позитиван допринос вредности за акционаре”+. У основи CLV концепта налази се посматра-

ње односа са потрошачима, као инвестиције и генератора прихода и трошкова.

Према теорији садашње вредности, која представља израз концепта временске вредности новца, вредност предмета процене (акције, обвезнице или неког другог средства) једнака је суми свих очекиваних будућих користи које он доноси сведених на садашњу вредност применом одговарајуће дисконтне стопе. То значи да су за процену вредности генерално потребне две категорије информација: (а) очекиване будуће користи и (б) дисконтна стопа. На пример, обвезница доноси користи у виду камате и повраћаја главнице, док акције својим власницима могу донети дивиденде и капиталне добитке (ако њихове цене расту). Дисконтна стопа ће, у случају обвезница, бити једнака преовлађујућој каматној стопи, а у случају акција трошковима капитала (очекиваној стопи приноса), у чији обрачун је укључен процењени ризик++.

Специфичност CLV концепта у односу на друге, традиционалне моделе процене вредности огледа се у томе што он настоји да утврди период

****) Gupta, S., Lehmann, D. [2006], op. cit., pp. 80-81.

+) Stahl, et al. [2003], op. cit., p. 267.

++) Wild, J.J., Subramanyam, K.R., Halsey, R.F., [2007], *Financial Statement Analysis*, Ninth Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York, p. 35.

стварања вредности за потрошача (или групе потрошача), као садашњу вредност будућих новчаних токова који се очекују током читавог периода сарадње са њим (или дотичном групом). Поменути новчани токови представљају разлику између прихода од продаје просматраном потрошачу (или групи потрошача) и трошкова које сарадња са њим (или дотичном групом) генерира. То значи да, у циљу мерења животног века вредности потрошача, сви приходи и трошкови везани за односе са њима морају да буду адекватно процењени. При томе се мора водити рачуна о чињеници да и приходи и трошкови током трајања сарадње са потрошачима могу да флукутирају. Све евентуалне промене прихода и трошкова треба да буду укључене у пројекције новчаних токова по основу сарадње са потрошачима. Сви ризици и неизвесности који су иманентни односима са потрошачима морају се такође узети у обзир и укључити у обрачун дисконтне стопе.

Полазећи од претходно реченог, можемо да закључимо да период стварања вредности за потрошача представља функцију: (а) потенцијалних прихода, (б) трошкова који ће настати у циљу њиховог остварења, (ц) дужине периода у коме ће се сарадња са потрошачима одвијати, тј. животног века потрошача и (д) одабране дисконтне стопе.

Генерално гледано, можемо издвојити два приступа мерењу CLV-а. То су агрегатни и индивидуални приступ. На агрегатном нивоу, или на нивоу сегмената, CLV се израчунава као просек животног вредности свих потрошача који чине дати сегмент. У овом случају CLV се добија тако што се сабирају животне вредности свих потрошача који припадају одређеном сегменту, а затим се добијена вредност дели са бројем потрошача у датом сегменту. Са друге стране, на индивидуалном нивоу, CLV се израчунава посебно за сваког

$$CLV_1 = \sum_{t=0}^T \left[\frac{(GC - M)}{(1+d)^t} r^t \right] - A$$

потрошача.

Најпре ћемо приказати модел за мерење CLV-а уколико користимо агрегатни приступ. Према датом моделу, просечан CLV индивидуалног потрошача који припада посматраном

сегменту може се израчунати путем следеће формуле⁺⁺⁺:

где су: GC – просечан бруто добитак на продаји; M – трошкови маркетинга по потрошачу; d – дисконтна стопа; A – трошкови привлачења по потрошачу; r – стопа задржавања потрошача; t – временски период.

Да би се проценила период стварања вредности за потрошача путем датог модела, потребно је израчунати просечан бруто добитак на продаји по потрошачу, као разлику прихода од продаје и трошкова продатих производа, као и просечан износ маркетиншких трошкова и трошкова привлачења по потрошачу. Дисконтна стопа се утврђује на основу карактеристика самог предузећа и амбијента у којем оно послује. Приликом њеног одређивања неопходно је узети у обзир стопу инфлације и стопу ризика предузећа и гране. Стопа задржавања потрошача одређује се као просечна вредност за читав сегмент и посматра се као константна вредност током одређеног периода. Зато је важно познавати стопе задржавања из прошлости, како би се њиховом анализом и предвиђањем будућих трендова дала пројекција ове стопе за прецизирани будући период.

Када је реч о индивидуалном приступу, CLV се не изводи као просек, него се рачуна за сваког

$$CLV = \sum_{t=1}^T (S_{it} - DC_{it}) - MC_{it} \left(\frac{1}{1+\delta} \right)^t$$

појединачног потрошача посебно. Један од алтернативних модела као неопходне параметре за калкулацију CLV-а укључује: очекиване приходе

$$CLV = \sum_{t=0}^T \frac{(p_t - c_t)r_t}{(1+i)^t} - AC$$

од продаје производа i-том потрошачу у периоду t (S_{it}); директне трошкове производње и продаје производа i-том потрошачу у периоду t (DC_{it}); трошкове маркетинга по потрошачу (MC_{it}); дисконтну стопу (d)⁺⁺⁺⁺:

+++ Kumar, V. [2006], op. cit., p. 12.

++++ Kumar, V., Reinartz, W. [2005], Customer Relationship Management: A DataBase Approach, <http://bcs.wiley.com> (преузето са сајта 08. 07. 2008.).

С. Гупта и Д. Лиман дају нешто другачији модел за мерење CLV-а индивидуалног потрошача*:

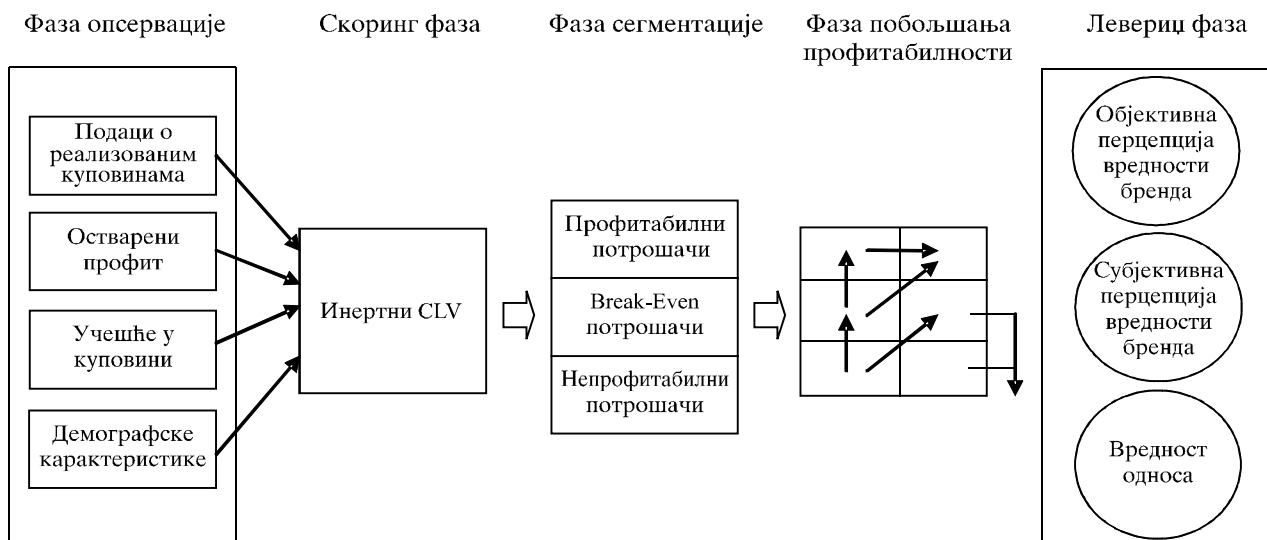
где су: p_t – цена коју плаћа индивидуални потрошач за куповину одређеног производа у периоду t ; c_t – директни трошкови сервисирања потрошача у периоду t ; i – дисконтна стопа, r_t – вероватноћа задржавања потрошача у периоду t ; AC – трошкови привлачења потрошача, T – временски хоризонт за пројекцију CLV-а.

Иако се CLV најчешће посматра као садашња вредност свих садашњих и будућих новчаних токова које ће потрошач донети предузећу током читавог века њихове сарадње, према мишљењима неких аутора, CLV се може проценити и за одређени краћи временски период (нпр. за наредне 3 пословне године)** . Овим путем, компаније су у могућности да пројектују период стварања вредности за своје потрошаче, али и да перманентно сагледавају промене у вредности CLV-а појединих потрошача у узастопним временским периодима. Да би се пратиле ове промене, компанија мора предвидети будуће понашање својих клијената на основу доступних информација. Такође, важно је уочити и пратити вредности главних фактора промена CLV-а.

Фактори који утичу на промене у CLV-у могу се сврстати у 4 категорије***:

- покретачи CLV-а (стопа задржавања потрошача, трошкови привлачења, профит, дисконтна стопа);
- промене у стилу живота. Захваљујући демографским подацима, истраживачи су у могућности да анализирају промене у стилу живота својих потрошача, које наравно могу утицати и на промену њихове животне вредности. Неки од података који се односе на промене у нивоу образовања, посла, брачног статуса, места боравка, јако су корисни за спровођење једне овакве анализе;
- понашање потрошача (анализа реализованих трансакција, посета веб сајта компаније, упућених позива call центру, предатих жалби и рекламација);
- ставови потрошача. Приликом испитивања ставова потрошача важно је утврдити ниво сатисфакције потрошача, спремност потрошача да препоручи другима дати производ или услугу, као и његову намеру да и у будућности користи дати производ или услугу. Мерење сатисфакције и лојалности потрошача, вредности брэнда и учешћа

Слика 2: CLV у функцији максимирања профита



Извор:Keiningham, T., Aksoy, L., Bejou, D. [2006], Approaches to the Measurement and Management of Customer Value, Journal of Relationship Marketing, vol. 5, pp. 37-54, p. 42.

*) Gupta, S., Lehmann, D. [2006], Customer Lifetime Value and Firm Value, Journal of Relationship Marketing, vol. 5, pp. 87-110, Best Business Books, New York, p. 93.

**) Hughes, A. [2006], Strategic Database Marketing, McGraw-Hill, New York, pp. 44-45.

***) Peppers, D., Rogers, M. [2005], Return on Customer, Currency, New York, pp. 92-93.

потрошача у куповини производа веома су значајне активности савремених маркетинг истраживања.

Праћење сукцесивних промена CLV-а је нарочито значајно за тактичко одлучивање и спровођење будућих маркетиншких активности. На овај начин се и процењује ефикасност спроведених маркетиншких акција. Такође, овим путем се прати степен профитабилности различитих сегмената. Тиме се јасније идентификују сегменти који поседују изражен профитни потенцијал. На тај начин, компанија ће своје ресурсе концентрисати на сегменте код којих CLV бележи уза стопне позитивне промене. Без обзира на чињеницу да је CLV квантитативни показатељ, он садржи и квалитативну димензију. Наиме, применом CLV анализе предузећа стичу прецизнији увид у ниво поверења који према њима имају клијенти.

4. Оптимизовање пословних перформанси и CLV

CLV је користан инструмент побољшања пословних перформанси предузећа. Пројектована вредност CLV-а за сваки идентификовани потрошачки сегмент може представљати само иницијални корак у формулисању стратегија повећања процењене профитабилности потрошача, што имплицира пораст вредности почетно процењеног CLV-а, али и побољшање конкурентности и тржишне позиције предузећа. Т. Кенингем, Л. Аксој и Д. Бејоу конципирани су петостепени модел за максимирање будућих профита предузећа, које се остварује кроз повећање иницијално постављеног CLV-а (Слика 2).

У првој фази (фаза опсервације) потребно је прикупити све релевантне бихевиористичке податке о потрошачима који су потребни за калкулацију CLV-а. Као најважније од ових података можемо издвојити извештаје о реализованим куповинама у прошлости (дати реализације и вредност појединачних куповина сваког потрошача), трошкове сервисирања потрошача, учешће потрошача у куповини, као и демографске податке о потрошачима. Јасно се види да је успешна имплементација ове фазе, а самим тим и читавог модела, немогућа уколико предузеће не поседује квалитетну и ажурну базу података о својим клијентима.

У другој фази (скоринг фаза), на основу прикупљених података спроводи се калкулација инертног CLV-а. Термин *инертан* односи се на процењене вредности CLV-а, уколико предузеће у будућности не изврши никаква побољшања у

својим маркетиншким стратегијама. Ово значи да добијене вредности нису максимално могуће вредности CLV-а и да су више базиране на резултатима из прошлости. Наиме, инертни CLV се јавља као одраз ефеката маркетиншких стратегија које су формулисани и имплементирани у протеклом временском периоду. Међутим, конципирањем нових стратегија за појачавање сатисфакције и лојалности потрошача, очекивани CLV може бити већи од инертног.

Трећа фаза представља фазу сегментације потрошача на бази вредности инертног CLV-а. На основу очекиване будуће профитабилности, сви потрошачи се распоређују у један од три сегмента: профитабилан сегмент; нулти сегмент; непрофитабилан сегмент. Овакав вид сегментације пружа могућност за ефикаснију алокацију ресурса и квалитетније управљање потрошачима.

Затим се, у четвртој фази, за сваки појединачни сегмент креирају стратегије путем којих се покушава повећати профитабилност постојећих потрошача, тј. вредност инертног CLV-а. Када је реч о непрофитабилном сегменту потрошача, потребно је идентификовати потрошаче чија профитабилност се не може по свим очекивањима унапредити. Са оваквим потрошачима најбоље је прекинути сарадњу. Остали потрошачи из овог сегмента за почетак се морају пребацивати у сегмент прелома. Уколико посматрамо потрошаче који се налазе у нултом сегменту, основни циљ лансираних маркетиншких стратегија састоји се у њиховом пребацивању у профитабилан сегмент, појачавањем учешћа у куповини и евентуалним снижењем трошкова сервисирања. И међу овим потрошачима биће оних чија профитабилност се не може повећати и са којима је потребно прекинути сарадњу. Потрошачи из профитабилног сегмента су највреднији за предузеће. Они морају бити предмет посебног третмана. Важно је да предузеће покуша да пронађе начине за повећање њиховог учешћа у куповини и степена профитабилности. Развој квалитетних програма лојалности је добра стратегија која ће показати да предузеће уважава ове потрошаче и да се они налазе у фокусу укупне пословне активности.

Креирањем успешне маркетиншке стратегије, предузеће ће успети да повећа своју профитабилност кроз повећање инертног CLV-а профитабилних потрошача и кроз прекид сарадње са потрошачима који немају вредносни потенцијал и који представљају извор будућег губитка. Ефекти спроведених стратегија на пословни резултат предузећа могу се сагледати кроз анализу основних елемената вредности за потрошаче (фаза 5). Могу се издвојити три елемента која

представљају ову вредност: 1) објективно расуђивање потрошача о корисности коју бренд пружа, засновано на квалитету производа, цени и угодностима; 2) субјективна потрошачева перцепција вредности бренда заснована на његовој свесности о бренду, ставовима о бренду и перцепцији друштвено одговорног понашања компаније; 3) субјективно расуђивање потрошача о квалитету односа са датим брендом и његова лична процена наставка будуће куповине бренда, заснована на фамилијарности потрошача са брендом, тешкоћама замене бренда и потрошачевом поверењу у кадрове компаније****.

Приказани петостепени модел представља корисно средство побољшања пословних перформанси. Модел наглашава чињеницу да укупан ток активности непрекидно пролази кроз серију пословних циклуса. Остварени резултати у сваком циклусу представљају основу за будућа побољшања. У том контексту посматрано, инертни CLV није максимално могући CLV и он првенствено може послужити за правилну сегментацију потрошача. Касније је могуће појачати степен профитабилности предузећа, кроз развој односа са сегментима који имају изражен профитни потенцијал.

5. Рачуноводствене импликације CLV концепта

Потреба за коришћењем рачуноводствених информација за сврхе планирања, контроле и анализе маркетинг функције предузећа расте. Ту потребу су спознале и рачуновође и стручњаци за маркетинг. CLV концепт, као модел процене профитабилности потрошача, управо спаја рачуноводство и савремене појмове маркетинг истраживања, као што су тржишна сегментација, односи са потрошачима, тржишна оријентација и маркетинг концепт. Стога се технике за вредновање потрошача у последње време описују као “рачуноводствене праксе у настајању” и препоручују као неопходан правац даљег развоја управљачког рачуноводства. Вредновање купаца захтева низ процеса који су традиционално рачуноводствени, као што су: евидентирање, обрачун и процена трошкова и користи, агрегирање и дисконтовање финансијских величина⁺.

Неоспорно је да CLV концепт пред рачуноводствени систем поставља бројне и специфичне захтеве. Највећи изазов свакако представља алокација трошкова на потрошаче или њихове групе. Наиме, да би процена животне вредности потрошача била прецизна, неопходно је да сви трошкови “буду алоцирани на потрошаче у складу са ресурсима предузећа које потрошачи апсорбују”⁺⁺.

Међутим, постојеће рачуноводствене системе већине предузећа карактерише обрачун трошкова на бази функција, а не на бази потрошача. Ни извештавање по сегментима предузећа, које је током последњих деценија добило на значају, углавном не може да пружи значајну информациону подлогу за примену CLV модела. Иако се групе купаца наводе као једна од могућих основа за сегментацију прихода и расхода, а самим тим и резултата предузећа (добитка или губитка)⁺⁺⁺, у пракси се сегментација углавном базира на производима и услугама или географским подручјима. Јасно је, дакле, да операционализација CLV концепта захтева проширење рачуноводственог система, у смислу увођења подсистема намењеног креирању информација о трошковима и резултату по потрошачима.

Са друге стране, успостављање обрачуна трошкова по потрошачима, као информационе претпоставке за примену CLV модела, није нимало једноставно. Најзначајнији проблеми које такав обрачун доноси и чије решавање неизбежно укључује субјективност јесу:

1. алокација појединих врста трошкова, као што су трошкови дистрибуције, на индивидуалне потрошаче или њихове групе,
2. подвајање трошкова, као што су трошкови малопродајног објекта, на фиксну и варијабилну компоненту и
3. квантифицирање појединих врста трошкова, као што су трошкови задржавања потрошача.

У литератури се истиче да напредак на подручју обрачуна трошкова на бази активности (activity-based costing – ABC) има потенцијал за пружање основе за адекватнију процену трошкова потребних за обрачун профитабилности

****) Keiningham, T. et al. [2006], op. cit., pp. 47-50.

+) Boyce, G. [2000], Valuing customers and loyalty: The rhetoric of customer focus versus the reality of alienation and exclusion of (de valued) customers, *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 11, pp. 649-689, pp. 654-655.

++) Stahl, H.K. et al. [2003], op. cit., p. 268.

+++) Haller, A. [2003], Segmental reporting, in Walton, P., Haller, A., Raffournier, B., *International Accounting* (2nd ed.), Thomson, London, pp. 444-468, p. 451.

потрошача⁺⁺⁺⁺. У контексту овог концепта потрошаче треба посматрати као узроке активности и покретаче трошкова. Да би се активности везане за опслуживање потрошача реализовале, неопходно је ангажовати одговарајуће ресурсе. Из тога проистиче закључак да као основу за алокацију трошкова треба користити трансакције. На тај начин ABC концепт представља прилично прецизно средство за мерење трошкова везаних за односе са потрошачима*.

Међутим, поменути проблеми везани за алокацију и квантификовање трошкова нису и једини проблеми иманентни CLV концепту. Неоспорно је, наиме, да период стварања вредности за потрошаче, попут свих других вредности које се базирају на будућности, представљају резултат бројних субјективних процена. У предвиђању будућности апсолутна објективност је немогућа, јер је немогуће измерити нешто што се још увек није десило. Распоживе информације о прошлости и садашњости могу да буду само полазна основа за предвиђање будућних догађаја, при чему је предвиђање теже што је будућност даља. У том контексту, поменути став неких аутора да CLV треба мерити за одређени краћи временски период, као што је 3 године, чини се сасвим оправданим. У сваком случају, полазећи од бројних неизвесности и субјективности које карактеришу његов обрачун, CLV не треба посматрати као апсолутно мерило, већ као корисно помоћно средство у доношењу маркетиншких одлука.

Закључак

Маркетинг као пословни процес последњих година пролази кроз кризу која се испољила као последица његове неефикасности. Јасно се примећује да огроман број нових производа у старту пропада, веома су ниске стопе одговора потрошача на активности директног маркетинга, док бројни телевизијски огласи представљају обично расипање новца које не доноси предузећу очекиване ефекте. Превише се наглашава квалитативна димензија маркетинга, због чега многи људи данас маркетинг поистовећују са адвертајзингом. Маркетиншки експерти премало пажње усмеравају на анализу трошкова маркетинга, који се из године у годину повећавају. Такође, маркетинг менаџери морају бити компетентни за мерење приноса на маркетиншке инвестиције и процењивање вредности потрошача. Акцент

укупне маркетиншке активности мора бити постављен на креирање супериорне вредности и доживотно освајање клијената, а не на промоцију и продају производа.

Као одговор на поменути неефикасност „старог“ маркетинга, аутори попут В. Кумара, В. Рајнарца, С. Гупте, Д. Лимана конципирани су моделе за мерење профитабилности потрошача. Наведени модели пружају могућност пројекције профита који ће предузећу донети садашњи и будући потрошачи. Овим путем се маркетинг и финансије, две веома битне пословне активности, интегришу у јединствену целину. Само спој маркетинг истраживања и финансијских анализа омогућава предузећу да развије дугорочне профитабилне односе са потрошачима, на обострано задовољство. Када се говори о мерењу вредности потрошача, не може се изоставити велики допринос CLV концепта развоју и усавршавању ове важне активности. Анализа профитабилности потрошача, као и развој нових пословних концепата као што су управљање односима са потрошачима (Customer, Relationship Management – CRM), тотална сатисфакција потрошача и базе маркетинг, мењају формат традиционалног маркетинга, уз наговештај повратка, за сада пољуљаног значаја маркетинга за пословно одлучивање.

Упркос свим предностима, концепт периода стварања вредности за потрошача још увек није доживео потпуну експанзију и афирмацију. Иако је развој овог концепта превазишао експлоративну фазу, сматра се да су још увек могућа одређена побољшања која ће повећати значај CLV за пословање компанија. Побољшања се очекују у домену мерења CLV, бољег разумевања кључних покретача вредности и коришћења CLV као средства за ефикасну алокацију ресурса. Формуле за израчунавање CLV значајно су побољшане у протеклих неколико година. Ипак, аутори сматрају да још увек има простора за даљи напредак. Тако се очекује да ће у што скоријој будућности, приликом калкулације CLV, моћи да се измери и утицај усмене пропаганде као значајне компоненте CLV на стварање будућег профита. Учесталија примена овог показатеља може се очекивати у периоду који је пред нама. Ово је веома битно, с обзиром на изузетан значај CLV за успешно пословање предузећа.

Веза CLV концепта, као корисног помоћног средства за доношење маркетиншких одлука, и

++++) Gupta, S., Hanssens, D., Hardie, B., Kahn, W., Kumar, V., Lin, N., Ravishanker, N., Sriram, S. [2006], Modeling Customer Lifetime Value, *Journal of Service Research*, vol. 9, no. 2, pp. 139-155, November, p. 151.

*) Stahl, H.K. et al. [2003], op. cit., p. 268.

рачуноводственог система предузећа, а посебно његовог интерно оријентисаног подсистема, тј. управљачког рачуноводства, је нераскидива. Практична примена CLV концепта захтева адекватну информациону подршку, а њу треба да пружи управо рачуноводство. Стога су даљи развој и ширење овог концепта условљени одговарајућим променама у рачуноводственим системима предузећа, у смислу увођења потрошача (или група потрошача) као основе за алокацију трошкова и прихода и, самим тим, сегментирање укупног резултата предузећа. Између CLV концепта и рачуноводства постоји узајамна зависност. Са једне стране, CLV концепт, као техника за вредновање купаца, указује на неопходне правце даљег развоја управљачког рачуноводства. Овај концепт представља, дакле, рачуноводствену праксу у настајању. Са друге стране, проналажење, од стране рачуновођа, адекватних решења за бројне проблеме иманентне обрачуна резултата по потрошачима, а посебно проблеме алокације трошкова на потрошаче, представљало би значајан додатни подстицај за развој CLV концепта и ширење његове практичне примене.

Литература

1. Boyce, G. [2000], Valuing Customers and Loyalty: The Rhetoric of Customer Focus Versus the Reality of Alienation and Exclusion of (de valued) Customers, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 11, pp. 649-689.
2. Gupta, S., Lehmann, D. [2006], *Managing Customers as Investments*, Pearson Education, New Jersey.
3. Gupta, S., Lehmann, D. [2006], Customer Lifetime Value and Firm Value, *Journal of Relationship Marketing*, Vol. 5, pp. 87-110, Best Business Books, New York.
4. Gupta, S., Hanssens, D., Hardie, B., Kahn, W., Kumar, V., Lin, N., Ravishanker, N., Sriram, S. [2006], „Modeling Customer Lifetime Value“, *Journal of Service Research*, Vol. 9, no. 2, November, pp. 139-155.
5. Haller, A. [2003], „Segmental reporting“, in Walton, P., Haller, A., Raffournier, B., *International Accounting* (2nd ed.), Thomson, London, pp. 444-468.
6. Hughes, A. [2006], *Strategic Database Marketing*, McGraw-Hill, New York
7. Keiningham, T., Aksoy, L., Bejou, D. [2006-], „Approaches to the Measurement and Management of Customer Value“, *Journal of Relationship Marketing*, Vol. 5, pp. 37-54, Best Business Books, New York.
8. Kumar, V. [2006], CLV: “The Database Approach”, *Journal of Relationship Marketing*, Vol. 5, pp. 7-35, *Best Business Books*, New York.
9. Kumar, V. Reinartz, W. [2005], *Customer Relationship Management: A DataBase Approach*, <http://bcs.wiley.com> (преузето са сајта 08. 07. 2008)
10. Kumar, V., Shah, D., Venkatesan, R. [2006], “Managing Retailer Profitability - One Customer at a Time”, *Journal of Retailing*, Vol. 82, pp. 277-294, Elsevier, Amsterdam.
11. Lemon, K., Mark, T. [2006], Customer Lifetime Value, as the Basis of Customer Segmentation: Issues and Challenges, *Journal of Relationship Marketing*, Vol. 5, pp. 55-69, Best Business Books, New York.
12. Милисављевић, М., Маричић, Б., Глигоријевић, М. [2007], *Основи Маркетинга*, ЦИД, Београд.
13. Peppers, D., Rogers, M. [2005], *Return on Customer, Currency*, New York.
14. Stahl, H.K., Matzler, K., Hinterhuber, H. [2003], “Linking Customer Lifetime Value with Shareholder Value”, *Industrial Marketing Management*, Vol. 32, pp. 267-279, Elsevier, Amsterdam.
15. Van Raaij, E., Vernooij, M., Van Triest, S. [2003], “The implementation of Customer Profitability Analysis”: A Case study, *Industrial Marketing Management*, vol. 32, pp. 573-583, Elsevier, Amsterdam.
16. Wild, J.J, Subramanyam, K.R., Halsey, R.F., [2007], *Financial Statement Analysis*, Ninth Edition, McGraw-Hill/Irwin, New York.

др Владимир
ЊЕГОМИР⁰

Реосигуравајуће приколице као иновативни облик управљања ризиком осигурања

Резиме

Ради редукације изложености ризицима прихваћеним од осигураника, осигуравајућа друштва традиционално примењују трансфер ризика које својим капиталом и резервама не могу да покрију у реосигурању. Читаво тржиште неживотних осигурања обележено је циклчним кретањима премија узрокованим остварењем или изостанком остварења у појединим годинама значајних катастрофалних догађаја. Захваљујући изузетно катастрофалним догађајима током 2004. и 2005. године, тржиште реосигурања, а посебно ретроцесија обележиле су прохибитивно високе премије, што је подстакло значајније учешће трансфера ризика који представљају алтернативу традиционалног реосигурања. Реосигуравајуће приколице као иновативна форма капитала омогућавају осигуравачима и реосигуравачима прилив допунског капацитета за прихват ризика, повећање тржишног учешћа и прихода без коришћења финансијског леверица или прикупљања допунског капитала, у то време изузетно трошковно неефикасног решења. Са друге стране, ова иновативна решења су омогућила инвеститорима да профитирају на узлазној фази циклуса премија реосигурања без потребе дугорочног везивања капитала. У раду су детаљно анализирани структура ових иновативних трансакција, њихове предности и недостаци као и перспективе могућег будућег развоја.

Увод

Првобитни облици заштите од ризика, усмерени ка редуковању неизвесности резултата економских активности као и санирању потенцијалних штета услед остварења ризика при обављању тих активности, јављају се у виду кланова, племена и других облика организовања, као што су удруживања трговаца из древне Кине ради надокнаде штете трговцима који би могли да претрпе

губитак приликом превоза робе, расподелене у више чамаца, преко реке Јангце. У датим условима, удруживање ризика и подела штетних последица њиховог остварења остваривани су формирањем група појединаца. Савременом човеку и привредном субјекту, услед изложености ризицима која је већа него икада раније, није више довољно удруживање у неформалне групе да би се обезбедила заштита од ризика као што су губитак здравља, живота и имовине, финансијска неси-

0) Запослен као пословни аналитичар у *Q-Sphere Development*, Београд

гурност у старости или одговорност за штете причињене трећим лицима. Повећање изложености ризицима, евидентно у погледу повећања броја и величине штета, условљено је бројним факторима као што су климатске промене, повећавање технолошке комплексности производних и индустријских процеса, убрзани економски развој, растућа интегрисаност и међузависност људи и пословања у свету и последична међузависност ризика, рапидна експанзија бројности становништва и политичке тензије. Имајући у виду повећану изложеност ризицима, осигурање као облик организоване заштите од ризика, базиран на солидарности и узајамности, у савременим условима нарочито добија на значају.

Ризик представља основни посао осигуравајућих и реосигуравајућих друштава. Наиме, сама институција осигурања настала је као резултат човекове потребе да заштити свој живот и имовину од ризика који га угрожавају. У условима повећане изложености ризицима, осигуравајућа друштва су почела да примењују механизме трансфера ризика. Дуго је доминантан облик преноса ризика било саосигурање. Један од разлога лежи у чињеници да је у Енглеској, тада најразвијенијој земљи, Законом из 1746. године реосигурање било забрањено тако да су осигуравајућа друштва формирала синдикате (који су пословали, а и сада се пословање у оквиру *Lloyd's of London*, највеће светске брзе осигурања и реосигурања, базира на деловању синдиката) који су имали капацитет да покривају ризике изнад нивоа које су осигуравачи могли сами да сносе. Индустријализација је допринела да осигуравачи прошире обим пословања и да се повећа потражња за реосигуравајућом заштитом. У 19. веку се осим покривања појединачних ризика реосигурањем почињу да покривају и групе ризика. Прво професионално реосигуравајуће друштво, *Cologne Reinsurance Company*, основано је у Хамбургу 1842. године, након великог пожара у том граду након ког постојеће осигуравајуће друштво није имало довољно средстава да покрије настале штете. Појава професионалних реосигуравача знатно је унапредила пословање осигуравајућих друштава, што је омогућило да се побољшају услови под којима осигуравачи могу да понуде услуге осигуравајуће заштите својим осигураницима.

У пословима реосигурања осигуравајуће друштво задржава за себе један део иницијално преузетог ризика од осигураника који у случају штете може исплатити, а да истовремено не доведе у опасност сопствене резерве. Такође,

реосигуравач може део ризика који је примио да пренесе на друге реосигураваче, а тај поступак се назива *ретроцесија*. Путем реосигурања врши се додатна атомизација ризика при чему хетерогени ризици које осигуравач не би могао интерно да изравна постају хомогени. За осигуравајуће компаније реосигурање представља форму капитала, односно ванбилансну замену за билансно расположиви капитал за покриће ризика. Најважнији разлози у прилог реосигурању су¹:

- повећава се капацитет осигуравајућег друштва за прихват нових ризика у осигуравајуће покриће,
- стабилизује се профит јер се омогућава осигуравајућим друштвима да избегну годишње флукуације финансијских резултата, покривајући све штете изнад величине самопридржаја осигуравача,
- смањују се резерве преносних премија, што је посебно значајно за мале и нове осигураваче јер њихова способност да закључују нове уговоре о осигурању је ограничена захтевима у вези са резервом преносних премија,
- обезбеђује се заштита од катастрофалних штета.

У условима све чешћег остваривања катастрофалних догађаја са све разорнијим последицама, логичан одговор реосигуравача јесте лимитирање изложености овим ризицима, што се остварује повећавањем нивоа премија реосигурања и ретроцесија и/или престанком нуђења услуга реосигуравајућег и ретроцесионог покрића за одређене ризике. Имајући у виду логику функционисања тржишта ретроцесија, након урагана Andrew из 1992 године а нарочито након сезоне урагана из 2004. и 2005. године тржиште ретроцесија за катастрофалне ризике је скоро у потпуности престало да постоји. Настала ограниченост капацитета тржишта ретроцесија узроковала је да реосигурање, као традиционални облик трансфера ризика осигуравајућих друштава, постане ограничено за прихватање катастрофалних ризика, а расположиви капацитети прохибитивно скупи, што се последично одразило на ограничавање могућности преноса ризика појединачно и привредних субјеката на осигуравајућа друштва, чиме је фундаментална улога осигурања у друштву, улога заштите од ризика, доведена у питање. Упоредо са оваквим дешавањима на тржишту осигурања, почев од седамдесетих година двадесетог века, услед бројних фактора као што су нестабилност цена нафте и слом система

1) Његомир, В.: „Управљање ризиком из угла осигуравајућих друштава“, *Финансије*, Београд, 1-6, 2006, стр. 166

фиксних девизних курсева, долази до развоја инструмената којима се обезбеђује управљање ризицима економских активности посредством тржишта капитала. Захваљујући стеченом искуству учесника на тржишту капитала у управљању ризицима финансијских тржишта, као и испољеним жељама инвеститора за укључивањем ризика осигурања, ризика који испуњавају услове осигурљивости и који су традиционално били везани за тржиште осигурања и реосигурања, у инвестиционе портфеље ради остварења позитивног ефекта диверзификације, а у условима ограничених капацитета за реосигуравајућим покрићем катастрофалних ризика и истовременог континуираног раста тражње за овим покрићем, у просеку 10% годишње, који су принудили осигураваче на трагање за новим облицима трансфера ових ризика, долази до развоја инструмената трансфера ризика осигурања на тржишту капитала. Тржиште капитала пружа скоро неограничене могућности пласмана ризика осигурања, посебно у условима високе цене и ограниченог реосигуравајућег покрића. На пример, док је укупни капитал реосигуравајућих друштава у свету крајем 2007. године износио 129 милијарди долара², а укупни капацитет Lloyd's-а 32 милијарде долара³, само капацитет глобалног тржишта финансијских деривата износио је преко 600 трилиона долара⁴.

Алтернативни облици преноса ризика су добили такав назив да би се на јединствен начин означили сви производи, средства и решења која се користе у трансферу ризика, а не подразумевају традиционалне приступе трансфера ризика осигурања на осигуравајућа и реосигуравајућа друштва већ коришћење нетрадиционалних извора капитала у циљу покрића ризика осигурања. Због разноврсности облика алтернативног трансфера ризика не постоји јединствена дефиниција. Тржиште алтернативног трансфера ризика може се дефинисати као тржиште комбинованог управљања ризиком, применом иновативних решења

тржишта осигурања и капитала, док се алтернативни трансфер ризика може дефинисати као производ, канал или решење које омогућава преношење изложености ризицима између тржишта осигурања и тржишта капитала ради остварења постављених циљева управљања ризиком⁵. Посматрано из перспективе осигураника, алтернативни трансфер ризика дефинише се као трансакција која поседује једну или више следећих карактеристика⁶:

- висок ниво задржавања ризика,
- покриће са трајањем од више година,
- укључење више различитих извора ризика,
- покриће извора ризика који традиционално нису обухваћени уговорима о осигурању и
- укључивање институција и хартија од вредности карактеристичних за тржиште капитала.

Нешто уопштеније дефинисање, које обухвата и посматрање из перспективе осигуравајућих и реосигуравајућих друштава, указује на то да облици алтернативног трансфера ризика, који се посматрају као начин обављања пословања а не један производ, имају најмање једну од следећих особина⁷:

- прилагођеност јединственим захтевима клијента,
- покриће обезбеђено на вишегодишњој основи,
- покриће се односи на више врста осигурања,
- исплата може бити покренута присуством вишеструктих фактора уместо једног догађаја.

Сматрамо да најсвеобухватнију дефиницију алтернативног трансфера ризика даје Culp на следећи начин⁸: “Облици алтернативног трансфера ризика су уговори, структуре и решења која нуде осигуравајућа и/или реосигуравајућа друштва, која омогућавају компанијама било финансирање било трансфер ризика којима су изложени на нетрадиционалан начин, дакле који функционишу као синтетички дужнички или

-
- 2) Klein, Chris and Mooney, Sean: *2008 Reinsurance Market Review: Near Misses Call for Caution*, Guy Carpenter & Company, LLC., New York, January 2008, p. 17
- 3) Isto, p. 26
- 4) BIS Quarterly Review, Bank for International Settlements, Basel, September, 2008 – http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa0809.pdf
- 5) Banks, Erik: *Alternative Risk Transfer: Integrated Risk Management through Insurance, Reinsurance, and the Capital Markets*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester, West Sussex, 2004, p. 49
- 6) Harrington, Scott E. and Niehaus, Gregory R.: *Risk Management and Insurance*, McGraw-Hill/Irwin, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2004, стр. 550
- 7) Hartwig, Robert P. and Wilkinson, Claire: “An Overview of the Alternative Risk Transfer Market”, in: Cummins, J. David and Venard, Bertrand (eds.): *Handbook of International Insurance: Between Global Dynamics and Local Contingencies*, Springer Science+Business Media, LLC, New York, NY, 2007, p. 925
- 8) Culp, Christopher L.: *The Art of Risk Management: Alternative Risk Transfer, Capital Structure, and the Convergence of Insurance and Capital Markets*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, 2002, p. 352

власнички капитал, посматрано из перспективе структуре капитала клијената који та решења користе⁹. Такође, Culp сматра да се алтернативни облици трансфера ризика због свеобухватности могу називати алтернативним облицима трансформације ризика, чиме су обухваћени како алтернативни механизми трансфера ризика, тако и алтернативни облици финансирања ризика.

Имајући у виду широк обухват разноврсних облика трансфера и финансирања ризика који су наведеним дефинисањима обухваћени, веома је тешко прецизно одредити време настанка алтернативних облика трансфера ризика осигурања али је јединствен став у теорији да се зачеци јављају са облицима трансакција које су велике компаније примењивале ради осигурања сопствених ризика. Наиме, крајем шездесетих и почетком седамдесетих година двадесетог века настају први облици алтернативног трансфера ризика који су омогућили компанијама да преносе ризике осигурања уместо на традиционалан начин, путем тржишта осигурања, на алтернативан начин. У том периоду на Бермудским острвима, због повољног пореског и регулаторног третмана, настале су прве кептив компаније - осигуравајућа друштва намењена осигурању ризика оснивача. Основни циљ настанка ових облика алтернативног трансфера ризика био је омогућавање већег задржавања ризика. Током осамдесетих година долази до наглог развоја ових облика сопственог осигурања, који су осим кептива укључивали и групе за задржавање ризика и групе за трансфер ризика. Нагли развој током осамдесетих година двадесетог века настао је захваљујући кризи у домену осигурања од одговорности, узрокованој растућим одштетним захтевима по основу осигурања од одговорности, као и опадајућим премијама почетком осамдесетих година. Ова криза нарочито се испољила средином осамдесетих година, у виду високих премија и знатно ограниченог капацитета осигуравајућих друштава у домену осигурања ризика од одговорности, што је принудило компаније да трагају за алтернативним решењима трансфера ових ризика.

Током осамдесетих година двадесетог века настају различити облици финансирања ризика, који се више фокусирају на финансирање него на трансфер ризика, односно који се фокусирају на ограничени трансфер ризика осигуравајућих друштава. Први облици реосигурања ограниченог ризика настају крајем осамдесетих година, а сматра се да је њихов настанак везан за 1988. годину и оснивање реосигуравајућег друштва *Sen-*

tre Re на Бермудским острвима. Иако су ови први облици трансфера ограниченог ризика често подразумевали трансакције у којима уопште није долазило до трансфера ризика, током деведесетих година долази до њиховог даљег развоја и комбинавања финансирања и трансфера ризика, првенствено у циљу задовољења регулаторних захтева. Крајем осамдесетих година настају и прве секјуритизације у домену животних осигурања, али се оне још увек у том периоду не карактеришу као секјуритизације ризика већ представљају облике апликације секјуритизације потраживања у домену осигурања, а њихов настанак је условљен првенствено потребом за увећањем расположивости капитала, а не трансфера ризика⁹. Наиме, и данас секјуритизације у домену животних осигурања углавном су усмерене ка потреби за обезбеђењем финансирања, а релативно мањи број се односи на секјуритизације намењене трансферу ризика животних осигурања.

Од средине деведесетих година двадесетог века долази до наглог развоја различитих облика трансфера ризика осигурања који се уобичајено карактеришу као облици трансфера ризика који представљају тренд конвергенције тржишта осигурања и тржишта капитала. Наиме, катастрофални догађаји, по финансијском утицају на тржиште осигурања и реосигурања незапамћеном у историји, нагласили су постојање неусаглашености између укупних економских и осигурањем покривених вредности, а посебно су до изражаја дошли проблеми везани за флукуацију премија и расположивог капацитета традиционалног тржишта трансфера ризика осигурања осигуравајућих друштава. Наиме, ограниченост капацитета и високе цене покрића тржишта реосигурања, као традиционалног тржишта трансфера ризика осигурања осигуравајућих друштава, утицали су на потребу осигуравајућих и реосигуравајућих друштава да почну да трагају за решењима трансфера ризика на тржиште капитала. У том периоду настају инструменти условног капитала, различити облици секјуритизације ризика неживотних осигурања, са осигурањем повезани финансијски деривати којима се тргује на организованим тржиштима, али и путем ванберзанске трговине, а током новог миленијума долази до даљег развоја облика алтернативног трансфера ризика, уз настанак иновативних решења као што су реосигуравајуће "приколице", односно решења слична квотном реосигурању.

9) Његомир, В.: „Секјуритизација у функцији финансирања и управљања ризиком осигуравајућих друштава“, *Финансије*, Београд, 1-6, 2008, стр. 245-277

**1. Структура типичне трансакције
и основне карактеристике
примене реосигуравајућих приколица
(reinsurance sidecars)**

Иако су сличне трансакције примењене и током деведесетих година двадесетог века, у условима недовољности капацитета традиционалног тржишта реосигурања, а нарочито тржишта ретроцесија насталих након терористичког напада 11. септембра 2001. године, у САД настају први облици тзв. реосигуравајућих приколица на Бермудским острвима који нарочито добијају на значају у настојању реосигуравајућих друштава да обезбеде додатни капитал након катастрофалне сезоне урагана из 2005. године, такође у САД. Реосигуравајуће приколице представљају најновије алтернативне облике трансфера ризика осигурања. Реч је о средствима посебне намене "прикаченим" за постојећа реосигуравајућа друштва на сличан начин као што су приколице прикачене за мотоцикле.

Наиме, као што и приколицама прикаченим за мотоцикле није потребан посебан мотор да их покреће, тако и реосигуравајуће „приколице“ (*reinsurance sidecars*) не захтевају одвојену администрацију или пословне просторије, односно њихово функционисање базира се на експертизи запослених у реосигуравајућем друштву за које су прикачене и од којих су у потпуности зависна, а којима обезбеђују колатерализовано покриће, уобичајено путем уговора о квотном реосигурању¹⁰. Дакле, порекло имена реосигуравајућих приколица проистиче из идеје о оснивању одвојених компанија "прикачених" за постојећа реосигуравајућа друштва. Реосигуравајуће приколице обезбеђују реосигуравачима додатни краткорочни капацитет за покриће ризика, у замену за одређени износ премије, а реосигуравачи за услуге прихватања ризика, наплаћивања премија и решавања одштетних захтева, добијају провизију од реосигуравајућих „приколица“.

Осим сличности са традиционалним реосигуравајућим покрићем трансакције које се спроводе у циљу обезбеђења допунског капацитета

за покриће ризика, обезбеђење капиталних олакшица и унапређења ефикасности капитала путем реосигуравајућих приколица имају сличности и са обвезницама за катастрофалне штете¹¹. Кључна сличност јесте у обезбеђењу додатног капацитета, коришћењем средстава инвеститора на тржишту капитала. Такође, реосигуравајуће приколице користе сличне елементе у структурирању трансакција, као што је колатерализација покрића ризика пруженог спонзору трансакције, а примењују се углавном за имовинске и катастрофалне ризике. Међутим, постоје и разлике које чине ове алтернативне облике трансфера ризика осигурања међусобно комплементарним¹². За разлику од обвезница за катастрофалне штете којима се обезбеђује покриће слично уговорима о реосигурању вишка штете, реосигуравајуће приколице базирани су на примени, у највећем броју случајева, квотних уговора о реосигурању. Управо ова разлика их и чини међусобно комплементарним, с обзиром на то да спонзори, осигуравајућа и реосигуравајућа друштва која их користе, могу да их комбинују на сличан начин као што комбинују пропорционалне и непропорционалне уговоре о реосигурању, приликом структурирања програма реосигуравајућег покрића. Осим наведене кључне разлике, постоје и следеће разлике: реосигуравајуће приколице су јефтине, трансакције се брже структурирају, а оснивају се углавном на ограничени временски период од 1 до 3 године, док обвезнице за катастрофалне штете могу покривати и периоде од 5 и више година¹³.

Иако су реосигуравајуће приколице најновији алтернативни облик трансфера ризика осигурања, дефиниције појмова су углавном сличне. На пример, рејтинг агенција А.М. Best дефинише реосигуравајуће приколице као ентитете са посебном наменом ограниченог века трајања који обично обезбеђују квотно реосигурање за покриће катастрофалних штета искључиво за свог спонзора¹⁴, а брокер у пословима осигурања и реосигурања *Guy Carpenter* дефинише *reinsurance sidecars* као реосигуравајуће компаније основане са једином сврхом - реосигурања

10) Иако у досадашњој примени доминирају реосигуравајуће „приколице“ које обезбеђују квотно реосигуравајуће покриће, дакле пропорционално реосигурање, током 2007. године појавиле су се и трансакције путем којих је обезбеђено покриће базирано на непропорционалним уговорима о реосигурању, односно реосигурању вишка штета.

11) Детаљније о обвезницама за катастрофалне штете види у: Његомир, В.: „Управљање ризиком у осигурању емисијом обвезница за катастрофалне штете“, *Економска мисао*, Београд, 3-4, 2006.

12) Business Insurance Europe, Crain Communications Inc., London, November 6, 2006, p. 16

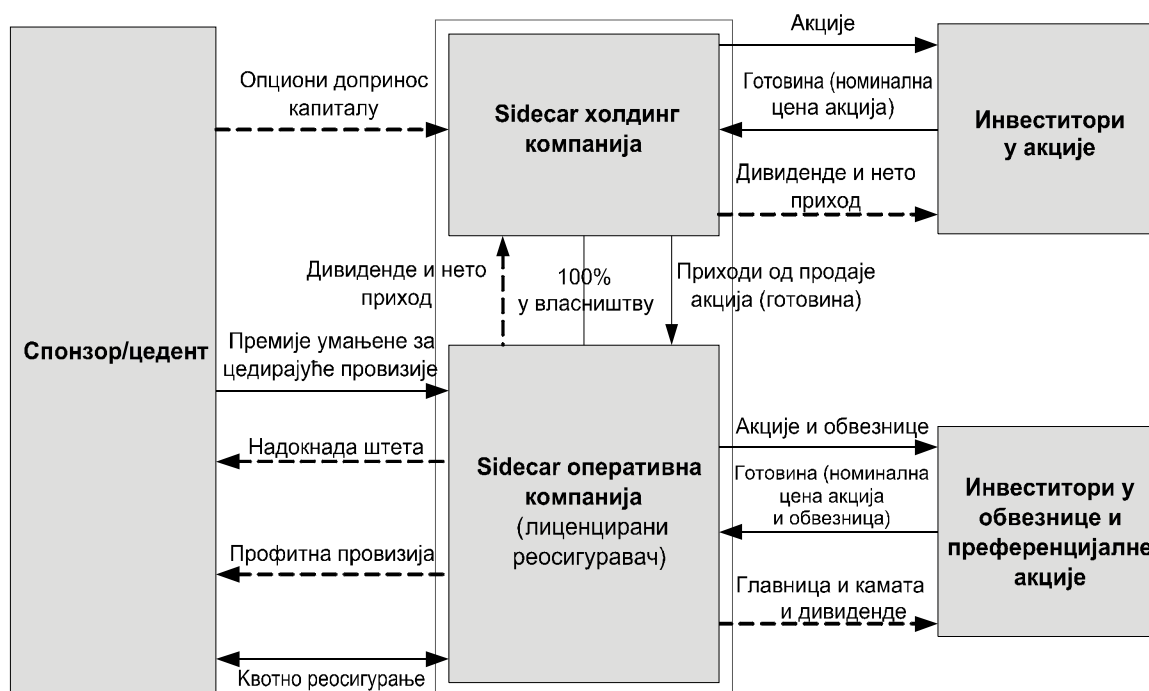
13) Weinberger, Thomas R. and Pinzon, Albert J.: Transferring Catastrophe Risk to the Capital Markets: The Convergence of Cat Bonds and Sidecars, Insurance Finance & Investment, WorldTrade Executive, Inc., Concord, MA, March 30, 2007, pp. 14-16

14) A.M. Best's Quick Reference: Rating Sidecars, A.M. Best, Oldwick, NJ, June 28, 2006 - <http://www.ambest.com/ratings/methodology/QuickRef-Sidecars.pdf>

спонзора¹⁵. Наведене дефиниције указују на то да реосигуравајуће приколице имају ограничено време трајања, да служе само једној сврси – обезбеђењу реосигуравајућег покрића искључиво за спонзоре. С обзиром на то да су најчешћи корисници, односно спонзори реосигуравајућих приколца реосигуравајућа друштва, она *de facto* имају сврху обезбеђења допунског ретроцесионог покрића на краatak рок. Углавном су обухваћени имовински ризици, иако постоје случајеви примене реосигуравајућих приколца и за друге ризике осигурања¹⁶.

Постоје различити модалитети трансакција. Реосигуравајуће приколице могу делимично финансирати спонзори, односно цедент или могу бити у потпуности финансиране средствима инвеститора са тржишта капитала. Такође, реосигуравајуће приколице могу обезбеђивати ретроцесионо покриће “екстерним” цедентима или могу обезбеђивати ретроцесионо покриће искључиво спонзорима¹⁷. Иако се структуре трансакција у одређеној мери могу разликовати у скоро свим трансакцијама се, уз евентуалне минималне измене, примењује структура приказана на Слици 1.

Слика 1 - Структура типичне трансакције са реосигуравајућим приколцама (*sidecar*)



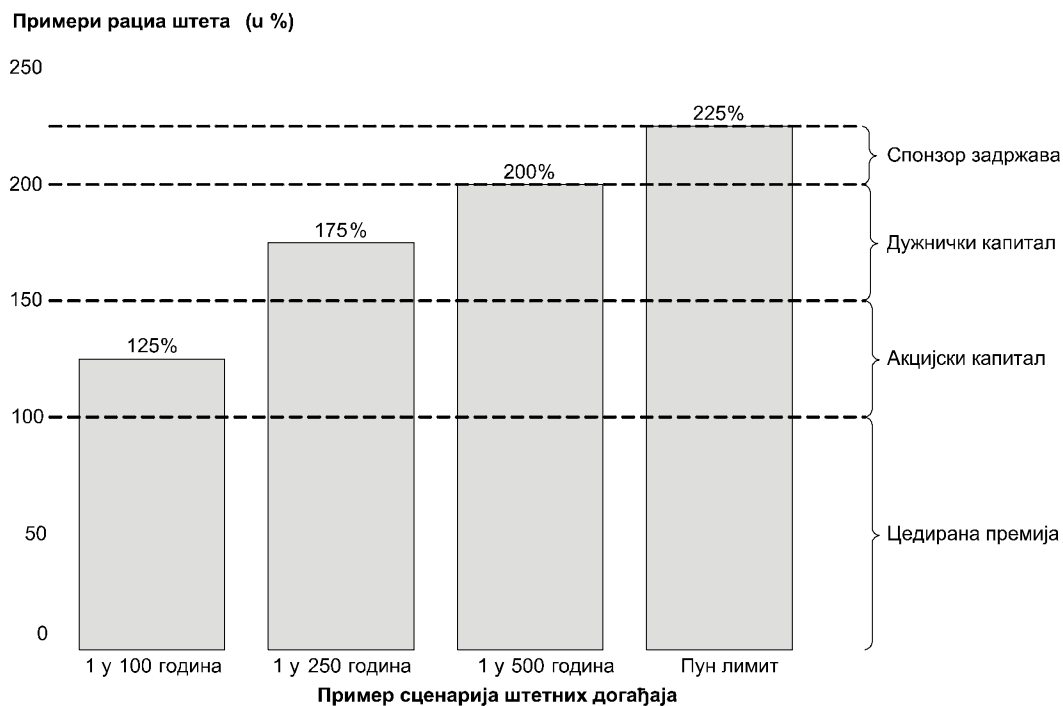
Извор: McGhee, Christopher, Clarke, Ryan and Collura, Joseph: *Ripples Into Waves: The Catastrophe Bond Market at Year-End 2006*, Guy Carpenter & Company, LLC, New York, 2007, str. 38 i Presentation Regarding The Transfer of Catastrophe Risk to the Capital Markets, Goldman Sachs, August 24, 2006 - <http://www.myfloridainsurancereform.com/docs/meeting082406/PaschalBrooks.pdf>

15) Klein, Chris and Mooney, Sean: *2008 Reinsurance Market Review: Near Misses Call for Caution*, Guy Carpenter & Company, LLC., New York, January 2008, p. 16

16) На пример, реосигураваач формиран 2005. године на Бермудским острвима након најкатастрофалније сезоне урагана у историји *Validus Re* спонзорисао је оснивање реосигуравајуће приколце *Petrel Re* у циљу обезбеђења капацитета за покриће поморских и осигурања ризика енергетског сектора. – Извор: *Validus Reinsurance, Ltd. Announces Collateralized Quota Share Retrocession Agreement with Petrel Re Ltd.; \$200 Million Facility for Marine & Energy Risks*, Validus Re, Hamilton, Bermuda, May 15, 2006 - http://www.validusre.bm/documents/2006-05-15_Petrel_Final_Press_Release.pdf

17) Пример за случај када реосигуравајућа приколца обезбеђује ретроцесионо покриће за друге цеденте изузев спонзора је реосигуравајућа приколца *Blue Ocean Re* формирана у децембру 2005. године од стране заједничког подухвата реосигураваача са Бермудских острва *Montpelier Re* и других инвеститора у циљу обезбеђења ретроцесионог покрића за катастрофалне ризике имовинских осигурања. Укупан капитал *Blue Ocean Re*-а био је 300 милиона долара укључујући 133 милиона долара уложених од стране *Montpelier Re*. Пример за случај када реосигуравајућа приколца обезбеђује ретроцесионо покриће за спонзора је реосигуравајућа приколца *Cyrus Re* формирана новембра 2006. године од стране *Highfields Capital Management* за потребе пружања ретроцесионог покрића осигуравајућој групацији са бермудских острва *XL Capital* као спонзора у трансакцији. Иако *XL Capital* нема директног власништва над овом реосигуравајућом приколцом, он има директног учешћа у капиталу оснивача ове реосигуравајуће приколце, холдинг компанији *Highfields Capital Management*. Избор: *Risk & Insurance*, LRP Publications, West Palm Beach, FL, March 2006, pp. 42-43

Слика 2 - Пример редоследа покрића штета у трансакцијама са реосигуравајућим приколицама



Извор: McGhee, Christopher, Clarke, Ryan and Collura, Joseph: Ripples Into Waves: The Catastrophe Bond Market at Year-End 2006, Guy Carpenter & Company, LLC, New York, 2007, p. 38

Као што је приказано на слици, у типичној трансакцији учествују спонзори, реосигуравајућа приколица, и инвеститори. Трансакција обично започиње оснивањем реосигуравајуће приколице на коју спонзор по основу закљученог уговора на основу квотног реосигурања цедира део портфеља послова реосигурања или ретроцесија, заједно са премијама умањеним за административне трошкове (цедирајуће провизије). Спонзор је, дакле, задужен за иницијално прихватање ризика, њихов трансфер на реосигуравајућу приколицу, као и решавање одштетних захтева. По основу закљученог уговора спонзору осим обештећења у случају остварења ризика припада и право на профитну провизију. Реосигуравајућа приколица обично је основана као оперативна компанија, односно као лиценцирани реосигуравач који се налази у саставу холдинг компаније. По основу закљученог уговора и цедираног портфеља ризика реосигуравајућа приколица емитује власничке и дужничке хартије од вредности, односно обичне акције, преференцијалне акције и обвезнице које се продају инвеститорима на тржишту капитала. Иако је реосигуравајућа приколица по правилу финансирана из екстерних извора, односно средстава инвеститора са тржишта капитала, могуће је и да спонзор инвестира сопствени капитал као подршку капиталу реосигуравајуће приколице. Ове ситуације, међутим, нису

адекватне из перспективе рејтинг агенција, с обзиром на то да се инвестиције спонзора у реосигуравајуће приколице посматрају као инвестиције у повезана лица. Средства којима располаже реосигуравајућа приколица, односно средства премија и средства прикупљена емисијом акција и обвезница служе као колатерал, односно за обезбеђење уговора закљученог са цедентом.

Реосигуравајуће приколице су ограниченог временског трајања, уобичајено периода од 2 до 3 године (најчешћи случај од 12 до 24 месеца). Уколико до остварења штета дође у периоду њиховог трајања прво ће се штете надокнадити на терет премија, затим инвестиција у обичне акције а потом у преференцијалне акције и обвезнице. Највиши ниво ризика задржава спонзор (види слику 2). Уколико до штете не дође, инвеститори у акције ће добити главницу, увећану за остварене приходе умањене за профитне провизије и камате инвеститорима у обвезнице.

Дакле, примена реосигуравајућих приколица има сличне елементе и у погледу покрића штета са традиционалним квотним реосигурањем као и са обвезницама за катастрофалне штете. Као и у случају примене обвезница за катастрофалне штете инвеститори могу изгубити укупно уложена средства уколико се оствари катастрофални догађај. За разлику од типичних трансак-

ција са обвезницама за катастрофалне штете, где се појављују само инвеститори у обвезнице, односно где инвеститори могу остварити само камату и повраћај главнице уколико остварење дефинисаног штетног догађаја изостане, у случају реосигуравајућих приколица јављају се и инвеститори у акције који могу остварити знатно веће приносе. Међутим, за разлику од инвеститора у обвезнице за катастрофалне штете, који су изложени остварењу једног или неколико дефинисаних катастрофалних догађаја, инвеститори у реосигуравајуће приколице изложени су читавом портфељу послова осигурања које је спонзор цедирао на њих.

2. Предности и недостаци примене реосигуравајућих “приколица”

Реосигуравајуће приколице имају предности како за спонзоре трансакција, осигураваче и реосигураваче тако и за инвеститоре. Предности за реосигураваче као доминантне спонзоре у трансакцијама су бројне. Реосигуравајуће приколице могу бити коришћене дефанзивно или офанзивно. Дефанзивна примена реосигуравајућих приколица подразумева да их реосигуравачи користе за обезбеђење регулаторних капиталних олакшица и одржавање достигнутог тржишног учешћа, док офанзивна примена подразумева коришћење реосигуравајућих приколица за обезбеђење допунског капацитета који може бити искоришћен за повећање тржишног учешћа у условима растућих премија на тржишту реосигурања. Ове предности могуће је искористити с обзиром на чињеницу да један део врхова ризика реосигуравачи преносе изван сопственог биланса стања, при чему је овим допунским извором капитала за покриће ризика могуће обезбедити ванбилансно финансирање нових послова или редукују капиталних захтева. Такође, уз обезбеђење у потпуности колатерализованог покрића ризика, чиме се редукује кредитни ризик, покрића које је базирано на обештећењу, односно примени принципа праћења судбине cedenta чиме је редукован и базни ризик, реосигуравајуће приколице су привлачне за реосигураваче с обзиром да не постоји потреба за обелодањивањем информација¹⁸ као у случају типичне трансакције трансфера ризика путем уговора о ретроцесији. Осим тога, због једноставности структуре трансакција у односу на трансакције са обвезницама за катастрофалне штете, оснивање реосигурава-

јућих приколица је по правилу брже у односу на структурирање трансакција са обвезницама за катастрофалне штете, а због одсуства додатних инфраструктурних улагања структурирање је брже и у односу на формирање нових реосигуравајућих друштава, чиме је суштински омогућено да реосигуравајуће приколице буду трошковно ефикасније у односу на обвезнице за катастрофалне штете и у односу на оснивање нових реосигуравајућих друштава. Коначно, коришћење реосигуравајућих приколица омогућава реосигуравачима остваривање допунских прихода по основу цедирајуће и профитне провизије којима се обезбеђује накнада за пружање услуга експертизе из области управљања ризиком.

Упркос бројним предностима које пружају реосигуравајуће приколице спонзорима њихов развој не би био могућ да није постојало интересовање инвеститора као што су хец фондови, банке, фондови специјализовани за пласмане у хартије од вредности повезане са ризиком осигурања и инвеститора у акције које нису на берзанским листинзима. Кључна предност реосигуравајућих приколица је у чињеници да оне омогућавају инвеститорима улагања у ризике осигурања, али без потребе за дугорочним везивањем средстава, проблемом који је повезан са оснивањем реосигуравајућег друштва или улагања у већ постојеће реосигуравајуће друштво. Наиме, осим лаког уласка у пласмане, реосигуравајуће приколице омогућавају и лак излазак из пласмана, с обзиром да се оснивају са унапред дефинисаним излазним стратегијама којима је прецизиран начин продужетка покрића или његовог престанка након уобичајеног периода од 2 до 3 године. Тиме је омогућено инвеститорима да својим средствима учествују у покрићу ризика осигурања у временима када је то најлукративније, односно у фазама растућих премија и ограниченог капацитета традиционалног тржишта реосигурања и ретроцесија. Такође, улагања у реосигуравајуће приколице су транспарентнија за инвеститоре, а омогућавају им, за разлику од инвестиција у постојеће реосигураваче, избегавање изложености обавезама из прошлости, као и улажења у сложене и дуге процедуре око оснивања нових реосигуравајућих друштава. Коначно, реосигуравајуће приколице омогућавају инвеститорима диверзификацију инвестиционих портфеља улагањима повезаним са ризиком осигурања који није у корелацији са другим ризицима у њиховим портфељима, слично као и обвезнице за катастрофалне штете, с тим што су у односу на обвезнице

18) Klein, Chris and Mooney, Sean: 2008 *Reinsurance Market Review: Near Misses Call for Caution*, Guy Carpenter & Company, LLC, New York, January 2008

за катастрофалне штете једноставнији за разумевање с обзиром да су улагања слична традиционалним улагањима у акције и обвезнице на тржишту капитала чиме је избегнута потреба за разумевањем начина пословања реосигуравајућих друштава.

Осим бројних предности, реосигуравајуће приколице имају и одређене недостатке. Сматрамо да кључни недостатак проистиче из њихове основне карактеристике – краткорочности. Наиме, период покрића који је обезбеђен реосигуравајућим приколицама је по правилу од 2 до 3 године чиме, иако је обезбеђен приступ допунском капиталу, није у потпуности избегнут утицај цикличних кретања на традиционалном тржишту реосигурања и ретроцесија, иако је омогућено делимично компензовање спонзора профитним провизијама. Такође, због краткорочности и дефинисаних излазних стратегија за инвеститоре, реосигуравајуће приколице омогућавају лак излазак инвеститора у условима довољно расположивих капацитета на традиционалном тржиште реосигурања и ретроцесија, чиме је њихова примена ограничена само на периоде растућих премија и ограничених капацитета традиционалног тржишта реосигурања и ретроцесија. Коначно, у случају примене реосигуравајућих приколица, базираних на непропорционалним реосигуравајућим покрићима, присутна је забринутост рејтинг агенција у вези са довољношћу њихове капитализације за покриће пуних уговорних лимита покрића, односно у вези са опасношћу да ризици који се сматрају у потпуности обезбеђени њиховим трансфером на реосигуравајуће приколице буду у случају остварења великих штета покривени средствима цедента¹⁹.

3. Садашње стање и перспективе развоја

Први облици реосигуравајућих приколица настају током деведесетих година двадесетог века на Бермудским острвима као резултат стварања стратешких партнерстава између осигуравача и реосигуравача.²⁰ Међутим, реосигуравајуће приколице у правом значењу, значењу објашњеном у претходним разматрањима, настају након сезоне урагана из 2005. године (видети Графикон 1). На потребу за коришћењем реосигуравајућих приколица утицало је неколико фактора. На осно-

ву штета насталих као последица сезоне урагана из 2005. године, тржиште осигурања и реосигурања претрпело је највеће штете у досадашњој историји. Осим огромних штета које су саме по себи утицале на ограничавање расположивости капацитета тржишта осигурања и реосигурања, а нарочито тржишта ретроцесија, додатни притисак на капитал, посебно реосигуравајућих друштава, вршиле су промене минималних капиталних захтева од стране рејтинг агенција. Као последица оваквих догађања реосигуравачи су морали или да умање укупан обим прихваћених ризика или да повећају резерве на ниво довољан за обезбеђење покрића штета у новим условима. Реосигуравајуће приколице, као један од алтернативних облика традиционалног реосигуравајућег покрића, омогућиле су реосигуравачима да у периоду након сезоне урагана из 2005. године задрже постојеће тржишно учешће, уз остваривање регулаторних и капиталних олакшица у одређивању минималних капиталних захтева рејтинг агенција или да без потребе за повећавањем резерви прихватају нове ризике у условима растућих премија. Дакле, до наглог развоја реосигуравајућих приколица након сезоне урагана из 2005. године дошло је због чињенице да су реосигуравајуће приколице обезбедиле додатни капацитет за покриће ризика у условима када је био најпотребнији.

На графикону су представљени облици прикупљања капитала након остварења највећих катастрофалних догађаја у новијој историји – урагана Andrew из 1992. године, терористичких напада 11. септембра 2001. године и сезоне урагана из 2005. године. Види се да се обвезнице за катастрофалне штете, као и реосигуравајуће приколице, јављају тек након терористичких напада, а већи значај добијају након сезоне урагана из 2005. године, нарочито када је реч о реосигуравајућим приколицама чије је учешће у обезбеђењу капитала у претходном периоду било готово занемарљиво. У периоду од јуна 2005. године до јула 2007. године у 30 трансакција са реосигуравајућим приколицама обезбеђено је укупно допунског капацитета 7.895,2 милиона, односно близу 7.9 милијарди долара²¹.

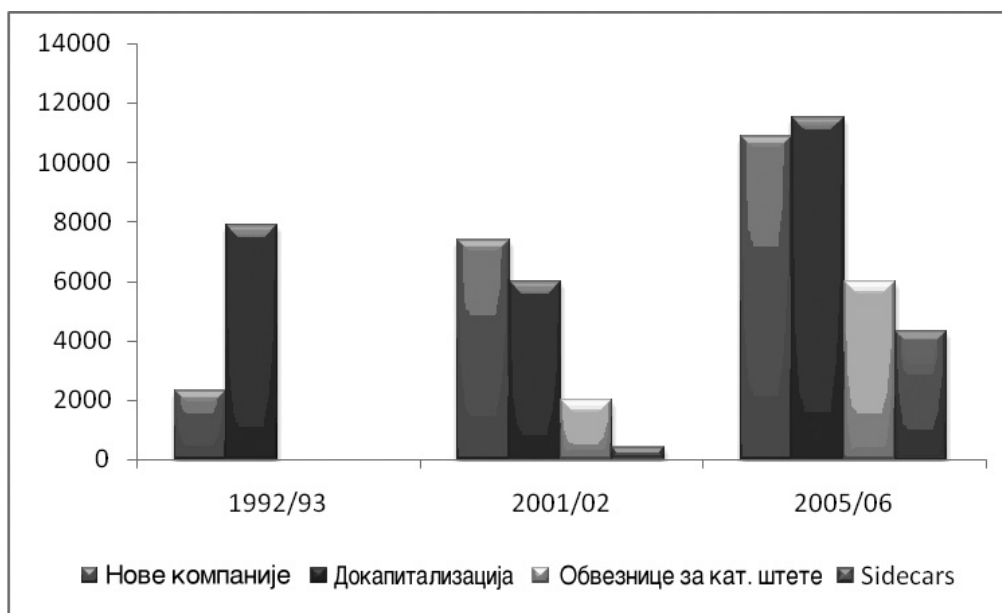
Као корисници реосигуравајућих приколица у досадашњим трансакцијама доминирала су реоси-

19) *Global Reinsurance Market Review: Pick 'n' Mix*, Benfield, London, 2007, p. 11

20) На пример, Top Layer Reinsurance Ltd. формиран је 1999. године као заједнички подухват реосигуравајућег друштва са Бермудских острва Renaissance Re и осигуравајућег друштва из SAD-a State Farm. Свака компанија учесница у заједничком подухвату поседује по 50% учешћа у Top Layer Re. – Izvor: Top Layer Reinsurance Ltd., Hamilton, Bermuda - <http://www.renre.com/associated-companies/toplayer-re.html>

21) *Insurance-Linked Securities 2008: Innovation and Investor Demand Set the Stage for Continued Growth*, Aon Capital Markets, Chicago, IL, 2008, pp. 49

Графикон 1 - Обезбеђење капитала након катастрофалних догађаја (у милионима долара)



Извор: Insider Quarterly, Informed Publishing Ltd., London, Winter 2008, стр. 46

гуравајућа друштва. Највећа трансакција у досадашњем периоду била је трансакција укупне вредности 840 милиона долара из децембра 2005. године којом је формирана реосигуравајућа приколица Flatiron Re реосигураваача са Бермудских острва Arch Re. Arch Re је овом трансакцијом обезбедио могућност цедирања 45% ризика из одређених група послова осигурања имовине и поморских осигурања из 2006. и 2007. године и 45% припадајућих премија, умањених за цедирајуће провизије намењене надокнади административних трошкова, по основу квотног уговора о реосигурању са реосигуравајућом приколицом Flatiron Re, чији је рок трајања био ограничен на 31. децембар 2007. године²². Ова трансакција је специфична и по томе што представља прву трансакцију у оквиру које је капитализација реосигуравајуће приколице базирана и на власничком и на дужничком капиталу, односно прву трансакцију по основу које је прибављено 420 милиона долара, емисијом акција и 420 милиона долара емисијом обвезница. Такође, ова трансакција је прва која је добила кредитни рејтинг²³. Међутим, могуће су и трансакције у којима се као спонзори трансакција јављају осигуравајућа друш-

тва. У августу 2006. године *Lexington Insurance Company*, осигуравајуће друштво чланица осигуравајуће групације *American International Group*, структурирала је сопствену реосигуравајућу приколицу *Concord Re* на Бермудским острвима ради обезбеђења реосигуравајућег покрића базираног на примени квотног реосигурања²⁴.

Међутим, упркос наглом развоју примене реосигуравајућих приколица и обезбеђењу значајног допунског капитала током 2006. године, у 2007. и 2008. години забележено је успоравање активности креирања трансакција са реосигуравајућим приколицама. Наиме, од више од 6 милијарди долара расположивог капитала реосигуравајућих приколица чији је истек био предвиђен за крај 2007. године само мањи део укупне вредности расположивог капитала у висини од 1.96 милијарди, обновљен је за 2008. годину²⁵. Успоравање примене реосигуравајућих приколица у обезбеђивању допунског капацитета за покриће ризика допринели су повољни услови пласмана ризика на традиционалном тржишту реосигурања и ретроцесија који нису повољни, због умањених приноса, са аспекта инвеститора у реоси-

22) Quarterly Financial Report, Third Quarter, Arch Capital Group Ltd, Hamilton, Bermuda <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=74599&p=irol-SECText&TEXT=aHR0cDovL2NjYm4uMTBrd2l6YXJkLmNvbS94bWwvZmlsaW5nLnhtbD9yZXBvPXRlbnhmaXBhZ2U9NTk2NzA3MyZhdHRhY2g9T04mclhCUkw9MQ%3d%3d>

23) S&P Rates Arch's Flatiron Re 'BBB-', Insurance Journal, San Diego, CA, December 30, 2005 - <http://www.insurancejournal.com/news/international/2005/12/30/63607.htm>

24) AIG's Lexington Completes Quota Share Sidecar Deal with Concord Re, Insurance Journal, September 1, 2006 - <http://www.insurancejournal.com/news/international/2006/09/01/71961.htm>

25) Trading Risk, Trading Risk Ltd, London, January/February 2008, p. 1

гуравајуће приколице, углавном хец фондова, које обележава изражено настојање ка трагању за пласманима високих приноса који су током 2008. године били могући више у другим областима. Обвезнице за катастрофалне штете показале су се знатно стабилнијим алтернативним обликом трансфера ризика осигурања у односу на реосигуравајуће приколице, првенствено због различитих карактеристика инвеститора.

Закључак

Реосигуравајуће приколице су у досадашњој примени показале изразиту цикличност, с обзиром да су настале у условима недостатка капацитета и високих премија а улога у прикупљању допунског капитала за покриће ризика им опада у условима довољно расположивих капацитета и нижих премија традиционалног реосигуравајућег и ретроцесионог покрића. У циљу унапређења флексибилности за спонзоре и инвеститоре настају нови облици структура као што су структуре базиране на примени непропорционалних уговора о реосигурању или финансирања реосигуравајућих приколица, базиране на емисији обвезница за катастрофалне штете само једном инвеститору. Имајући у виду цикличност испољену у досадашњој примени, перспективе будућег развоја примене реосигуравајућих приколица зависиће првенствено од услова на тржишту реосигурања и ретроцесија.

Литература

1. "AIG's Lexington Completes Quota Share Sidecar Deal with Concord Re", *Insurance Journal*, September 1, 2006 - <http://www.insurancejournal.com/news/international/2006/09/01/71961.htm>
2. Banks, Erik: *Alternative Risk Transfer: Integrated Risk Management through Insurance, Reinsurance, and the Capital Markets*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester, West Sussex, 2004
3. BIS Quarterly Review, Bank for International Settlements, Basel, September, 2008 – http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa0809.pdf
4. *Business Insurance Europe*, Crain Communications Inc., London, November 6, 2006
5. Culp, Christopher L.: *The Art of Risk Management: Alternative Risk Transfer, Capital Structure, and the Convergence of Insurance and Capital Markets*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, 2002
6. *Global Reinsurance Market Review: Pick 'n' Mix*, Benfield, London, 2007
7. Harrington, Scott E. and Niehaus, Gregory R.: *Risk Management and Insurance*, McGraw-Hill/Irwin, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2004
8. Hartwig, Robert P. and Wilkinson, Claire: "An Overview of the Alternative Risk Transfer Market", in: Cummins, J. David and Venard, Bertrand (eds.): *Handbook of International Insurance: Between Global Dynamics and Local Contingencies*, Springer Science+Business Media, LLC, New York, NY, 2007
9. *Insider Quarterly*, Informed Publishing Ltd., London, Winter 2008
10. *Insurance-Linked Securities 2008: Innovation and Investor Demand Set the Stage for Continued Growth*, Aon Capital Markets, Chicago, Il, 2008
11. Klein, Chris and Mooney, Sean: *2008 Reinsurance Market Review: Near Misses Call for Caution*, Guy Carpenter & Company, LLC., New York, January 2008
12. Klein, Chris and Mooney, Sean: *2008 Reinsurance Market Review: Near Misses Call for Caution*, Guy Carpenter & Company, LLC., New York, January 2008
13. *M. Best's Quick Reference: Rating Sidecars*, A.M. Best, Oldwick, NJ, June 28, 2006 - <http://www.ambest.com/ratings/methodology/QuickRef-Sidecars.pdf>
14. McGhee, Christopher, Clarke, Ryan and Collura, Joseph: *Ripples Into Waves: The Catastrophe Bond Market at Year-End 2006*, Guy Carpenter & Company, LLC, New York, 2007, str. 38 i *Presentation Regarding The Transfer of Catastrophe Risk to the Capital Markets*, Goldman Sachs, August 24, 2006 - <http://www.myfloridainsurancereform.com/docs/meeting082406/PaschalBrooks.pdf>
15. Његомир, В.: „Секјуритизација у функцији финансирања и управљања ризиком осигуравајућих друштава“, *Финансије*, Београд, 1-6, 2008

16. Његомир, В.: „Управљање ризиком из угла осигуравајућих друштава“, *Финансије*, Београд, 1-6, 2006
17. Његомир, В.: „Управљање ризиком у осигурању емисијом обвезница за катастрофалне штете“, *Економска мисао*, Београд, 3-4, 2006.
18. *Quarterly Financial Report*, Third Quarter, Arch Capital Group Ltd, Hamilton, Bermuda <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=74599&p=iro1-SECText&TEXT=aHR0cDovL2NjYm4uMTBrd2l6YXJkLmNvbS94bWwvZmlsaW5nLnhtbD9yZXBvPXRlbmsmaXBhZ2U9NTk2NzA3MyZh dHRhY2g9T04mc1hCUkw9MQ%3d%3d>
19. S&P Rates Arch's Flatiron Re 'BBB-', Insurance Journal, San Diego, CA, December 30, 2005 - <http://www.insurancejournal.com/news/international/2005/12/30/63607.htm>
20. Top Layer Reinsurance Ltd., Hamilton, Bermuda - <http://www.renre.com/associated-companies/toplayer-re.html>
21. Trading Risk, Trading Risk Ltd, London, January/February 2008
22. *Valid Reinsurance, Ltd. Announces Collateralized Quota Share Retrocession Agreement with Petrel Re Ltd.; \$200 Million Facility for Marine & Energy Risks*, Validus Re, Hamilton, Bermuda, May 15, 2006 - http://www.validusre.bm/documents/2006-05-15_Petrel_Final_Press_Release.pdf
23. Weinberger, Thomas R. and Pinzon, Albert J.: *Transferring Catastrophe Risk to the Capital Markets: The Convergence of Cat Bonds and Sidecars*, Insurance Finance & Investment, World Trade Executive, Inc., Concord, MA, March 30, 2007

мр Светислав
СТАНКОВИЋ*

Компаративна анализа организације државних ревизорских институција

Резиме

У овом раду представићемо државну ревизију најразвијенијих земаља (САД, Велика Британија и Француска) и истовремено се бавити анализом њеног стања у Републици Србији. Том приликом указаћемо на одређене недостатке Закона о Државној ревизорској институцији Републике Србије, као и на тренутно стање државне ревизије, у околностима након објављивања првог извештаја независног државног ревизора о финансијској ревизији завршног рачуна буџета Републике Србије за 2008. годину.

Кључне речи: Државна ревизорска институција, ревизорски извештај

Увод

Државна ревизорска институција представља најважнији механизам контроле јавних финансија сваке демократске и социјално одговорне државе. Њено организовање мора бити у складу са Уставом и законом којим се уређује ова област „државе“. Постоји неколико начина организовања државне ревизије, зависно од политичког уређења и традиције. Ипак, то не умањује значај који ова организација има у конкретном демократском друштву. Организовање државне ревизорске институције разликује се у САД, Великој Британији и Француској и широм Европске уније. Због значаја који Европска унија има за Србију, део рада биће посвећен и Европском ревизорском суду, организацији која врши послове државне ревизије ЕУ. Представићемо и класичан модел организације државне ревизорске институције, као и њен конкретан облик организовања у Републици Србији. Указаћемо на

слабости присутне у организационој структури Државне ревизорске институције Републике Србије, а ради превазилажења проблема насталих у току имплементације државне ревизије, према нашем мишљењу, дајући и целисходне предлоге мера за њено унапређење и боље функционисање.

1. Врховне државне ревизорске институције најразвијених земаља

Структуру савремене Врховне државне ревизорске организације (State Audit Institution - SAI) одређује Парламент, а њено нормативно уређење темељи се на уставу конкретне земље. Конкретизација државне ревизије, која представља веома важну парламентарну функцију, остварује се путем посебног Закона о државној ревизији или закона који опредељује организацију која се бави овим послом.

*) Одељење за финансије Команде копнене војске – Ниш, Војска Србије

Законом о државној ревизији треба да буде уређено: оснивање, области деловања ревизије, услови за стицање овлашћења за самосталан рад државних ревизора, начин обављања ревизије, форма и израда ревизорског извештаја, начин и време достављања извештаја Парламенту**.

Законом о Државној ревизорској институцији, између осталог, нормативно су прописана и одговарајућа подзаконска акта као што су Статут Институције и Правилник о унутрашњој организацији. Статут модерне Врховне државне ревизорске институције увек мора верификовати Парламент. Врховна државна ревизорска институција, такође, доноси Правилник о унутрашњој организацији, којим се дефинишу начини оснивања организационих јединица, делокруг њиховог рада, број извршилаца, као и услови именовања запослених у Државној ревизорској институцији. У савременом свету постоји пет начина организовања државне ревизије:

- 1) независна ревизорска канцеларија - англосаксонски модел организовања,
- 2) модел суда или Наполеонов модел Републике Француске,
- 3) европски ревизорски суд,
- 4) модел одбора и колегијалног тела, и
- 5) државни уред.

1. 1. Независна ревизорска канцеларија

Независна ревизорска канцеларија је најпопуларнији модел организовања Врховне државне ревизорске институције. Најпре, овај модел је развијен у Великој Британији и САД, а затим се одомаћио у Ирској, Данској и Аустрији. Такође, англосаксонски модел доминантан је и код афричких земаља које нису биле француске колоније. Главни ревизор је лице овлашћено да руководи независном ревизорском канцеларијом. Уставом је дефинисана независност ове организације од извршне, али и од других полуга власти. Главни ревизор је независан од политичких утицаја, а то је, управо, гарантовано и законом о државној ревизији.

Главни ревизор проверава државно рачуноводство, извештаје, усаглашеност са законом и регулативом и извештаје о економичности, ефективности и ефикасности трошења јавних средстава. Овлашћен је да приступи свим држав-

ним подацима и извештајима о закључцима парламента***.

Главни или генерални ревизор има велика овлашћења и велику одговорност. Ову веома значајну дужност обавља једна особа, па често се наводи да је успех обављања државне ревизије везан за именовање особе са професионалним искуством рачуновође и ревизора. Ревизија финансијских извештаја и ревизија успешности најзаступљеније су ревизије код овог модела. Независна ревизорска канцеларија назива се и англосаксонски модел организовања Врховне ревизорске институције. Он функционише тако што Парламент одобрава средства за трошкове Владе и других јавних ентитета, а они сачињавају и достављају финансијске извештаје о трошењу тј. извршењу тих средстава, као и ефектима те потрошње. SAI доставља ревизорски извештај на разматрање Парламенту, преко парламентарних комитета. Парламентарни комитет за финансије и буџет анализира ревизорске извештаје, сачињава нацрт извештаја и са закључцима и препорукама доставља га Влади. Она одговара на извештај парламентарног комитета, заснованог на извештају ревизије и образлаже предузете корективне мере. Оно у чему се сви слажу и што је најчешћи закључак када је у питању овакав начин организовања државне ревизије је велика сагласност са захтевима Лимске декларације и INTOSAI стандардима. У овом раду обрадићемо две најзначајније државне ревизорске институције са конкретним моделом организовања у САД и Великој Британији.

1.1.1. Генерални рачуноводствени биро САД

Генерални рачуноводствени биро САД (General Accounting Office – GAO) је федерална државна ревизорска институција која врши независну и стручну ревизију јавних расхода. Запошљава око 3000 стручњака за јавне финансије и остале потребне експерте. Биро независно располаже буџетом од око 500 милиона долара годишње. Савремени политички систем САД успостављен је на основу равнотеже економије и политике, као и на подели политичке власти. Полуге власти на савезном нивоу у политичком систему САД чине: Конгрес, председник и Врховни суд. Као што и претпостављамо, General Accounting Office – GAO везан је за Конгрес. Мисија Бироа везана је за обезбеђење одговорности савезне владе САД у интересу свих

** др М. Андрић: „Ревизија рачуноводствених извештаја“, Суботица 2004, стр. 415-416.

***) Чалија Наташа: „Државна ревизија и њено институционално уређење“, 36. симпозијум, CPPC, 2005. година

грађана. Он је основан још 1921. године, када су Законом о буџету и рачуноводству пренете ингенерије из ових области са Министарства финансија на ову нову агенцију. Потребу за оснивањем Генералног рачуноводственог бироа условили су и све већи ратни трошкови из 1. светског рата и велики национални дуг. Закон о GAO предвиђа да је институција у потпуности независна од извршне власти. Биро је добио широка овлашћења у контроли трошења федералних прихода. Уласком САД у Други светски рат и порастом потрошње државног новца у војне сврхе, дошло је до повећања значаја улоге ове институције. После Другог светског рата, државна ревизија заснивала се на свеобухватним ревизијама и испитивању економичности и ефикасности пословања Савезне владе. Крајем педесетих година прошлог века дошло је до знатног повећања трошкова због ескалације хладног рата и стационарања америчких војних снага у Европи и Азији. Због тога, рад GAO усмеравао се, пре свега, на војне трошкове, па су отворене његове филијале у Европи и на Далеком истоку. За време рата у Вијетнаму, GAO је отворио своју канцеларију у Сајгону да би вршила надзор над трошковима америчке армије. Извештаји агенције објављени током 1972. године односили су се и на аферу „Вотергејт“. Седмдесетих година прошлог века GAO је почела да ангажује експерте из области здравствене заштите, јавне политике и информационих технологија. Задатак Бироа био је усмерен на потребу да се унапреди одговорност Владе. GAO је одлучујуће утицао на модернизацију целокупног финансијског система САД.

Он је због великог значаја који има у америчком друштву добио назив „истражна рука Конгреса“. Америчка GAO чланица је Међународне организације државних ревизорских институција (INTOSAI). Биро је израстао у независну, нестраначку институцију која ради за Конгрес и амерички народ. Конгрес захтева од GAO да прати програме федералне владе и њене трошкове. Биро контролише начин на који федерална влада троши средства пореских обвезника и саветује Конгрес и челнике извршних агенција (Агенција за заштиту средине, Министарство одбране) како да Владу учине ефикаснијом и одговорнијом. GAO оцењује савезне програме, врши ревизију савезних трошкова и даје правна мишљења. Биро подноси извештај Конгресу о својим налазима, предлажући мере које треба да предузме.

Њен рад усмерен је ка законима и актима којима се унапређује рад владе и чувају милијарде долара пореских обвезника. GAO свакодневно рутински одговара на основна питања као што су да ли владини програми испуњавају своје циљеве и да ли обезбеђују добре услуге јавности****.

Резултати рада агенције су више од хиљаду извештаја и стотине доказа службеника GAO који се сваке године објављују као резултат контроле. Извештаји GAO познати су под именом „плава књига“. Они обезбеђују краткорочне непосредне потребе за информацијама у вези са широким делокругом владиног пословања. Према доступним подацима, само пре десетак година објављено је преко хиљаду извештаја и поднето пред неколико конгресних комитета. Агенција, која функционише према строго професионалним стандардима контроле, гарантује да су презентоване информације темељно проверене и поткрепљене конкретним подацима. Агенција своје извештаје припрема и на захтев чланова Конгреса. Тим путем агенција обезбеђује Конгресу текуће, тачне и комплетне податке. Биро прописује рачуноводствене принципе и стандарде и даје савете федералним агенцијама у вези са фискалном политиком и процедурама и врши оцену програмске ревизије владиних пројеката. Седиште Бироа је у Вашингтону, али канцеларије има у неколико већих градова широм САД. На челу ове агенције је генерални контролор са петнаестогодишњим мандатом. Њему је потчињен главни инспектор. Први сарадник генералног контролора је главни оперативни службеник. Независност GAO осигурана је чињеницом да се његова радна снага састоји искључиво од особа од каријере ангажованих на основу стручности и искуства. Међу њима су компетентни кадрови за оцену програма, рачуноводства, права, економије и из других области.

1.1.2. Државна ревизија у Великој Британији

Државни уред за вршење ревизије јавних расхода Велике Британије (National Audit Office) формиран је 1983. године, дакле, пред крај 20. века. Државни уред одговоран је Парламенту, коме подноси извештаје о свом раду. Главни задатак Уреда је стручна помоћ јавним институцијама и телима на побољшању свог менаџмента и смањивању трошкова. Њихов рад гарантује да грађани добијају максимум

****) др Жељко Иваниш: „Генерални рачуноводствени биро САД“, Ревизор, Београд, 2004.

вредности за свој новац, а да је „њихов новац наменски и разумно потрошен“. Прокламовани циљеви идентични су као код свих државних ревизија, а то су „домаћинско пословање државе“. Државна ревизија има надлежност да у свом раду контролише јавни сектор и све владине институције. Државна ревизија врши се у пет ревизорских јединица, на чијем челу се налазе државни помоћници. Шкотска и Велс су ревизорске области са посебним помоћницима. Ревизијом руководе главни контролор и ревизор јавних расхода, који дужност обавља заједно са својим замеником и помоћницима. NAO данас има преко хиљаду стално запослених, од којих су половина овлашћени ревизори, док око две стотине запослених чине они који су на обуци за овлашћене рачуновође. Приликом ревизије рационалности трошења буџетских средстава, NAO свакој владиној институцији у којој врши ревизију шаље писмо, у коме истиче аспекте рачуноводствених или финансијских контрола за које сматра да треба да се побољшају. У 1989. години, на основу прихваћених 138 значајних измена, утврђене су уштеде или економски ефекти од око 15 милиона фунти⁺.

Резултати обављања финансијских ревизија достављају се Парламенту. Резултати ревизије потврђују исправност обрачуна рачуноводствених исказа, као и законитост трошења одобрених новчаних средстава. Ревизијом буџета се вреднује економичност, ефикасност и ефективност најзначајнијих ставки прихода и расхода. Рад Уреда побољшава перформансе управљања буџетским средствима. Неколико од конкретних препорука у управљању буџетским средствима биле су нпр.:⁺⁺

- 1) строжа контрола и надзор државних ус-танова,
- 2) побољшање уштеда за фирме и универ-зитете који врше истраживања уз новчану помоћ Владе,
- 3) нови видови правовременог одржавања путева,
- 4) пријем пацијената државне здравствене службе у војне болнице.

NAO у својим анализама наводи да су према подацима из 1988. и 1989. години постигнуте уштеде од око 215 милиона фунти. Подаци указују на то да је Министарство финансија

смањило трошкове у износу од 3 милиона фунти. Уред има значајну међународну сарадњу, пре свега са чланицама Комонвелта, као и приликом пружања помоћи за побољшање квалитета ревизије у међународним оквирима. Свеукупно, реализујући програм међународне размене, NAO је обезбеђивао кадрове за рад у Француској и у САД, а од земаља из окружења тесно сарађује са Државним уредом Републике Хрватске. NAO је у потпуности независан од Владе. Руководилац NAO, по закону, има обавезу да извештава Парламент о ефективности и ефикасности коришћења буџета одобреног Влади и другим јавним телима. NAO објављује годишње преко 50 извештаја „Value for Money“ (Рационална употреба буџета). На овај начин битно је редукован привредни криминал у Енглеској и значајно смањена јавна потрошња. Јачање NAO и државне ревизије сигуран је знак да ће земља добити максималне вредности за свој новац.

У редове NAO сваке године ступи око 70 нових ревизора, који ће уз адекватне програме обуке стићи до врхунских квалификација као стручњаци за књиговодство. Добра пракса NAO омогућила је да се кадрови активно усмеравају путем семинара, конференција, кратким упутствима и часописима. Будућност ове агенције у добрим је рукама⁺⁺⁺.

1.2. Ревизорски суд

Ревизорски суд представља модел француског система настао још у 19. веку, а који се проширио и заживео у француским колонијама. Оформљен је у Португалу, а прихватила га је и Словенија. Врховна ревизорска институција је суд и има исти положај као и сви остали судови.

Судије - ревизори врше државну ревизију потврђујући легалност трансакција државних ентитета.

Оно што суд чини специфичним јесте могућност да суди и кажњава, с тим што има обавезу да извештава председника суда о свим предузетим акцијама које је спровео⁺⁺⁺⁺.

Најзначајни облик ревизорског суда срећемо у Француској, а на сличним основама почива и Европски ревизорски суд.

⁺) мр Бошко Родић: „Рационална употреба буџета“, – Nacional Audit Office, CPPC, „Ревизор“, 2006. година

⁺⁺) мр Бошко Родић: „Рационална употреба буџета“, – Nacional Audit Office, CPPC, „Ревизор“, 2006. година, op. cit.

⁺⁺⁺) Извор: www. National Audit Office

⁺⁺⁺⁺) Чалија Наташа: „Државна ревизија и њено институционално уређење“, 36. симпозијум, CPPC, 2005. година, op. cit.

1.2.1. Француски ревизорски суд

Врховна ревизорска институција у Француској (Cour des Comptes) другачије се назива и француски рачунски суд. Његова претходница сеже у 14. век под називом „The Royal Chambers of Accounts“, који је основан још 1319. године. Овај орган укинут је са француском буржоаском револуцијом, али и поново обновљен за време цара Наполеона Бонапарте 1807. године, због чега се често зове и Наполеонов суд. Положај овог рачунског суда дефинисан је у Уставу Републике Француске. Рачунски суд је уставно независан од Парламента и Владе. Његова улога је да помаже Парламенту у проверавању правилности државних прорачуна. Овај суд врши ревизију над државним, регионалним и локалним управама, као и организацијама под државном влашћу. Врховна ревизорска институција Републике Француске има судски модел деловања, зато се дефинише као специјализовано управно судство, јер има сталне судије и судско особље. У надлежности су му доношење одлука и кажњавање преступника према „државном буџету“. Председник рачунског суда (premier presente) бира се на основу одлуке Председника Републике и има доживотни мандат. Стална комисија Рачунског суда заседа у просторијама Привредног суда за рачунске спорове, који обезбеђује функционисање овог суда. Одлуке се доносе већином гласова али, ипак председник Суда има одлучујући глас у случају изједначености гласова чланова суда.

Рачунски суд процењује и одлучује на основу мишљења руководиоца, као и мишљења особа чији став председник процени корисним. Комисија Рачунског суда доноси годишњи план рада на основу предлога председника. Одлука о спровођењу контроле објављује се у препорученом писму друштву или органу који је предмет контроле. Рок за одговор на одлуку је 30 дана. После извршене ревизије доноси се провизорни извештај који се саопштава друштву од стране председника Суда. Рок за примедбе је 30 дана. Дефинитивни извештај о провери рачунског суда доноси комисија уз сагласност председника Суда. Годишњи извештај се доставља Парламенту, Влади и генералним скупштинама по основу констатација које је начинила комисија на основу извршених контрола*.

Врховне ревизорске институције организоване по овом моделу имају судску надлежност, њихов рад је пре свега усмерен ка ревизији усаглашености односно законитости рада, па није ни чудно што највећи број запослених чине правници**.

Ревизорски или Рачунски суд део је правосудног система државе, за разлику од независне канцеларије потчињене законодавној власти. У министарствима и државним ентитетима запошљавају се службеници министарства финансија који су потпуно независни. Задужени су за контролу легалности буџетских трансакција. Контролу правилности рада врши Министарство финансија. На крају године Ревизорски суд подноси парламенту извештај о извршеној ревизији, како би Парламент остварио увид у рад Владе.

Оно што разликује овај модел од модела независне канцеларије је то што у Парламенту не постоји посебан комитет који разматра ревизорске извештаје.

1.2.2. Европски ревизорски суд (The Court of Auditors)

Европски ревизорски суд је орган Европске уније формиран са задатком да врши независну ревизију прихода и расхода. Делокруг рада суда је процена начина на који европске институције врше своје финансијске функције. Европски парламент је Бриселским уговором, који је ступио на снагу 1. јула 1977. године, основао ово тело. Унапређењем пословања јавним средствима Европске уније засигурно се грађанима ЕУ осигурала вредност за уложени новац. Ревизорски суд има задатак да контролише исправност евидентираних финансијских трансакција, као и правилно управљање финансијама ЕУ. Суд обавештава Парламент ЕУ о економичном, ефикасном и ефективном коришћењу средстава, као и о резултатима извршених ревизија.

Објављивање извештаја Ревизорског суда врши се у службеном листу ЕУ – *Official Journal of European Union****.

Ревизорски суд, такође, врши послове из надлежности спољно-безбедносне политике, правосуђа и унутрашњих послова. Суд контро-

*) Извор: Links to Other Supreme Audit Institutions: France-Cour des Comptes

**) др Мирко Андрић, др Дејан Јакшић: „Регулаторни оквир државне ревизије у процесу хармонизације, претпоставке, проблеми и перспективе“, 37. Симпозијум Златибор, 2006. године

***) Извор: www.ojcec.com

лише и Европску инвестициону банку. Њега чине по један члан из сваке државе чланице ЕУ. Уговор из Нице 2001. године нагласио је важност сарадње Суда и националних врховних ревизорских институција.

Ревизорски суд представља најмлађу институцију ЕУ и „финансијску савест Европе“^{****}.

Чланове суда именује Савет ЕУ. Суд је врста колегијалног тела, а одлуке доноси већином гласова. Судије Ревизорског суда не смеју примати директиве националних влада, које именују по једног судију у састав овог тела. Тренутно, Суд упошљава око 760 службеника. Суд врши ревизију: буџета Европске уније, пословања европских фондова, финансијских извештаја и агенција Уније. Извештај Ревизорског суда подноси се Савету министара ЕУ и Европском парламенту. Оно што сматрамо веома важним за развој државне ревизије у Републици Србији је захтев да чланице кандидати за пријем у ЕУ морају поштовати врховне ревизорске институције на националном нивоу. Националне SAI морају функционисати у складу са међународним стандардима и сарађивати са Европским судом. Земље чланице за пријем у ЕУ тим путем осигуравају владавину права и успостављање демократије. Због тога су представници државне ревизије европских земаља, као и земаља које су биле у поступку придруживања Европској унији, формирали заједничку комисију која је саставила „једанаест препорука“. Њихов значај огледа се у функционисању националних врховних ревизорских институција.

1.3. Модел одбора и колегијалног тела

Модел одбора. Врховна државна ревизорска институција устројена по моделу одбора има на челу управљачко тело у форми управног одбора. Дакле, основна разлика између модела одбора и англосаксонског модела је у начину доношења одлука. Код независне ревизорске канцеларије одлуке и извештаје доноси генерални ревизор, док код модела одбора извештаји ревизора се доносе на седницама одбора.

Предност модела одбора у односу на англосаксонски модел првенствено се односи на спречавање могућности функције државне реви-

зије да буде у потпуности блокирана због погрешног избора главног ревизора, чиме се смањује могућност злоупотреба. Основна слабост модела је спорост у раду, будући да се одлуке доносе на бази консензуса⁺.

Колегијално тело. Колегијално тело је модел сличан суду, с тим што нема снагу суда, односно не може да суди и кажњава за уочене неправилности⁺⁺.

Модел је установљен у Холандији и Немачкој. Холандија има колегијално тело од три члана, који заједно обављају државну ревизију и запошљавају државне ревизоре. Државну ревизију у Немачкој врши председник, вицепредседник, девет директора и педесет пет менаџера ревизије. Директори и менаџери ревизије формирају комитете и тимове који координирају вршење и рад државне ревизије.

1.4. Државни уред

Државни уред је модел организовања државне ревизије развијен у Финској и Шведској. Основна замерка овом моделу је независност извештавања о резултатима ревизије. Карактеристично за обе земље је да постоје две ревизорске организације. Прва је Врховна ревизорска институција која изводи детаљне прегледе и одговара држави, а другу чине запослени у државној администрацији.

Ревизорске институције су директно подређене Министарству финансија што указује на недостатак независности ревизије трошења јавних средстава⁺⁺⁺.

2. Структура

државне ревизорске институције

У зависности од одабира неког од представљених модела, или неки од њих који је модификован у одређеној мери или комбинација два модела, неопходно је осим тог аспекта организационог статуса Државне ревизорске институције, уредити и њену унутрашњу организацију. У нашој стручној литератури наведен је један модел организовања Врховне државне ревизорске организације.

****) Извор: [www. CG Ekonomist online.htm](http://www.CG.Ekonomist.online.htm), Бранислав Радуловић: „Finansijska savjest Unije“, 2007.

+) др Мирко Андрић, др Дејан Јакшић: „Регулаторни оквир државне ревизије у процесу хармонизације, претпоставке, проблеми и перспективе“, 37. симпозијум Златибор, 2006. године, оп. cit.

++) Чалија Наташа: „Државна ревизија и њено институционално уређење“, 36. симпозијум, СРРС, 2005. година, оп. cit.

+++ Чалија Наташа: „Државна ревизија и њено институционално уређење“, 36. симпозијум, СРРС, 2005. година, оп. cit.

Врховна државна ревизорска институција има два одељења:

1. Одељење политике и администрације и
2. Оперативно одељење, што је приказано на Слици бр. 1.



Слика бр. 1: „Организациона структура Врховне ревизорске Институције“⁺⁺⁺⁺

Одељење политике и администрације има три подељења:

- 1) *извршни сервис*,
- 2) сервис професионалне етике,
- 3) административни сервис.

1. Извршни сервис функционише аутономно, без веће помоћи Државне ревизорске институције.

У домену њихове одговорности је дугорочни развој Институције, а он се дефинише адекватном стратегијом планирања и антиципирања одрживог развоја. Извршни сервис успоставља везу са комитетом парламента задуженим за пословање Институције и врши његово извештавање. Такође, Извршни сервис задужен је за односе са домаћом и иностраном јавношћу. Преко Извршног сервиса остварују се везе са

Међународном организацијом Врховних ревизорских институција – INTOSAI. Извршни сервис одржава јавне односе и комуникацију, чиме омогућава јавности да схвати значај извештаја државног ревизора.

2. Сервис професионалне подрике пружа ревизорима основу за њихов рад превођењем и објављивањем ревизорских стандарда. Сервис обезбеђује информациону технологију којом се побољшава квалитет вршења ревизије. У делокруг рада сервиса спада и формулисање адекватних процедура, којима се проверава квалитет посла преко програма обуке који обављају ревизорски менаџери.

3. Административни сервис пружа општу логику свим одељењима Врховне ревизорске институције. У његову одговорност спадају и рачуноводство и финансије.

++++) Чалија Наташа: „Државна ревизија и њено институционално уређење“, 36. симпозијум, СРРС, 2005. година, op. cit.

Оперативно одељење може имати два или више пододељења, чији је основни задатак да обављају ревизорски посао. Једно одељење врши ревизију централне владе, а друго ревизију осталих државних институција. Рад у оквиру оперативног одељења одвија се на начин уобичајен за обављање ревизије, што значи да у основи обухвата:

- избор прелиминарне ревизорске стратегије,
 - планирање и контролу процеса ревизије,
 - прикупљање ревизорских доказа,
 - вођење евиденције о прикупљеним доказима (обављање контролних процедура),
 - вођење ревизорских досијеа,
 - извештавање о налазима ревизије.
1. Прелиминарна ревизорска стратегија садржи детаље планирања и ревизорских процедура, али и дефинише критеријум довољности ревизорске евиденције потребне за извршење ревизорских циљева. Да би се стратегија у потпуности успешно осмислила, ревизор мора пре тога да сакупи све информације о клијенту и о његовим извештајима, јер је то једини начин да ревизорске процедуре обезбеде циљ ревизије.
 2. Планирање и контрола представљају сложене задатке који укључују три фазе: стратешко планирање, анализу ризика и техничко планирање. Стратешко планирање подразумева идентификацију области у којима је потребна посебна ревизорска пажња. Након ове фазе следи анализа ризика, односно откривање ревизорског ризика у свим областима вршења ревизије.
 3. Приликом извођења ревизије користе се разна ревизорска средства и технике за прикупљање ревизорских доказа, путем: интерне ревизије, ревизорских програма, анкета, аналитичких извештаја, тестирања, ток документације, вештина опажања, интервју и слично.
 4. Ревизорска евиденција мора бити релевантна и поуздана, јер само ако је таква може бити основ ревизорског мишљења. Методи за прикупљање стварне и сагласне евиденције морају бити разумљиви за ревизора да би их ревизор коректно имплементирао и на основу њих

обезбедио евиденцију која ће бити довољан основ за његово валидно мишљење.

5. Ревизорски досијеи и радни папири представљају основну ревизорску документацију. Они морају бити потпуно и логички сакупљени, јер морају да обезбеде евиденцију ревизора на основу које ће он тачно и потпуно да изрази валидно мишљење. Типична ревизорска документа су: трајни досијеи, чији је садржај документација једног клијента, контролни досијеи, који садрже планове и извештаје о годишњој контроли једног клијента и текући досијеи, тзв. радни папири односно документа која важе за годину у којој се ревизија врши.
6. Извештавање укључује детерминисање процеса чији је резултат писани ревизорски извештај који се доставља и клијенту и Парламенту. То значи да овај процес мора бити јасно дефинисан, једино тако да извештаји могу бити одобрени и обелодањени.

3. Државна ревизорска институција Републике Србије

Организација Институције регулисана је Законом и Правилником о унутрашњој организацији. Закон регулише да институција има председника и потпредседника Институције, Савет, ревизорске службе и пратеће службе.

Председник Институције уједно је и председник Савета и генерални државни ревизор. Он је руководилац Институције. Бира га и разрешава Народна скупштина, на предлог одбора за финансије. Одбор за финансије предлаже и потпредседника Институције, као и чланове Савета, разматра кандидатуре са потребним образложењима и изјавом лица да прихватају ове функције.

Генерални државни ревизор (председник институције) има следеће надлежности*:

- 1) одобрава и усмерава распоред послова из надлежности Институције, утврђује и спроводи програм рада и потписује акта Институције,
- 2) прописује правила, доноси смернице и инструкције за спровођење појединих фаза ревизије,

*) „Службени гласник Републике Србије“, бр. 101/205, „Закон о државној ревизорској институцији“

- 3) може одредити службено надзирање спровођења задатака ревизије и у вези са тим донети одлуку о надзирању,
- 4) предлаже чланове испитне комисије,
- 5) потписује сертификате за ревизорска знања државни ревизор и овлашћени државни ревизор.
- 6) Као руководиоца Институције, председник предлаже Савету годишњи финансијски план.
- 7) Он је наредбодавац за средства Институције.

Потпредседник институције обавља послове Државног ревизора на основу овлашћења председника Институције, замењује га у случају привремене спречености и обавља функцију председника, до избора новог председника. Уколико је и он одсутан, замењује га најстарији члан Савета. Као што смо напоменули, функцију потпредседника предлаже Одбор за финансије, заједно са председником и члановима Савета, а бирају га посланици Народне скупштине већином гласова.

Савет је највиши орган Институције и представља колегијално тело. У састав Савета улазе председник Институције, потпредседник и три члана. Одлучивање у Савету Државне ревизорске институције је по принципу већине гласова. У надлежности Савета су следећи послови:

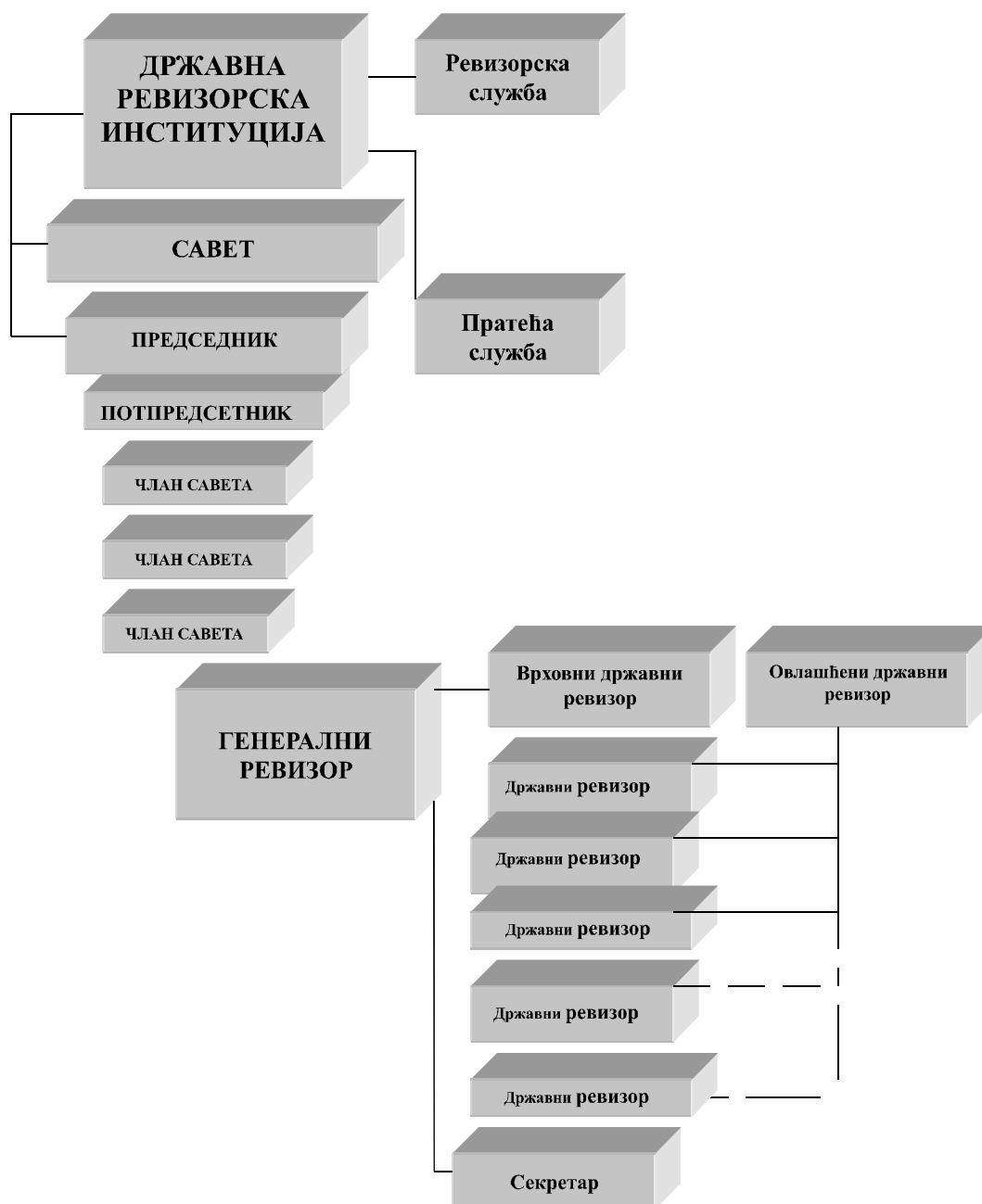
- доноси годишњи програм ревизије,
- доноси акт којим ближе уређује поступак ревизије,
- доноси финансијски план Институције,
- одлучује о приговору субјекта ревизије на предлог извештаја о извршеној ревизији,
- доноси годишњи извештај и посебне извештаје.

Чланови Савета. Законом је прописано да чланови Савета учествују у раду и одлучивању Савета, прате активности појединих ревизорских јединица у Институцији, учествују у процесу рада ревизорских служби и обављају друге послове које им повери председник Савета. Члан Савета може бити држављанин Републике Србије, са високом школском спремом и најмање десет година радног искуства (од чега седам година на пословима из надлежности Институције). Члан Савета може бити лице које две године пре избора није било члан органа Владе. Законом је дефинисано да најмање два члана Савета морају бити дипломирани економисти са одговарајућим ревизорским или рачуновод-

ственим звањем. Један од чланова Савета мора бити дипломирани правник са положеним правосудним испитом. Такође, Законом је дефинисана неспојивост функција Савета са радом у државним органима, локалној власти и политичким странкама. Члан Савета не сме бити у органима управљања и надзора привредног друштва, јавног предузећа и фонда. Он не сме имати својински удео у правним лицима која су у надлежности Институције. Члану Савета Институције Закон дозвољава се да врши научне и образовне функције. Чланови подлежу обавезама и забранама који уређују спречавање сукоба интереса при вршењу јавних функција. Забрањено је да чланови Савета буду крвни сродници. Забрањено је и да исти учествују и одлучују у поступку ревизије, ако су били радно ангажовани код правног лица које је предмет ревизије. Прописано је да после истека пет година могу бити ангажовани у вршењу дужности код таквих субјеката. Чланови Савета бирају се на период од пет година, са могућношћу реизбора највише још једанпут. Разрешавају се функција правоснажном судском одлуком којом су осуђени на безусловну казну затвора у трајању од најмање шест месеци или за кажњиво дело у краћем трајању, које га чини недостојним за обављање функције члана Савета. О разлозима за престанак мандата или разрешење Савет обавештава Скупштину.

Службе Државне ревизорске институције су ревизорске и пратеће службе. Руководиоце служби именује председник Институције. Начин обављања послова, надлежности, организациона структура служби, као и систематизација радних места, делокруг, унутрашња организација ближе се уређује правилником Институције, који на предлог председника доноси Савет.

Ревизорска служба. Врховни државни ревизор руководи ревизорском службом и извршава државну ревизију. Врховни државни ревизор за свој рад директно је одговоран председнику Институције. Врховни државни ревизор може бити лице које испуњава опште услове за рад у државним органима, поседује универзитетско образовање и назив овлашћени државни ревизор. Под искуством се сматра најмање десет година радног искуства, од чега најмање осам на пословима који су повезани са надлежностима Институције. Врховног државног ревизора, на предлог председника Институције, именује Савет одлуком на време од шест година, са могућношћу реизбора. Врховни државни ревизор ступа на функцију, пошто пред Саветом институције положи заклетву. Послове ревизије обављају државни ревизори.



Слика бр. 2. „Организациона структура Државе ревизорске институције у Републици Србији“

Ревизорска звања су: *државни ревизор* и *овлашћени државни ревизор*. Ревизорска звања стичу се, у складу, са овим Законом као и са међународном праксом едукације ревизора. Државни ревизор и Овлашћени државни ревизор је независно стручно лице које поседује сертификат и испуњава услове прописане законом. Кандидат за полагање испита за стицање звања треба да има положен стручни испит за рад у државним органима. Сертификат за ревизорско звање државни ревизор може стећи и лице које испуњава следеће захтеве: има стручно знање за обављање послова ревизије, поседује одговарајуће радно искуство и

има положен испит за звање државног ревизора. Сертификат за ревизорско звање државни и овлашћени државни ревизор може стећи лице које испуњава следеће услове: има стручно знање за обављање послова ревизије, поседује одговарајуће радно искуство и има положен испит за ревизора. Испит за стицање ревизорског звања државни ревизор, тј. овлашћени државни ревизор, полаже према програму који доноси Савет. Лице које положи испит стиче ревизорско звање *државни ревизор*, тј. овлашћени државни ревизор уписује се у Регистар звања који води Институција и издаје сертификате за ревизорска звања.

Секретар усклађује рад пратећих служби Институције и води пословање Институције. Њега именује и разрешава председник Институције на време од шест година, након спроведеног јавног конкурса. За Секретара се именује лице које испуњава опште услове за рад у државним органима и звањем дипломирани правник или дипломирани економиста. Секретар треба да има положен стручни испит. Такође, Законом је предвиђено да је за послове секретара Институције потребно лицу најмање осам година радног искуства у струци. Секретар Институције директно одговара председнику Институције и присуствује седницама Савета, али нема право гласа.

Спољни стручњаци. Законом је дозвољено да Институција може ангажовати спољне стручњаке уколико ревизија захтева посебно специјалистичко знање. Спољни стручњак мора да има одговарајуће стручно знање и искуство потребно Институцији. За спољног саветника, Законом је дозвољено да буду ангажовани и страни држављани, наравно уз признате квалификације.

4. Слабости регулативе државне ревизије у Републици Србији

На основу изложеног, у делу о нормативној регулативи државне ревизије у Републици Србији, а посебно код објашњења везаних за надлежности и организацију, можемо закључити да се наша држава није определила ни за један од наведених облика у чистом облику. Наиме, Закон је дефинисао да Државна ревизорска институција буде организована по угледу на независну ревизорску канцеларију, као што су NAO у UK и GAO у USA. На челу институције налази се главни ревизор, чија позиција је утврђена уставом, чиме је заштићен од политичких утицаја. Упркос сличностима, државна ревизорска институција Републике Србије има специфичности начина организовања, по којима не представља „чист модел“ независне ревизорске канцеларије. Оне се могу уочити у дефинисању Савета Институције.

Председник Савета је генерални ревизор са овлашћењима на основу којих може да смени Врховног државног ревизора, који у ствари води процес ревизије.

Одлуке Савета Врховне државне ревизорске институције доносе се већином гласова. По тој специфичности, Врховна државна институција подсећа на модел одбора.

Сматрамо да је законодавац требало да одлучи о организацији Институције по већ постојећим структурама организовања и да није било потребе да се комбинују поменута два модела организације.

„Независност Врховних институција за ревизију може се постићи на објективан и ефикасан начин само ако су независне од ентитета над којим се врши ревизија и заштићене од спољног утицаја. Иако државне институције не могу увек бити апсолутно независне од државе, јер су део државе као целине, Врховне институције за ревизију ће имати функционалну и организациону независност потребну за остваривање задатака“^{**}.

Оно што сматрамо пропустом Закона о државној ревизорској институцији, а што није у складу са схватањима Лимске декларације, **управо је концепт независности.** Генерални закључак је да Закон о државној ревизорској институцији не пружа у довољној мери „уверавања“ да ће новоформирана институција бити увек независна у свом раду. Она је, као што смо раније напоменули, одабиром „мешовитог модела организације“ и доминацијом Савета Државне ревизорске институције као руководећег органа, стављена под утицај лица која чак и не морају бити у довољној мери стручна у вршењу дужности државних ревизора. Наиме, овлашћени ревизор подређен је врховном ревизору. На челу Институције може бити лице које је „политички подобна личност“, а чија стручност не мора бити у довољној мери пресудна за позицију руководиоца Институције. Независност чланова Институције мора бити гарантована Уставом. За свој рад и извршавање задатака, Врховној ревизорској институцији морају се обезбедити средства за рад. Сматра се да финансијска независност у правом смислу подразумева коришћење средстава буџета на начин који Институција сматра потребним. Закон, дакле, има пропуста, управо по најважнијем захтеву, захтеву независности. Организацијски, кроз Савет Државне ревизорске институције, наметнут је модел организовања који не представља класичан модел независне ревизорске канцеларије. Раздвојене су функције председника Институције и Врховног државног ревизора. Председник Институције је председник Савета и у његовој ингеренцији се налази Врховни државни ревизор, лице које врши процес ревизије. Председник Савета је генерални ревизор, иако законски није најстручније лице у Институцији која се бави државном ревизијом.

**) Извор: www. INTOSAI –Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts

Преко Савета остварује се директан уплив политичке елите, а самим тим се и идеја о независности рада Институције ставља у други план. Чланови Савета свакако могу бити одабрани по политичком ангажовању и кадровани од стране водећих странака. Овом констатацијом се не умањује њихова стручност, али из угла независности рада Институције стиче се утисак да иста није у довољној мери испоштована. Потребно је објединити функцију Савета са функцијом коју врши Врховни ревизор, чиме ће се прилагодити модел независне канцеларије, која ће, свакако, имати већи степен аутономије. То је доказано кроз многе слично организоване моделе Државне ревизорске институције у свету.

Уставом Републике Србије дефинисане су независност, основна делатност и надлежност Државне ревизорске институције. Међутим, Уставом није јасно дефинисан правац развоја Државне ревизије, у смислу њене усклађености са међународно признатим стандардима ревизије јавних финансија. Овај захтев препуштен је Закону. Значај дефинисања оквира државне ревизије у Уставу на оваквим основама, профилисао би даљи ток развоја ревизије. Тако би се избегла лутања у законским решењима о државној ревизији, а истовремено трасирао пут за њен суштински развој. Констатујемо да је пропуштена прилика да се, одмах на почетку развоја државне ревизије у Србији, изврши стандардизација и хармонизација националне регулативе са INTOSAI стандардима. У Србији је непостојање државног контролора, који ће извршити притисак на Владу, довело до тога да се посланицима није журило да оформе Институцију. Државни ревизор је тај који према Закону треба да утврди да ли се новац из државне касе троши „наменски, економично и ефикасно“.

Због објективних околности неформирања институција ревизије, у периоду 2002–2007. године није вршена ревизија завршног рачуна буџета. Ревизија буџета могла је да буде поверена и некој од независних ревизорских фирми, које би попуниле недостатак Државне ревизорске институције у Србији. То потврђује ранију тврдњу да је непостојање политичке воље главни разлог неуспеха државне ревизије. Упоредјујући искуства земаља са традицијом, у вези са имплементацијом државне ревизије, поједини српски политичари наводе да је тим земљама било потребно преко десет година за састављање првог извештаја о извршеној ревизији државног буџета. Поједини чланови Одбора за финансије Скупштине Републике Србије, наводе као позитивно да је први извештај угледао светло дана „само“ четири године након усвајања Закона о државној ревизи-

зорској институцији. Овој тврдњи нема места уколико се декларишемо као демократска држава. Контрола реализације буџета морала је да постоји у било каквом облику, а извештаји о трошењу новца државе треба да буду представљени јавности. Ипак, средином маја 2009. године, председник Савета Државне ревизорске институције објавио је да ће почети са радом на завршном рачуну буџета за 2008. годину, упркос недостатку објективних услова за рад, одговарајуће опреме и кадрова. Крајем новембра 2009. године представљен је први извештај о ревизији буџета Србије за 2008. годину и уручен је председници Парламента Србије, уз присуство представника Европске уније, UNDP-а, OEBS-а, као и канцеларије генералног ревизора Норвешке и Словеније. Извештај државног ревизора је, пре доласка на Одбор за финансије, који треба да га разматра на пленарној седници, најпре доспео у јавност и приказан је на сајту Народне скупштине. Овај извештај представљен је на 165 страна. Већина званичника Србије поздравила је завршетак овог извештаја, јер овај извештај потврђује транспарентност буџетског процеса. Такође, меморандум са ММФ-ом садржи и захтев за већом фискалном одговорношћу и подразумева укључивање свих прихода у буџет.

Законом о државној ревизорској институцији прописано је да иста подноси прекршајне и кривичне пријаве против буџетских корисника који ненаменски троше новац. На овај начин Институцији се дају овлашћења која јој компликују рад и које у ствари не треба да има, али уколико је државном ревизору дата могућност да поднесе пријаве против прекршиоца, иста то треба да уради и на тај начин докаже да функционише независно, чиме би се избегле шпекулације у јавности. Државна ревизорска институција поседује законско право да омогући рок од 30 до 90 дана министарствима да отклоне уочене неправилности. Уколико се неправилности не могу отклонити, биће предузете санкције које ће се кретати од подношења прекршајних пријава до евентуалног покретања кривичних пријава. Председник Савета Државне ревизорске институције објавио је да ће до краја 2009. године обелоданити против којих министарстава ће се поднети пријаве због неправилности утврђених приликом ревизије завршног рачуна буџета Србије за 2008. годину.

Уз све ово, постоје и различити видови политичких притисака. Најпре, председник Републике позива министре у Влади на одговорност и упућује захтев да се отклоне неправилности. Председник Владе, иако Одбор за финансије није изнео свој став о извештају ревизије, наводи да

неће бити подигнуте прекршајне и кривичне пријаве, што такође сматрамо видом притиска. Дакле, Институција, у старту трпи велике „политичке притиске“. Напомињемо, политички фактор био је пресудан да се Институција не оформи дуги низ година, а небрига Владе кулминирала је необезбеђењем адекватних просторија за рад и потребне инфраструктуре. Такође, скромни буџет за ову институцију „одобрава се“ у Министарству финансија, што угрожава њену финансијску независност.

Генерални закључак је да прва ревизија завршног рачуна буџета у историји Републике Србије, коју је извршила Државна ревизорска институција, показала велику неодговорност у трошењу новца грађана. Контролисане институције су 14 министарстава, Управа за трезор, Управа за јавне набавке, Управа за заједничке послове и Дирекција за имовину. Према наводима државног ревизора, само је у систему јавних набавки утврђено да се налази више од две милијарде динара у „сивој зони“. Најзначајнији закључак је да Државна ревизорска институција није имала аргумената да донесе ревизорско мишљење о завршном рачуну буџета за 2008. године, јер ревизијом, због недовољних капацитета, нису ревидиране све буџетске позиције. Управо тих 27% буџетских позиција није пружио довољно доказа за формирање мишљења. Такође, државни ревизор морао је до краја новембра 2009. године да заврши извештај, што је био и услов Светске банке, како би се Србији одобрило додатно задужење. Објективна околност је и непостојање довољног броја ревизора, јер су на завршном рачуну радила само четири ревизора и неколико сарадника. За обављање овог веома значајног подухвата потребно је око 30 ревизора, а њихово непостојање правда се ниским зарадама у односу на независну тј. комерцијалну ревизију. Одмах по обелодањивању резултата ревизије на посебно припремљеној Конференцији за штампу, центри отпора замерили су да је извештај најпре требало да буде предат Одбору за финансије, а не председници Парламента. Представници Одбора за финансије затражили су да се утврди лична одговорност за ненаменско трошење буџетских средстава, али и да се државним предузећима која нису пословала правилно не одобре кредити. Политички центри отпора, како се и очекивало, оспоравају налазе државних ревизора о буџету за 2008. годину, покушавајући да наруше углед и значај те институције у самом старту. Ово добија на значају ако знамо да је Институција, пре него што је објавила извештај, у два наврата достављала своје налазе министарствима обухваћених ревизијом, који сада оспоравају налаз

ревизора. После изјашњавања Одбора за финансије, ДРИ ће о утврђеним неправилностима обавестити јавног правобраниоца, како би се покренуо поступак против правних лица која су незаконитим пословањем нанели штету држави. У међувремену, Влада Републике Србије, после објављивања извештаја државног ревизора, повукла је из скупштинске процедуре завршни рачун републичког буџета за 2008. годину. Такође, у Скупштини Србије појавила се иницијатива да највише законодавно тело на посебној седници разматра извештај државног ревизора. Ипак, према објашњењу председнице Народне скупштине, извештај независне државне ревизије може да дође на дневни ред тек од 1. марта 2010. године. Неоспоран закључак је да извештај државног ревизора показује доста неправилности у трошењу новца, а ови поступци, управо, указују на ту чињеницу. Влада правда овај корак усклађивањем са извештајем Државне ревизорске институције у техничком смислу, због постојања прихода по основу курсних разлика. Ситуација јасно показује да извршна али и законодавна власт у довољној мери није дорасла и озбиљно схватила рад Државне ревизорске институције, јер је повучен документ из скупштинске процедуре, који је продукт независне институције. Сматрамо да је било потребно да се расправа о буџету за 2010. годину прошири и извештајем о финансијској ревизији завршног буџета. Све ово указује на то да постоје велики центри отпора који теже да ослабе позиције државног ревизора компромитујући његов рад, при чему користе различите облике политичког притиска. Поједини министри Владе коментаришали су извештај државног ревизора као „бесмислен, тенденциозан, нетачан и селективан“. Зар ово не представља политички притисак и неприкладно понашање према независној институцији као што је Државна ревизорска институција?

Лоше законско решење, небрига извршне власти према Државној ревизорској институцији у смислу логистичке подршке, различити притисци и избегавања едукације ревизора првенствено имају за циљ да се, ова по неким ауторима посебна полуга власти, онемогући у раду и извршавању уставних и законских обавеза. Први ревизорски извештај доказао је да Влада нема одговорност за новац који је „испумпан“ из привреде, али и да није спремна да призна постојање потпуног „хаоса“ у јавним финансијама. Такође, извештај наводи и непостојање интерне ревизије и контроле у већини министарстава, а управо државна ревизија треба тесно да сарађује са овим органима приликом вршења поступка ревизије.

Постојеће стање у коме се налази државна ревизија у Републици Србији може се описати као почетак развоја државне ревизије. У старту није се испоштовала одредба Закона која дефинише формирање Савета Државне ревизорске институције. Законом је дефинисано да то буде 29. мај 2006. године. Због неформирања Владе и политичке кризе у Србији, у 2007. години, инаугурација Закона стављена је по страни. Ипак, крајем септембра 2007. године, Народна скупштина Републике Србије бира Савет Државне ревизорске институције. Избор државних ревизора, упркос предвиђеној динамици није уследио. Јавни конкурс уследио је тек октобра 2008. године.

Извештај државног ревизора, који је објављен децембра 2009. године, изазвао је доста полемика у јавности. У којој мери је приказао право стање јавних финансија у Републици Србији показаће време, али верујемо да ће сваки наредни извештај државног ревизора бити прихватљивији, а оштрица државне ревизије усмерена на рационализацију потрошње у држави. Циљ постојеће бирократије, али и владајућих странака, је да угради себе у темеље нове организације. То није у општем интересу целог друштва и напора да се смањи јавна потрошња као и издатака за функционисање државе. Дакле, потребно је време да се оформи нова генерација државних ревизора, који ће бити „пионири“ у подухвату од националног значаја. Уз пажљиво планирање кадрова и систематску едукацију државна ревизија постаће значајни интегративни фактор Републике Србије.

Закључак

У овом раду приказали смо рад ревизорских институција у земљама са најразвијенијом праксом државне ревизије, као што су САД, Велика Британија и Француска. Такође, приказали смо стање државне ревизије Републике Србије. Државна ревизија, у складу са домицилним законом, не задовољава у потпуности захтеве Лимске декларације за независношћу, чиме се дозвољава уплив политичких и бирократских

кадрова, што директно штети угледу ове институције. Анализа првог ревизорског извештаја завршног рачуна буџета за 2008. годину показала је постојање великог броја неправилности у раду буџетских субјеката. Конкретан допринос рада су и предлози везани за унапређење организационе структуре и пословања институције у целини. Прихватањем мешовитог модела организовања Државне ревизорске институције, који не постоји нигде у свету, неће се допринети напорима за успостављање државне ревизије, што директно штети чланству Републике Србије и њеном путу у Европску унију.

Литература

1. др Мирко Андрић: „Ревизија рачуноводствених извештаја“, Суботица 2004. године, стр. 415-416.
2. др Мирко Андрић, др Дејан Јакшић: „Регулаторни оквир државне ревизије у процесу хармонизације, претпоставке, проблеми и перспективе“, 37. симпозијум Златибор, 2006.
3. мр Бошко Родић: „Рационална употреба буџета – Nacional Audit Office, СРРС, „Ревизор“, 2006.
4. Наташа Чалија: „Државна ревизија и њено институционално уређење“ 36. симпозијум, СРРС, 2005.
5. др Жељко Иваниш: „Генерални рачуноводствени биро САД“, Ревизор, Београд, 2004.
6. Службени гласник Републике Србије бр. 101/2005, Закон о Државној ревизорској институцији
7. Сајтови: [www. National Audit Office](http://www.NationalAuditOffice.com), [Links to Other Supreme Audit Institutions: France-Cour des Comptes](http://Links.to.Other.Supreme.Audit.Institutions:France-Cour.des.Comptes), www.ojec.com, [www. CG Ekonomist online.htm](http://www.CG.Ekonomist.online.htm), Branislav Radulović: „Finansijska savjest Unije“, 2007.. [www. INTOSAI –Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts](http://www.INTOSAI-Lima.Declaration.of.Guidelines.on.Auditing.Precepts).

мр Соња
БУРИЧИН*

Анализа финансијских извешаја у циљу прибављања ревизорских доказа

Резиме

Ревизија финансијских извештаја обухвата низ поступака који имају за циљ да омогуће ревизору да изрази своје мишљење о томе да ли су финансијски извештаји, у вези са свим битним питањима, у складу са утврђеним оквиром за финансијско извештавање. Аналитички поступци у фази планирања ревизије користе се ради утврђивања врсте, времена и обима ревизијских поступака који ће се користити у фази прикупљања доказа. У фази прикупљања доказа примењују се као доказни тестови за поједине позиције финансијских извештаја или смањују обим додатних потребних доказа, док се у завршној фази ревизије користе као инструменти за стицање свеобухватног прегледа финансијских извештаја у циљу проналаска подручја која захтевају детаљна истраживања.

Примена аналитичких поступака захтева утврђивање очекиваних вредности. Методе утврђивања очекиваних вредности варирају од једноставне анализе тренда до сложене регресивне анализе. Пажња ревизора је усмерена на низак степен сагласности очекиваних и стварних износа, јер је у том случају висок ризик појаве материјално погрешних исказа.

Кључне речи: аналитички поступци, анализа, ревизија, очекиване вредности, утврђивање одступања.

Увод

Ревизија пружа сигурност корисницима финансијских извештаја у погледу финансијске позиције и резултата пословања привредног друштва. Циљ ревизије је изражавање мишљења о финансијским извештајима клијента у смислу њихове усаглашености са важећом рачуноводственом регулативом. Рачуноводствена регула-

тива подразумева опште и посебне законске и друге прописе, рачуноводствене стандарде и интерна рачуноводствена правила привредног друштва. Припрема и презентација финансијских извештаја врше се у складу са МРС¹ и МСФИ², док се њихова ревизија врши у складу са МСР³. Основне методе прибављања доказа у ревизији дефинисане трећим GAAS стандардом односе се на инспекцију, посматрање, испитива-

*) Сарадник на Институту економских наука, Београд, Змај Јовина 12

1) Међународни рачуноводствени стандарди, IAS (International Accounting Standards)

2) Међународни стандарди за финансијско извештавање, IFRS (International Financial Reporting Standards)

3) Међународни стандарди ревизије, GAAS (Generally Accepted Auditing Standards)

ње и потврђивање. Аналитички поступци су једна од техника које се примењују у инспекцији и најчешће се спроводе скенирањем, односно детаљним испитивањем и израчунавањем од стране ревизора.

Циљ аналитичких поступака као тестова односа између износа исказаних на позицијама рачуноводствених извештаја је да процењивањем поменутог односа финансијских и нефинансијских података и информација потврде адекватност износа исказаних у финансијским извештајима. Приликом упоређивања очекиваних износа, које утврђује ревизор и стварно остварених износа, важно је обратити пажњу на степен независности сваке од поменутих величина, при чему рацио анализа у пружању финансијских података на најадекватнији начин, у смислу утврђивања односа међузависности, пружа одговор на ово питање. Приликом упоређивања потребно је обратити пажњу и на значај датог односа, као и поузданост информација коришћених приликом испитивања односа, при чему је поузданост финансијских информација директно условљена квалитетом финансијске анализе.

1. Основне карактеристике и врсте аналитичких поступака

Три уобичајене врсте аналитичких поступака које се примењују, односе се на анализу тренда, рацио анализу и тестове логичности. Простом анализом тренда одређује се износ очекиван на основу стања рачуна у претходним периодима. Регресивна анализа, као комплекснији и сложенији тип анализе, узима у обзир све променљиве које утичу на стање или појаву која се испитује, а односе се најчешће на економске услове, маркетинг, животни циклус производа (нпр. уколико се испитују приходи од продаје) и сл. Тестови логичности се примењују при израчунавању очекиваних износа путем оперативних података као независних променљивих. На основу тестова логичности може се израчунати очекивани износ прихода факултета, уколико су познати цена школарине, статус и број студената.

1.1. Рацио анализа

Рацио анализа је најпознатија и најчешће коришћена врста анализе. Пружа информације о ефективности и ефикасности пословних активности и користи се за утврђивање односа показатеља привредног друштва и постојећих економских и индустријских трендова. Обухвата испитивање односа између позиција финансиј-

ских извештаја. Резултати рацио анализе обично се изражавају у процентима и могу бити саставни део иницијалног прегледа финансијских извештаја у анализи која подразумева упоређивање рацио бројева из више обрачунских периода. Поређење омогућава утврђивање значајних промена рацио бројева у различитим обрачунским периодима, било да су настале као последица неке грешке или лошег пословања. Финансијски рацио повезује две финансијске величине, утврђивањем односа њихових апсолутних вредности при чему се исказује релативна величина међусобне условљености појава из чијег односа проистичу.

Сврха примене резултата рацио анализе је у њиховом праћењу током времена, односно у праћењу различитих вредности рацио бројева добијених из односа различитих вредности истих величина током времена. Као такви, рацио бројеви се пореде са прошлим али и са будућим и очекиваним вредностима до чијих износа се долази временском анализом истих. Аналитички поступци у том смислу омогућавају ревизорима како предвиђање и планирање очекиваних вредности, тако и њихово упоређивање са стварно оствареним вредностима позиција биланса које су предмет ревизије. Применом аналитичких поступака ревизор очекује утврђивање односа за који има основ да верује да постоји. Уколико се упоређивањем очекиваних и стварно остварених вредности дође до неуобичајених и неочекиваних односа, ревизор утврђена одступања разматра и узима их у обзир приликом процене ризика постојања материјално погрешних износа у финансијским извештајима који су предмет ревизије.

Рацио број, као однос између износа два стања или појаве, обично две функционално повезане билансне позиције или два рачуноводствена податка, динамички посматрано, бележи промене у својој вредности које могу бити последица промене вредности износа једне или обеју појава, односно, стања која се доводе у однос. Управо у томе лежи предност анализе путем рацио бројева у односу на просто упоређивање апсолутних износа величина чији се однос испитује. Анализом путем рацио бројева утврђује се како промене апсолутних вредности величина утичу на вредност појаве са којом је дата појава или стање међусобно зависно и рацио бројем стављена у однос. Аналитички поступци се користе и при анализи показатеља пословања клијента. У том смислу, рацио анализа, која за резултат има пружање финансијских података, заједно са различитим нефинансијским подацима и информацијама, омогућава увид у исправност износа исказаних у финансијским извештајима који су предмет ревизије. Класификација рацио бројева

може бити извршена на различите начине, зависно од одабраних критеријума, на одговарајуће уже или шире хомогене групе⁴. Испитивање рацио бројева који проистичу из анализе биланса стања, помаже оцени имовинског (рацио ефикасности имовине и рацио рока повраћаја имовине), односно, финансијског (рацио ликвидности, рацио задужености и рацио солвентности) положаја клијента чији су финансијски извештаји предмет ревизије, док рацио бројеви који проистичу из анализе биланса успеха (рацио рентабилности и рацио финансијске моћи) учествују у оцени приносног положаја клијента.

Две најчешће коришћене методе рацио анализе у ревизији, односе се на примену финансијског рација и примену рација који пружа увид у процентуално учешће појединих категорија у финансијским извештајима при чему се стања рачуна приказују као процентуална учешћа у укупној билансној суми. Применом финансијских рација као, резултата односа износа на рачунима финансијских извештаја и применом исказа о процентуалном учешћу појединих категорија у структури биланса, омогућена је временска и просторна анализа.

Просторна и временска анализа путем рацио бројева захтева висок степен опрезности у смислу упоредивости података у више узастопних обрачунских периода или између привредних друштава исте величине, исте делатности и припадности истој привредној грани. У том смислу строго се води рачуна о предусловима временске и просторне анализе. Временско употребљивање подразумева исту јединицу мере и масе која се мери у различитим временским периодима, односно морају имати исту временску димензију. Иста временска димензија значи да број јединица времена релевантних за настанак појаве или стања у сваком периоду мора бити иста⁺⁺. У случају просторног упоређивања

потребно је водити рачуна о врсти производње, величини привредног субјекта (мисли се на обим производње), техничкој опремљености, кадровској структури, природним условима и положају на тржишту.

2. Динамика и сврха примене аналитичких поступака

Прикупљање ревизорских доказа одвија се комбиновањем поступака ревизије. Аналитички поступци, поред инспекције, посматрања, испитивања (и конфирмације) и поновног извођења и рачунске контроле, представљају један од поступака ревизије. Односе се на анализу значајних показатеља и трендова и укључују и истраживања флукуација. Не представљају директан доказ о постојању погрешних исказа у финансијским извештајима који су предмет ревизије него указују на повећан ризик постојања погрешних књижења. За неке циљеве ревизије, аналитички поступци представљају довољан доказ, док за друге циљеве представљају пут за смањење потребе за прикупљањем других доказа. Анализа, у смислу аналитичких поступака као једног од начина прикупљања доказа ревизије, има своју динамику примене кроз различите фазе процеса ревизије.

Динамика примене аналитичких поступака се огледа у њиховој примени у фази планирања процеса ревизије, у фази прикупљања ревизорских доказа и у фази комплетирања процеса ревизије. У фази планирања процеса ревизије аналитички поступци су основ утврђивања врсте, обима и динамике планираних поступака ревизије. У фази планирања сврха примене аналитичких поступака је четворострука: разумевање пословања клијента, процена континуитета пословања клијента, индикација могућих материјално погрешних исказа и смањење обима детаљних провера⁺⁺⁺. Рацио анализа захтева не само разумевање пословања привредног субјекта, него и пословање целокупне индустријске гране којој конкретни привредни субјекат припада. Финансијски рацио бројеви омогућавају квантификовање различитих пословних аспеката при чему се групишу у различите категорије, од којих су четири основне: рацио ликвидности, рацио профитабилности, рацио активности (делатности) и левериџ (*leverage*).

4) Слободан Д., Малинић, Рачуноводство за менаџере у трговини, ФТБ, Београд, 2006.

++) Јован, Родић, Гордана, Вукелић, Теорија и анализа биланса, Пољопривредни факултет, Београд, 2003.

+++ Душан С., Милојевић, Ревизија финансијских извештаја, ФТБ, Београд, 2006.

У фази прибављања ревизорских доказа примена аналитичких поступака смањује обим осталих детаљних провера и указује на могуће материјално погрешне износе. Аналитички поступци указују на могућност постојања евентуалних финансијских проблема и пружају могућност ревизору да донесе коначне закључке о финансијским извештајима који су предмет ревизије у фази комплетирања процеса ревизије. У том смислу сврха примене аналитичких поступака огледа се у процени континуитета пословања клијента.

Независно од фазе процеса ревизије, сврха примене аналитичких поступака огледа се у циљу јасног разумевања процеса пословања клијента. Поред финансијских информација добијених рачуном анализом, омогућено је и разумевање целокупног пословања клијента путем истраживачког приступа у смислу испитивања сарадње са менаџментом клијента, а самим тим омогућено је и побољшање квалитета ревизорских извештаја. Јасно разумевање пословања клијента пружа могућност ревизорима да сазнају више о целокупној индустрији или посебној индустријској грани, што доприноси побољшању квалитета ревизорског процеса. Аналитички поступци као извор доказа у ревизији омогућавају да се једном процедуром обухвати више неопходних елемената који су предмет разматрања.

3. Извођење аналитичких поступака

Ослањајући се на своју стручност и искуство у смислу познавања природе пословања клијента, природе познавања привредне гране у којој клијент послује, ризика својствених конкретној врсти пословања и односа између података у књиговодственим евиденцијама, ревизор прво предвиђа и пројектује износе које очекује да нађе на рачунима или позицијама у финансијским извештајима или у односима између тих износа. Затим, пореди податке утврђене на основу својих очекивања са стварно исказаним подацима. Поређења могу да буду веома једноставна али и сложена, некада се односе само на један прост однос, а некада на велики број сложених односа. Основне одлике аналитичких поступака своде се на јасно дефинисане очекиване вредности и адекватно објашњење утврђених евентуалних разлика између очекиваних и стварно исказаних вредности.

Очекиване вредности. Претпоставка на којој се заснива примена аналитичких поступака је да се на основу познатих чињеница увек може очекивати да између података који су исказани у

финансијским извештајима постоји разуман и стабилан однос и да ће такав однос да се остварује и у наредним периодима. Уколико дође до промене очекиваних односа, услед познатих или непознатих чињеница, резултати ће бити супротни од очекиваних. Појава неочекиваних односа између података може бити узрокована неуобичајеним пословним променама или догађајима, променама рачуноводствених политика, променама у пословном окружењу, случајним одступањима, грешкама и проневерима.

Прогноза очекиваних износа - Табела 1

Извори података које ревизор користи за пројекцију очекиваних односа веома су разноврсни. У фази планирања то су екстерни статистички подаци. У фази извођења ревизије то су најчешће подаци из статистике самог клијента. У статистичке податке се убрајају часови рада и зараде запослених, месечна производња и месечна продаја, нарочито ако се посматрају по врстама производа, вредност продатих производа и висина директних трошкова производње, подаци о набавкама основних средстава и стопама амортизације и сл.

Извори података за извођење аналитичких поступака су подаци из финансијских извештаја за претходне периоде, пројекције будућих резултата пословања, однос између позиција у финансијским извештајима, статистички подаци за грану у којој привредни субјекат послује, резултати односа између финансијских и нефинансијских информација и сл. Постављена ревизорска очекивања треба посматрати као опсег исхода, а не као прецизно очекивану вредност.

Ревизор мора да утврди колико су његова очекивања тачна и прецизна. Резултати који улазе у утврђени опсег сматрају се прихватљивим.

Уколико постоји висок степен сагласности између очекиваних и стварних вредности, мали је ризик од појаве материјално погрешних исказа, и супротно, уколико је степен сагласности између очекиваних и стварних вредности низак, ризик појаве материјално погрешних исказа је висок. Пажња ревизора је углавном усмерена на позиције код којих постоји низак степен сагласности између очекиваних и стварних вредности. Висок степен сагласности очекиваних и стварних величина може бити изазван и чињеницама које су непознате ревизору и у том случају од ревизора се очекује да према резултатима својих тестова увек буде скептичан и да им приступа са одређеном дозом скептицизма. Односи који одступају од ревизорских очекивања додатно се испитују уколико ревизор процени да указују на чињенице које могу да утицати на даље поступке ревизије. Испитивања обухватају постављање додатних захтева и питања руководству, у овим ситуацијама интервјуисање појединаца од стране ревизора је веома значајно. Пре разговора са оперативним особљем ревизор треба да има пројектовано сопствено објашњење за дата одступања, на основу претходног искуства и професионалног просуђивања, а у циљу ефикаснијег вођења интервјуа и проналажења доказа. Након додатно прикупљених информација ревизор преиспитује своје налазе и своја очекивања и изводи нове закључке.

Једна од основних карактеристика очекиваних износа односи се на њихову поузданост. Критеријуми по основу којих се оцењује степен поузданости очекиваних износа обухватају предвиђања у стабилном окружењу и подразумевају да су односи између трансакција које су дискреционе природе мање предвидљиви.

Познавање природе пословања клијента.

На основу познавања природе пословања клијента, ревизор треба јасно да дефинише смисао теста који примењује у процесу ревизије. Питања у вези са разумевањем пословања клијента регулисана су Међународним стандардом ревизије (МСР) 315 – *Разумевање привредног друштва и његовог окружења и процењивање ризика значајног погрешног приказивања*.

У тачки 20 овог стандарда приказане су компоненте које одређују правилно разумевање пословања клијента и његовог окружења:

- делатност и регулативе, укључујући и применљив оквир финансијског извештавања,

- карактеристика привредног друштва, укључујући и избор и примену рачуноводствених политика привредног субјекта,
- циљеви, стратегије и повезани пословни ризици који могу условити значајно погрешно приказивање у финансијским извештајима,
- мерење и прегледи финансијске успешности привредног друштва и
- интерне контроле.

У додатку број 1 у оквиру Стандарда дата су додатна упутства у вези са питањима које ревизор може разматрати у циљу разумевања пословања, регулатива и свих екстерних чинилаца који утичу на привредно друштво. Питања су свеобухватна при чему нису сва питања релевантна за све ангажмане, а самим тим списак датих питања није нужно и коначан.

Примери питања која ревизор може разматрати:

- врсте извора прихода;
- шта привредно друштво производи, односно, које услуге врши;
- која су то тржишта на којима привредно друштво наступа;
- начин вођења пословања;
- да ли послује са повезаним лицима;
- у којој мери у свом пословању користи ИТ;
- кључни купци и добављачи;
- начин запошљавања;
- активности истраживања и развој тржишта;
- Начин и структура финансирања;
- врсте и структура улагања;
- рачуноводствена начела;
- начин признавања прихода;
- начин мерења успешности, трендови, кључни показатељи и сл.

Наведена су само нека од многобројних питања обухваћених овим стандардом, груписана кроз следеће области: врста делатности, регулативе, финансирање, финансијско извештавање, мерење перформанси и сл.

Аналитички поступци обухватају поређења евидентираних износа или рација са очекиваним износима које је утврдио ревизор. Извори на основу којих ревизори заснивају своја очекивања укључују информације из претходних ревизорских извештаја, финансијске информације добијене анализом финансијских извештаја више узастопних обрачунских периода, информације из буџета, информације које потичу из односа финансијских информација и оперативних података

или других релевантних нефинансијских информација и сл.

Структура теста на бази аналитичких поступака. Тест заснован на аналитичким поступцима садржи елементе структуриране на следећи начин:

1. Пројекција

Аналитички поступци омогућавају предвиђање износа салда на рачунима, врсту пословних промена и врсту показатеља који се заснивају на рачуноводственим и оперативним подацима.

2. Поређење

Прогнозирани износи се пореде са износима исказаним на рачуну билансне позиције, планираним износима или упоредним подацима других сличних привредних субјеката (просторно упоредивим) или просеком за индустријску грану.

3. Истраживање ризика

Професионално расуђивање пружа могућност истраживања ризика између очекиваног и оствареног износа.

4. Закључак

Упоредо са професионалним расуђивањем, закључци о узроку настанка разлике између очекиваних и стварних износа поткрепљују се додатним образложењем.

3.1. Тест залиха - ревизија залиха у 2008. год.

1. Пројекција

Тестирање започиње састављањем табеле у којој су приказани израчунати износи коефицијената обрта залиха за период од 2005. до 2008. године.

Израчунавање коефицијента обрта залиха материјала захтева квантификацију ефеката и обима залиха материјала. Ефекат материјала изражавају трошкови материјала исказани у билансу успеха, док је обим материјала једнак просечној вредности залиха материјала. Стављањем у однос ефекта залиха материјала, односно трошкова материјала и обима материјала, односно просечне вредности залиха материјала, долази се до вредности коефицијента обрта залиха материјала. Коефицијент обрта залиха материјала у периоду од 2005. до 2007. године благо расте са 1,64 колико је износио у 2005. години на 1,97 колико је износио у 2007. години. Раст коефицијента обрта залиха материјала значи и мањи број дана којим се мери време обрта имовине. Виши коефицијент обрта и мањи број дана потребан за обрт залиха значи већу ефикасност у управљању залихама материјала. Коефицијент од 1,64, колико је износио у 2005. години показује колико пута су се залихе материјала у тој години обрнуле, односно прешле из робног у новчани облик. Број дана трајања једног обрта у тој години износио је приближно 223 дана (365:1,64), што је дуг период везивања залиха.

На основу коефицијената обрта за период од 2005. до 2007. године, ревизор утврђује очекивани износ коефицијента обрта залиха за 2008. годину. Под обртом се подразумева време у коме ће улагања у поједине имовинске облике путем прихода, односно новчаних прилива, надокнадити своју вредност у конкретном предузећу⁺⁺⁺. За те потребе, ревизор као извор информација користи утврђене рачуне бројеве за претходне обрачунске периоде и пројектује, применом метода средње вредности (средња вредност збира вредности израчунатих коефицијената за период од 2005. до 2007. године), очекивани износ коефицијента обрта залиха у 2008. години у

Коефицијент обрта залиха - Табела 2 (у хиљ. дин.)

. .		2004.	2005.	2006.	2007.	2008.
1.		1 300	700	400	300	3 495
2.		2 200	1 200	1 000	1 500	1 185
3.		5 800	3 200	3 000	2 200	1 500
4.		4 600	4 950	5 000	3 900	1 000
5.		-	-	100	100	300
6.	(1.+2.+3.+4.+5.)	13 900	10 050	9 500	8 000	7 480
7.		22 850	19 650	18 000	17 200	13 200
8.			1,64	1,84	1,97	1,71

+++ Слободан Д., Малинић, *Управљачко рачуноводство и обрачун трошкова и учинака*, Економски факултет, Крагујевац, 2005.

износу од 1,82. Према књиговодственим подацима, стварна вредност тог коефицијента је 1,71.

2. Поређење

Утврђена разлика између очекиваног и стварног износа је 0,11 (1,82-1,71).

3. Истраживање разлика

Установљено је да је пад вредности коефицијента обрта у односу на очекивани износ последица промена на тржишту у вези са конзумирањем робе од стране потрошача, односно промене трендова, а такође је потврђено да је иста (разлика у износу коефицијента) оправдана јер се налази у стандардним оквирима за ту врсту залиха у конкретном привредном субјекту.

4. Закључак

Од стране ревизора потврђен је висок степен сагласности између очекиваног и стварног износа.

3.2. Тест потраживања од купаца

Откривање фиктивне реализације и фиктивних потраживања од купаца своди се на упоређивање износа у финансијским извештајима више узастопних обрачунских периода, а уколико је одговор на већину следећих питања (неколицина од многих) "ДА", постоји велика вероватноћа кривотворења финансијских извештаја, односно појаве фиктивне реализације и фиктивних потраживања од купаца.

- *Да ли клијент своје финансирање базира на висини исказаних потраживања од купаца?*

Да – у том случају је могуће прецењивање потраживања и изражавање фиктивне реализације у циљу прецењивања прихода, што доприноси појави скривених губитака.

- *Да ли потраживања од купаца нагло расту?*

Да – нагли пораст потраживања од купаца може бити последица прецењивања ове билансне позиције у циљу већег признавања прихода и обрачуна вишег финансијског резултата. Често је повезано са потврђеним одговором из претходног питања.

- *Да ли потраживања расту брже од реализације?*

Да – признавање потраживања која не прате реализацију указује на исказивање фиктивних износа на позицији потраживања.

- *Да ли продаја на кредит расте брже од продаје за готовину?*

Да – лакша малверзација у износу будућих прихода који преко потраживања још увек нису наплаћени.

- *Да ли се износ готовине и готовинских еквивалената смањује у односу на реализацију и купце?*

Да – образложење је исто као и у претходном питању.

- *Да ли трошкови реализованих производа имају тенденцију пада у односу на реализацију?*

Да – трошкови реализованих производа се признају у моменту реализације, самим тим уколико њихово признавање заостаје у односу на реализацију, то указује на могућност прецењивања позиције реализације.

- *Да ли се смањује износ коефицијента обрта потраживања од купаца?*

Да – указује на могућност прецењивања потраживања од купаца.

У пракси се избегава примена аналитичких поступака под изговором да не обезбеђују јаке ревизорске доказе, да их је немогуће применити због недовољног познавања пословања клијента или незнања у домену примене аналитичких поступака и под изговором да је за њихову примену неопходно време, новац и умешност у процењивању. Одговори на изговоре у случају избегавања примене аналитичких поступака леже у чињеници да аналитички поступци у случају постизања планиране прецизности представљају јаке ревизорске доказе. Познавање пословања клијента један је од предуслова за обављање процеса ревизије, а примена конкретних упутстава и стицање искуства у раду поседују знање и вештине у домену примене аналитичких поступака и приликом процењивања које чини саставни део истих и уз све то аналитички поступци штеде новац и време.

Закључак

Под условом да не постоје промене у рачуноводственој политици, незаконите радње и грешке, промене у пословању и слично, примена аналитичких поступака се заснива на претпоставци да постоји условљеност међу подацима за коју се очекује да ће се наставити и у наредном периоду. Уколико се упоређивањем стварних и очекиваних вредности утврде значајна одступања, ревизор испитује одступања и у складу са тим прилагођава програм ревизије. Анализа одступања утиче на процену ризика постојања

материјално погрешних износа у финансијским извештајима који су предмет ревизије. Једна од најчешће коришћених врста аналитичких поступака односи се на преглед рачуноводствених евиденција ради изналажења неубичајених књижења која ревизор не очекује да у њима нађе. Одговарајућа примена аналитичких поступака подразумева познавање различитих врста методологија израчунавања радио бројева, а значај аналитичких поступака у ревизији је већи уколико клијент има поуздан систем интерне контроле.

Литература

1. Fukukawa, Hironori, Mock, Theodore J., Wright, Arnold, Audit programs and audit risk: A study of Japanese practice, *The International Journal of Auditing* 10, Elsevier, 2006.
2. Група аутора, Претпоставке за разумевање садржине и примену МРС, *Информатор*, Секос IN, Београд, 2004.
3. Душан С., Милојевић, *Ревизија финансијских извештаја*, ФТБ, Београд, 2006.
4. Јован, Родић, Гордана, Вукелић, Мирко, Андрић, *Теорија, политика и анализа биланса*, Пољопривредни факултет, Београд, 2007
5. Јован, Родић, Гордана, Вукелић, *Теорија и анализа биланса*, Пољопривредни факултет, Београд, 2003.
6. Јозефина, Беке, Тривунац, „Примена аналитичких поступака у ревизији“, *Рачуноводствени савјетник број 6*, Подгорица 2001.
7. Међународни ревизијски стандард 315
8. Новићевић, Благоје, *Билансирање и МРС (скрипта)*, Економски факултет, Ниш, 2007.
9. Примена аналитичких поступака у ревизији, КРМГ
10. Слободан Д., Малинић, *Рачуноводство за менаџере у трговини*, ФТБ, Београд, 2006.
11. Слободан Д., Малинић, *Управљачко рачуноводство и обрачун трошкова и учинака*, Економски факултет, Крагујевац, 2005.

др Љиљана
ЈОВИЋ⁰

Јавно-приватно партнерство и криза

Резиме

Већ више од двадесет година јавно-приватно партнерство представља један од начина на који модерне државе превазилазе недостатак финансијских средстава за крупније инвестиције, експлоатацију природних ресурса и снабдевање јавним добрима. Сарадња са приватним сектором створила је могућности за повећање ефикасности и ефективности заједничких пројеката. Међутим, економска криза је утицала на то да приватни партнер све теже долази до финансијских средстава. Ово је резултирало већим улагањима државе.

Овај рад покушава да освјетли механизме посредством којих је економска криза утицала на пројекте јавно-приватног партнерства као и начине на које држава може одговорити на настале поремећаје. Посебан акценат стављен је на земље у транзицији, односно земље бивше СФРЈ с обзиром да ће њихова висока задуженост и нагомилани друштвено-економски проблеми тешко бити ублажени мјерама фискалне политике и већим улагањем државе како би започели или наставили пројекте.

Кључне ријечи: приватно-јавно партнерство, економска криза, фискални стимуланси

Увод

Глобална финансијска и свеопшта економска криза утицале су на смањивање расположивих средстава за инвестиције. Ово не само услед пропадања банака и других великих инвеститора, него и услед пада глобалне тражње а раста неповјерења власника финансијских средстава. Одговор економске политике на оваква кретања било је јачање државног интервенционизма.

Криза је додатно погодила земље у развоју које су гајиле илузије да ће до привредног просперитета доћи посредством иностраног задуживања и при-

лива страног капитала. Ради се о земљама са високим дефицитом и јавним дугом и земљама чије су владе слабе да би без додатног задуживања интервенисале у привреди.

Развијене земље су раније, када су се суочиле са недостатком финансијских средстава, проблем премостиле ангажовањем приватног капитала посредством јавно-приватног партнерства.

У ситуацији глобалне економске кризе и недостатка свјежег капитала, ова опција отпада. Поставља се, међутим, озбиљан проблем - да ли ће и како преживјети и започети пројекти.

0) Доцент на Пореској академији, Слобомир П. Универзитет, Бијељина, Република Српска

1. Досадашња искуства

Како му само име каже, под јавно-приватним партнерством (енг. *Public-Private Partnership-PPP*) подразумејева се заједничка активност јавног и приватног сектора гдје се на основу најразличитијих модалитета удружују финансијски, материјални и људски ресурси у циљу обезбјеђивања роба и услуга којима се задовољава одређена јавна потреба.

Разлози за ову појаву су вишеструки. Налазе се како на страни буџетских ограничења у јавном сектору, тако и на страни виспрености и иновативности приватног сектора.

Од осамдесетих година прошлог вијека када пореска конкуренција смањује буџетске приходе, а тражња за јавним добрима и даље расте, јавила се, прво у Великој Британији, идеја да се њихова испорука препусти на финансирање приватном сектору, док одговорност за надгледање квалитета испоручених услуга остаје у рукама државе. При томе се користе различити модалитети.

Лидер у PPP је Велика Британија, што и не чуди, с обзиром да се зна да је она већ 1992. почела са приватним финансирањем јавних инвестиција (тзв. PFI пројекти - енг. *Private Finance Initiative*). Данас у овој земљи ПФИ пројекти обухватају око 14% укупних јавних инвестиција и

налазе се углавном у инфраструктури¹. Овакви програми се налазе и у Аустралији и Ирској, док се у САД углавном PPP јавља у форми лизинга².

Брзо се овај облик снабдевања јавним услугама раширио по цијелом свијету. Мексико и Чиле су пионири у Јужној Америци. У Мексику је партнерство први пут коришћено 1980. године за финансирање ауто-путева, док су од 90-тих значајна улагања и у енергетски сектор са тенденцијом ширења и на остале јавне услуге. Чиле је оваквим аранжманима улагао у инфраструктурне пројекте, аеродроме, затворе и иригационе системе. Од азијских земаља у овом смислу се издвајају Кореја и Сингапур³.

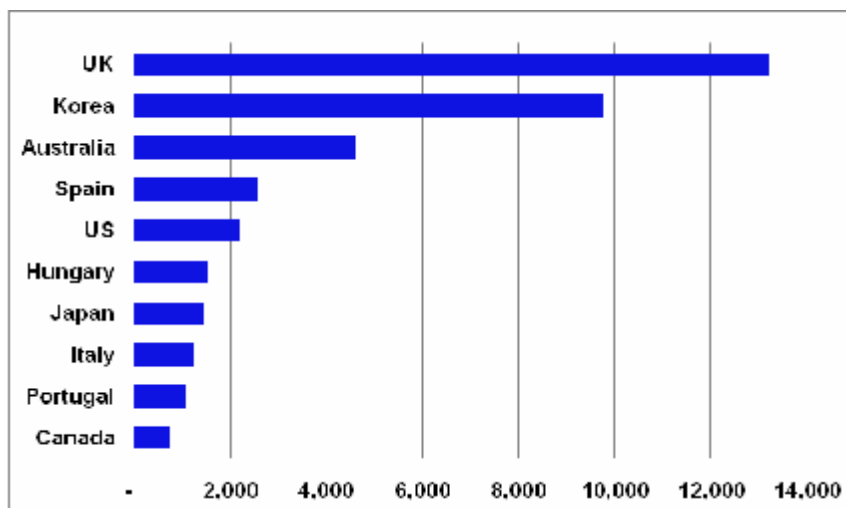
1.1. Третман Јавно-приватног партнерства у ЕУ

На промоцију PPP у оквиру ЕУ најјачи утицај имали су сљедећа два фактора:

- мастрихтски критеријуми о величини државног дефицита и јавног дуга,
- усвојена дефиниција јавног сектора.

Мастрихтски критеријуми прописују да државни дефицит не смије бити већи од 3% БДП, а укупан јавни дуг од 60% БДП. Јавни сектор налази интерес да у изградњи скупих пројекта

Слика бр.1. : OECD земље према вриједности улагања у PPP пројекте (у милионима УС \$)



Извор: Tanaka, K., Ensuring an enabling environment for PPPs: OECD experiences and the energy sector, Japan-OECD-Vietnam Public-Private Partnership Forum, 3 March 2008, Hanoi, доступно на www.oecd.org/dataoecd/28/17/40198027.ppt

1) Public-Private Partnerships, Fiscal Affairs Department, IMF, March 12, 2004, p. 5.

2) Посредством уговора о лизингу приватна компанија на одређени период времена изнајмљује постројења у државном власништву, одржава их и испоручује јавне услуге. За вријеме трајања уговора јавни сектор је одговоран, с обзиром да задржава власништво, за инвестирање у основна средства.

3) Више о томе Public-Private Partnerships, стр. 6.

ангажује приватни капитал чиме ће растеретити свој буџет и задовољити мастрихтске захтјеве.

Није само држава, односно Унија заинтересована за улазак у овакво партнерство. Постоји и значајан интерес приватног сектора. Како Европска инвестициона банка и Европска банка за обнову и развој пружају повољније каматне стопе у односу на комерцијалне банке, а значајна средства улажу у развој инфраструктуре, приватни сектор је итекако заинтересован да преко партнерства са јавним дође до повољнијих средстава. С друге стране, ово му отвара и могућност приступа фондовима ЕУ.

Међутим, ЕУ под јавним сектором подразумева државу на свим нивоима власти и јавна предузећа чија је дјелатност испорука нетржишних (јавних) услуга. Овако посматрано сва предузећа која су у власништву државе а која производе комерцијална добра и услуге, не сврставају се у јавни сектор па се њихова задуженост не рачуна у укупан јавни дуг. Оваква правила не охрабрују PPP, с обзиром да задуженост комерцијално оријентисаних предузећа у јавном сектору ионако не улази у државне билансе. Правила ЕУ промовишу тзв. јавно-јавна партнерства, односно удруживање државе и јавних предузећа која пружају комерцијалне услуге јер је ефекат на задуженост државе исти као и код јавно-приватног партнерства.

Другачије је према правилима ММФ-а, дуг предузећа у државном власништву рачуна се у јавни дуг што даје директан подстицај оваквим предузећима да преко сарадње са приватним сектором обезбјеђују јавне услуге, а да истовремено не долази до раста јавног дуга.

Правила ЕУ су нејасна и кад је у питању вредновање и укључивање у јавне показатеље гаранција које држава даје за задуживање у оквиру PPP. Статистичка канцеларија ЕУ је 2004.г. покушала да ријеша овај проблем прописујући која PPP треба да уђу у владину статистику. Критеријум класификације је био одговор на питање ко сноси ризик пројектовања, расположивости и ризик тражње, ММФ је ова правила окарактерисао као најблаже речено проблематична⁴. Докле сежу и какве последице могу изазвати овакве непрецизности говори и податак да је улазак Мађарске у евро-зону 2005. године

одложен јер је процијењено да PPP пројекат који је покренут за изградњу путева треба укључити у владине финансије чиме је јавни дуг премашио дозвољене лимите.

Без обзира на присутне недоследности, ЕУ охрабрује PPP. Тако је 2003.г. Европска комисија прокламовала овакве аранжмане у циљу ефикасније изградње трансевропске инфраструктурне мреже.

Наредне, 2004.г. Комисија издаје и Зелену књигу о јавно-приватном партнерству посредством које жели да развија PPP на основама конкуренције и легалитета, односно да унесе више хармонизације у приступу и легислативи унутар европског простора.⁵ Комисија је основала и Европски експертски центар за Јавно-приватна партнерства (енг. *European PPP Expertise Centre-EPEC*) посредством кога заједно са Европском инвестиционом банком омогућава размјену искустава и услуге консалтинга у овој области⁶.

Искуство је показало да фондови ЕУ мало средстава додјељују пројектима у које је значајно инволвиран приватни сектор⁷, па 2006. Комисија, ЕИВ и ЕБРД оснивају *Joint Assistance to Support Projects in the European Regions- JASPERS* као јавно финансијско тијело које ће имати задатак да пружи бесплатне савјете и стручну помоћ при планирању PPP пројеката тако да, посебно нове чланице и земље-кандидати, могу да припреме сву неопходну документацију која се захтијева при повлачењу средстава од фондова ЕУ предвиђених оквирним буџетом за период 2007-2013.

Европска пракса, међутим, показује да још увијек нису све препреке отклоњене и да и даље постоје одређене недоречености. Такав је случај када је у питању додјељивање послова предузећима која су у државном (или општинском) власништву. Ако се она третирају као јавна, посао им може бити додијелен и без тендера, с друге стране ако се таквим јавним предузећима која пружају комерцијалне услуге додјељују послови без конкурса, значи ли то нарушавање конкуренције и омогућавање монополизације?

Овдје је отворено још једно слично питање. Ако се више општина удружи и оснује заједничко предузеће (које најчешће дјелује у области комуналних услуга) посредством кога ефикасни-

4) Ibid., p. 12.

5) Green Paper on Public-private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions, EU, Brussels, April, 2004.g. Dostupno na www.ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/ppp_en.

6) PPPs in EU-a critical appraisal, p.16.

7) Сматра се да су разлог овоме, између осталог, испољене слабости у вођењу пројекта, лошој процјени будућих прихода од стране приватних предузећа што утиче на процјену ризика, проблемима везаним за надгледање уговорних страна и сл.

је пружају услуге и остварују економију обима, да ли је оно јавно предузеће и да ли му се, као таквом, могу додијелити послови без тендера?

У одлуци Европског суда правде од 7. септембра 2009.г. наведено је: "... јавно-правна тијела имају право да дјелују у јавном интересу и предузимају активности на снабдјевању јавним добрима користећи властите ресурсе и то без тендера. Тако могу радити и у кооперацији са другим јавно-правним субјектима"^{8с}.

Било како било, пројекти по систему јавно-приватног партнерства још увијек заузимају релативно мали проценат укупних инвестиција у ЕУ. Истраживања, међутим, показују да око 30% услуга које испоручују субнационалне власти у ЕУ долази посредством PPP аранжмана⁹.

2. Посљедице глобалне криза

Рецесија и глобална криза погодиле су неке финансијске куће које су биле међу највећим инвеститорима. Тако је у процесу реструктурирања фебруара 2009.г. *Royal Bank of Scotland* - изашла са тржишта финансирања пројеката. Овоме је претходио највећи губитак у британској корпоративној историји. Банка је, у истој години када је проглашена глобалним лидером у финансирању пројеката, 2008. г. пословала са губитком од 24,1 милијарди фунти.

Macquarie Group Ltd., такође један од водећих финансијера у PPP, искусио је у тој години пад добити и вриједности акција за 50%. *Babcok and Brown Ltd.* падају под принудну управу 13. марта 2009.г.¹⁰.

Финансијске тешкоће и крах водећих инвеститора свакако су имале тешке посљедице. Одгођена је реализација многих планова за започињање PPP широм свијета, многи започети пројекти су отказани или запали у кризу. Горе смо већ поменули неке пројекте који су се суочили са у тешкоћама у транзиционим земљама, а овдје ћемо поменути још неке.

У Великој Британији, колијевци PFI, у 2008.г. потписано је само 34 нова пројекта, најмање од

1997. године. Одложени су многи пројекти из области отпадних вода, а надлежни из области здравства и школства већ су изразили своју бојазан да новца за финансирање предвиђених пројеката не само да нема, него га ни у наредних пар година неће бити¹¹.

Једини нови велики пројекат је потписан у јануару 2009.г. за изградњу путне инфра-структуре, али у његовом финансирању више од 50% учествује Европска инвестициона банка.

Суочена са недостатком слободних финансијских средстава за PPP, Француска је јануара 2009.г. донијела низ мјера. Оне укључују: пореске олакшице и гаранције државе за кредите тако да банке могу приватним финансијерима одобравати кредите по повољнијим условима какве добија јавни сектор.

Финансијске институције упозоравају Шпанију да се може суочити са падом кредитног рејтинга, с обзиром на то да је ушла у дугорочне аранжмане PPP, а рецесија утиче на пад пореских прихода¹². Слична ситуација је и у Аустралији, гдје преузете обавезе и рецесија утичу на пренапрегнутост јавних финансија.

САД није значајније користила PPP у великим пројектима као остале земље, прије свега Велика Британија и Аустралија. Међутим, и овдје је финансијска криза узела свој данак - у Тексасу је отказана планирана изградња саобраћајнице, пројекат вриједан 183 милијарде долара, а јавна лука Портланд одустала је од намјераваног издавања приватном сектору контејнерског терминала. Предсједник Обама је најавио велике инфраструктурне програме, које неке компаније виде као своју шансу да уђу у PPP, међутим остаје да се види шта ће у будућности бити од тога.

У Ирској су отказана три социјална PPP пројекта, затим изградња једног затвора док је и изградња метроа у Даблину је већ постала дискутабилна.

Истраживање¹³ које је спровела Свјетска банка на узорку од 316 пројеката у земљама у развоју, за периоду од јула 2008.г. до јануара 2009. показује да је 95 њих извјестило о одлагању усљед економске кризе. Као најчешћи узроци напомињу

8) Више видјети на www.ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/ppp_en.htm

9) Torres, L., Pina, V., Public-private Partnership and Private Finance Initiatives in the EU and Spanish Local Governments, *European Accounting Review*, Vol10. 2001.g.

10) Desilets, B., PPPs Projects and Financial Crisis, Short Term Impact and Medium-Term Trends, Institute for Public-Private Partnerships, доступно на www.ip3.org, p.1.

11) Hall, D., A crisis for public-private partnerships (PPPs)?, Public Service International Research Unit (PSIRU), January, 2009.g. (са корекцијама 12.11.2009), доступно на www.psiru.org, стр. 2-3.

12) Ibid.

13) www.ppiarf.org

се несигурна будућа тражња, отежан приступ финансијама, раст трошкова задуживања. Највише одлагања се биљежи у Азији, прије свега Индији и земљама у транзицији источне и централне Европе. Највише проблема је евидентирано у транспортном и енергетском сектору.

Фактори који су довели до оваквих (негативних) ефеката су разнолики. У једној студији ММФ они се називају и трансмисионим механизмима којим економска криза утиче на пројекте јавно приватног партнерства¹⁴:

- Овдје се издваја, прије свега, раст каматних стопа. Чињеница је да су у земљама у развоју, тржишне каматне стопе биле пале на врло низак ниво прије избијања кризе, али са њеним јачањем скочиле су камате и на државне и корпоративне обвезнице, а разлика између њих достиже ниво какав није виђен још од азијске кризе.
- Кредити не само да постају скупљи, него се и њихов обим смањује. Инвеститори се радије одлучују да улажу средства у мање ризичне краткорочне пласмане, посебно како се смањује могућност осигуравања кредита.
- Успоравање економије утиче и на пад тражње, дугови се све теже финансирају, а могућности репрограма су сужене.
- Непредвиђене промјене у девизним курсевима значајно оптерећују приватног партнера који има значајан дуг у страниој валути, односно који набавља робу и услуге на страним тржиштима.

Међутим, колико ће појединачни пројекат бити погођен неким од ових фактора зависи од његове осјетљивости (енг. *vulnerabilities*). Кључним елементима за смањивање ове рањивости сматрају се¹⁵:

- *адекватно планирање инвестиција*; влада мора имати на уму да се обавезе по PPP годинама гомилају у буџету и да могу утицати на раст јавног дуга. Приватни партнер се мора наградити, али је потребно добро процјенити у којим секторима и који пројекти су погодни за јавно-приватно партнерство, а затим на тендеру изабрати најповољнијег понуђача. Ако су пројекти тако додјељивани,

онда је већа вјероватноћа да ће бити отпорнији на ударе економске кризе;

- *одговарајућа расподјела ризика*; свака страна треба да преузме ризик са којим се најбоље може носити. Теоријски, држава ће на себе преузети макроекономске и политичке ризике, док приватни партнер треба да сноси главни део комерцијалних ризика. Финансијски ризици се углавном дијеле. Ово наравно, није правило, расподјела ризика се мјења од случаја до случаја;
- *одговарајући легални и институционални оквир*; довољан број добро осмишљених прописа и њихова примјена пружају заштиту и већу сигурност за оба партнера;
- *транспарентност у вођењу финансија*; значајна је у циљу спречавања претјераног јавног дуга.

3. Шта држава може урадити на ублажавању посљедица кризе на PPP

Без обзира на мјере које јачају отпорност пројеката на ударе из реалног сектора економије, евидентна је потреба да држава помогне да се започети пројекти одрже, а планирани реализују. Како је економска криза захватила све секторе економије у релативно кратком времену, државе су се суочиле са низом проблема које је требало рјешавати и са захтјевима за обезбјеђивање значајног износа додатних средстава у оквиру тога. Спасевајући банке и финансијска тржишта, кључне фирме и читаве индустријске секторе, збрињавајући армију незапослених, мало је средстава остало за подршку посрнулим пројектима јавно-приватног партнерства. У ствари, колико је пажње овим пројектима посвећено зависи од њиховог релативног значаја за опстанак и развој сваког конкретног друштва.

Скорашње анализе указују на низ мјера које држава може и треба да предузме¹⁶:

- продужавање концесије за период који омогућава приватном партнеру да оствари доходак који је неопходан за одрживост пројекта;
- субвенције / пореске олакшице; треба да се базирају на испорученим робама или услугама. Пореске олакшице се дају приватном

14) Burger, P., at all., The Effects of the Financial Crisis on Public-Private Partnerships, IMF Working Paper, WP/09/144, IMF, July, 2009.g.

15) Ibid. p.8.

16) Видјети нпр. Angelides, D.; Yanis, X., PPP Infrastructure Investments: Critical Aspects and Prospects, in Policy, Finance and Management for Public-Private Partnerships, ed. Akintola and M.Beck, Wiley-Blackwell, London, 2009.

- партнеру, док субвенције могу бити упућене њему или крајњем кориснику услуга;
- грантови; повећавају атрактивност пројекта и смањују ризик који је преузео приватни партнер. Треба их додјељивати по испуњености унапријед прописаних услова;
- гарантовање минималних прихода; приватном партнеру држава треба да компензира пад тражње бар у обиму који је неопходан да покрије отплату рата кредита.
- гаранције девизних курсева; треба да компензирају губитак услед значајније депресијације домаће валуте;
- гаранције за дугове; држава гарантује враћање узетих кредита за пројекат;
- мјере за обезбијеђивање вриједности капитала; да би се средства приватног партнера заштитила од депресијације може се уговорити њихова продаја влади по унапријед договореним цијенама;
- раскид уговора; уколико држава процјени да приватни уговорач не може испунити уговорне обавезе, може раскинути уговор и ићи поново на тендер.

Свака од ових мјера треба да се предузме у одређеном тренутку када постаје извјесно да ће наступити поремећаји који могу довести до пропадања партнерства. Међутим, прије предузимања било каквих интервенционистичких мјера, препоручује се испуњење одређених предуслова као што су постојање екстремних услова који превазилазе могућности контроле приватног партнера, те да пројекат остварује позитиван принос у односу на уложени капитал.

Кад је ријеч о обиму ризика којем се држава излаже, напомиње се да је потребно бити веома обазрив како његово кумулирање током времена не би имало негативне посљедице. Да би се то избјегло, морају се поштовати неки кључни принципи¹⁷:

- интервенција мора почивати на економским разлозима, на пример када се ради о испоруци јавних добара,
- интервенционизам мора бити у складу са свеукупном контрацикличном фискалном политиком,

- предузете мјере морају бити квантификоване и уврштене у буџет,
- мјере које држава предузима треба да се налањају на стварне околности,
- приступ државном новцу мора имати одређену цијену; ово укључује нпр. наплату одређених такси за сваку гаранцију. На овај начин се смањује могућност моралног хазарда;
- свака акција треба да буде транспарентна.

Овдје ћемо изложити неколико примјера из 2009.г. који су показали да се и у тешким временима овакви пројекти могу уз додатни (јавни) напор реализовати.

Пројекат аутопута кроз Флориду *Florida I-595*¹⁸ закључен је 3.марта 2009.г. Кључни елементи су слједећи : 46% средстава се финансира из јавног сектора, пројекат је замишљен као концесија на 35 година, приватни конзорцијум као кооперант ће примати 30 година годишњу накнаду од 63,98 милиона долара без обзира на фреквенцију саобраћаја (тзв. *availability payment*)¹⁹.

Афричка развојна банка финансира 70% пројекта изградње електране на вјетар у Кенији што је примјер укључивања развојних агенција у финансирање пројеката.

Наведени примјери показују да јавни партнер у PPP постаје све важнији, обезбјеђујући финансијска средства и преузимајући ризик. Ово, наравно, неће трајати вјечно, али и у наредним мјесецима, док криза не изгуби своју снагу, може се очекивати јачање државног интервенционизма на овом пољу.

4. PPP у земљама у транзицији

Водећи се примјером развијених земаља, жељом да се прикључе ЕУ, али и потребом да обезбиједи средства за извођење већих инфраструктурних пројеката, земље у транзицији одмах након своје трансформације у тржишни систем привређивања почињу да траже начине да што више привуку страног капитала. Један од видова за то је било јавно-приватно партнерство.

С друге стране и страни инвеститори, посебно велике инвестиционе банке, бивају све више заинтересовани да користе предности глобализације и шире своје пословање на ова нова и

17) Burger, P., at all., p.20.

18) Desilets, B., p. 2.

19) Код овакве врсте надокнаде од приватног партнера се једино захтјева да одржава изграђени објекат и чини га у сваком моменту расположивим. Ризик тражње је у потпуности пребачен на државу.

гладна тржишта. Чињеница да за уговорног партнера имају државу давала им је већу сигурност у односу на самостално наступање на новим просторима.

Међутим, изазови и ризици који се сусрећу у земљама у транзицији донекле су другачији или прецизније речено, имају додатне димензије у односу на ризике са којима се PPP сусрећу у развијеном свијету.

Поменућемо, прво, ризик везан за одржавање макроекономске стабилности. Ситуација се, наравно, разликује од земље до земље; неке од њих су још увијек на ниском степену развоја БДП, са високим дефицитом, јавним дугом, високом инфлацијом и ниским кредитним рејтингом, док су друге већ приступиле ЕУ и испуниле критеријуме конвергенције што их чини много мање ризичним са становишта макроекономске стабилности. Међутим, и овдје треба бити опрезан јер је текућа економска криза значајно ослабила позицију и оваквих земаља, утичући на промјене каматних стопа.

Следећи критичан фактор је политички ризик. Недозрео политички систем и честе промјене влада доносе већу нестабилност. У многим земљама се став према PPP пројектима мијења након избора, у неким се већ заказани пројекти отказују јер нова влада има нове приоритете.

Нестабилне политичке услове прати и честа измјена институционалних аранжмана. Неријетко се у току извођења неког пројекта више пута мијења агенција надлежна за њега.

Комерцијални, односно ризик тражње и остваривања одређеног нивоа прихода већи је него у развијеном свијету, с обзиром на чињеницу да се овдје ради о друштвима која су тек прешла на тржишни систем пословања и која се налазе на нивоу развоја какав никада прије нису имала. У таквим условима много је теже процјењивати будућу тражњу и очекиване приходе²⁰.

Предузимане су и још увијек се предузимају бројне мјере за ублажавање оваквих ризика. Правна регулатива и правна сигурност овдје је од кључног значаја. Један број земаља као што су Пољска, Румунија, Словенија, Република Српска усвојиле су закон о јавно-приватном партнерству док друге врше модификацију и прилагођавање

постојећих законских рјешења из области јавних набавки, приватизације, закон о концесијама²¹. Ово друго рјешење је присутно у Мађарској, Литванији, Грузији, Србији.

Значајан корак представља и стварање центара за PPP и посебна обука кадрова за вођење ових послова. Овакви центри су успостављени у Чешкој, Бугарској и Румунији. Њихов основни задатак је био да помогну надлежним министарствима да осмисле и спроведу PPP аранжмане. Центри закључују и дугорочне уговоре са међународним експертима, чиме се обезбјеђује развој у складу са најбољом праксом развијених земаља које су већ развиле профитабилне форме партнерства.

Урађен је велики број консултантских студија са циљем да се дефинишу пилот пројекти за PPP; у Румунији и Пољској студије које се односе на изградњу и одржавање путева, у Чешкој поред студија везаних за изградњу и одржавање путне инфраструктуре, такође и студије за затворе, судове и болнице. У Литванији су у изради студије које испитују оправданост PPP у областима путне инфраструктуре, локалне мреже расвјете и гријања.

Међутим, оно што се овдје мора поменути је да, без обзира што су урађене, ове студије у низу земаља нису уродиле спровођењем пројеката јавно-приватног партнерства²².

Разлози за то су бројни. Углавном се односе на горе наведене ризике. Европска банка за обнову и развој у свом прегледу из 2005.г. наводи да већина транзиционих земаља није уградила у своје законе интернационалне стандарде за концесије²³. Једна од озбиљних замјерки односи се на обавезу коришћења типског уговора о концесији, мада се ово донекле може оправдати чињеницом да типски уговор даје већу сигурност у ситуацији када држава нема много искуства и капацитета у преговарању и склапању овакве врсте уговора.

Друга замјерка се односи на то да би закони о концесијама морали да укључују клаузулу о међународној арбитражи. Транзиционе земље, међутим, на ово гледају као на нарушавање суверенитета.

20) Snelson, P., Public-private Partnership in transition Countries, u knjizi Low in Transition 2007, Public-private partnerships ; Legal reform in Russia, EBRD, 2007. p. 36.

21) Ibid., p. 34.

22) Ibid. p.34.

23) Hall, D., PPPs in EU-a critical appraisal, Public Service International Research Unit (PSIRU) Business School, University of Greenwich, October 2008. g. Доступно на www.psiru.org, p.9.

EBRD је тражила и да држава гарантује за уговоре о PPP. Међутим, ово значи да јавни сектор у односу на приватне (стране) инвеститоре сноси много већи ризик.

Већина земаља на које се ове замјерке односе уважиле су препоруке и уградиле исправке у своје законодавство у јуну 2006.г.

Без обзира на ово, генерални закључак је да се највећи број PPP у земљама у транзицији проводи (и проводи) преко уговора о концесији. Посматрајући по секторима највише је улагано у изградњу путне инфраструктуре. У Мађарској се гради пут М5 Kecskemet-Roszke. Пројекат је првобитно био замишљен као чисти БОТ аранжман, али је касније реконструисан јавним средствима. Пут М6 Erd-Dunaujvaros недавно је добијен концесионој компанији у којој држава има 40% власништва. У Пољској су у изградњи три саобраћајнице, а у Хрватској су већ пар година три саобраћајнице у фази конструкције.

У Чешкој, Грузији, Мађарској и Пољској потписани су уговори о изградњи аеродрома. Мађарска, Чешка, Литванија, Румунија и Русија провеле су неколико успјешних пројеката на локалном нивоу и тичу се углавном водоснабдијевања.

У Пољској су недавно покренута два велика инфраструктурна пројекта. Први, аутопут од Гдањска до балтичког мора, фаза II покренут је децембра 2008.г. финансијери су Европска инвестициона банка 54%, Шведска експортна кредитна корпорација 32%, Нордијска инвестициона банка 14%. Иако замишљено као јавно-приватно партнерство, овај пројекат представља јавно-јавно партнерство јер су сви финансијери из јавног сектора.

Други велики инфраструктурни пројекат, аутопут који повезује исток и запад Пољске добијен је АWSА конзорцијуму (Strabag, Meridiam Infrastructure, Polish Electroenergy Group) који није успио да прикупи финансијска средства. У помоћ је прискочила пољска влада, гарантујући за дуг пројекта.

Словачка влада је усљед глобалних поремећаја на тржишту изашла са намјером да сама финансира три PPP пројекта која су већ прошла тендер а која су усљед недостатка финансијских средстава доведена у питање. У Русији се влада поставила другачије, пад у наплаћеним приходима

намјерава да пројектује на смањивање цјелокупне јавне потрошње, па и расхода за PPP²⁴.

4.1. PPP на територији бивше СФРЈ

Кад већ говоримо о PPP на нивоу локалне самоуправе, евидентна је таква пракса у Србији. Највећи број је успостављен у области изношења смећа, одржавања јавних површина и коришћења депонија²⁵.

Сматра се да су разлози за успостављање PPP на локалном нивоу у овој земљи сљедећи²⁶:

- неефикасност јавних комуналних предузећа,
- застарјелост опреме и инфраструктуре,
- недовољан обим и квалитет јавних услуга,
- утицај политике на јавне сервисе,
- непоштовање стандарда заштите животне средине,
- недостатак стручног кадра у јединицама локалне самоуправе,
- обезбјеђивање додатних финансијских средстава.

Овдје се види да су разлози за приступање партнерству мање-више исти као и у другим земљама са дужом традицијом укључивања приватног сектора у снабдјевање јавним услугама. Међутим, ако анализирамо сљедећу табелу, видећемо да се углавном ради о вањском снабдјевању, а при самом дефинисању *Outsourcing* се смјешта на границу традиционалног снабдјевања из јавног сектора и снабдјевања по режиму PPP. Наиме, код повјеравања дјелатности одговорност за пружене услуге је и даље на држави, те можемо закључити да овдје нема трансфера ризика као једног од кључних елемената PPP, а нарочито када држава преузима на себе да плаћа вањском уговарачу за испоручене услуге. Међутим, код снабдјевања гасом присутан је институционални облик PPP, што представља рјешење трајнијег карактера и можда бољу опцију за комбиновање предности једног и другог сектора.

Како су и у Србији најбројније концесије као један од облика PPP, треба навести бар неке које су добијене од стране централног нивоа власти. Прва таква концесија²⁷ дата је на 30 година за изградњу моста на Дрини – Павловић моста.

24) Ibid., p.6.

25) Брадаревић, Ј., Допунски начини финансирања развоја локалних самоуправа, у Водич за планирање локалног развоја, Центар за стратешко економска истраживања, „Војводина-ЦЕСС“ Извршног већа АП Војводине, стр.39, доступно на www.vojvodina-cess.org

26) Ibid., стр.46.

27) Послије 1945. па све до деведесетих година прошлог вијека, давање концесија није било дозвољено.

Маја 2000.г. додијељена је концесија за изградњу и одржавање дјела аутопута на потезу Нови Сад-Београд. Рок је био веома кратак, шест година, а концесионар је био конзорцијум РАСТ (Београдска банка, ПИМ "Иван Милутиновић", и Боровица транспорт). Због прекорачења рокова и прекидања изградње овај уговор је убрзо раскинут. Нови уговор је закључен са фирмом "Алпина Мајредер" из Аустрије.

У току је арбитража у Паризу везана за концесију за аутопут Хоргош-Пожега који је 2007. г. потписан са конзорцијумом "Алпина-Пор". Пошто концесионари нису могли до краја 2008.г. да обезбиједо финансијска средства као што је уговором било прецизирано, Србија је затражила исплату банкарске гаранције. Концесионари су покренули арбитражни поступак тврдећи да су спремни на споразумно рјешавање проблема, али да нису наишли на разумјевање српске владе. Вриједност посла износи 1,5 милијарди евра, а концесија је била уговорена на 25 година.

Актуелна идеја Министарства економије и регионалног развоја за изградњу хидроелектране у Србији посредством концесија примјеном *БОТ* аранжмана још увијек постоји само као идеја. Међутим, поучена лошим искуством у вези са концесијама за путеве, искуствима из окружења и актуелном економском кризом, стручна јавност није много одушевљена оваквим најавама.

У Републици Српској је у јулу 2009.г. донијет Закон о јавно-приватном партнерству. Концесије су, међутим, дуго у употреби. Према евиденцији Комисије за концесије, у Српској је из области минерално-сировинског комплекса закључено 58 концесионих уговора, 107 уговора са 58 концесионара за изградњу малих хидро-електрана, 30 из области пољопривреде и 2 уговора из области туризма.

Током 2008.г. потписан је концесиони уговор са аустријским фирмама *Штрабак* и *Алпина* о изградњи мреже аутопутева кроз Српску. У мају 2009. потписан је уговор о оснивању концесионог предузећа у чијем ће власништву Влада РС учествовати са 10%, међутим Влада задржава право да буде равноправан учесник у доношењу одлука. Овај посао је вриједан око три милијарде евра. Више пута је најављиван и одлаган термин почетка радова.

Са друге стране, Влада је имала намјеру да крајем 2009. поништи око 30. уговора за изградњу малих хидроелектрана јер концесионари нису покренули послове изградње²⁸.

У другом дијелу БиХ, Федерацији БиХ изгледа да је ситуација још драматичнија.

"Због недоследне примјене закона и правилника о додјели концесија, те незакључивањем уговора надлежних министарстава у ФБиХ са корисницима природних добара, буџет ФБиХ је годишње оштећен за око 165 милиона КМ. На примјер, само од ненаплате концесионе накнаде за кориштење ресурса за хидроелектране у прошлој години није наплаћено око 20 милиона КМ", наводи се у извјештају Комисије за концесије ФБиХ... Према закону, концесионарна накнада се плаћа за изградњу, доградњу и кориштење аутопутева и магистралних путева, жељезничких пруга, пловних канала, лука, аеродрома, водотока, нафтовода и цјевовода за транспорт гаса²⁹.

Није много боља ситуација, бар када је о концесијама ријеч, ни у Хрватској. Хрватска је, истина, 2008.г. донијела Закон о јавно-приватном партнерству, а у јануару 2009. и стратешки оквир за РРР у Хрватској. Основана је Агенција за јавно-приватно партнерство код које се води Регистар уговора. У мају 2009. године Влада је усвојила и четири уредбе из ове области: Уредбу о критеријима оцјене и одобравања пројеката јавно-приватног партнерства, Уредбу о садржају уговора о јавно-приватном партнерству, Уредбу о надзору provedбе уговора о јавно-приватном партнерству и Уредбу о саставу изобразбе судионика у provedби модела јавно-приватног партнерства. Овим су испуњени сви задаци из стратешког оквира³⁰. На овај начин видимо да је Хрватска отишла најдаље у примјени легислативног оквира за спровођење РРР.

Међутим, пракса показује много пропуста. Министарство финансија саставило је регистар концесија у коме је крајем 2004.г. било око 5900 регистрованих концесионих уговора, највише из области експлоатације залиха воде, минерала и путне инфраструктуре. Међутим, од 35 десетогодишњих концесија за експлоатацију изворишта пијаће воде, само је 18 активних концесионара. Утврђено је да у периоду 2004-2007.г. укупна вриједност нелегално експлоатисаних минералних сировина превазишла цифру од пола милијарде куна.

28) Изграђене су само двије мини ХЕ

29) Више видјети на www.24sata.info/vijesti

30) www.ajpp.hr/hr/uvod

Хрватска предузећа су, међутим, активна и као концесионари и то у страним земљама. Највећа инвестиција у Црној Гори (и највећи извозни посао за Хрватску) у вриједности од 2,77 милиона евра, аутопут од Бара до Бољара у дужини од 169,2 км гради се по принципу PPP. Влада ЦГ ће осигурати 1,74 милијарде, а остало хрватски конзорцијум Конструктор.

Поред овога, Црна Гора је, у једном прилично несређеном правном окружењу, додијелила низ концесија. Многе од њих су активирани на јадранском приморју у области закупа плажа и туризма.

У Словенији је велики број сектора обухваћен концесијама. Закон је донијет 2007.г. и од тада је спроведено низ пројеката из области водоснабјевања, снабјевања гасом, одржавања комуналне мреже, изградње Централне аутобуске и жељезничке станице у Љубљани, али и из области школства и здравствене заштите.

Закључак

Оквири овог рада пружају премало простора за дубљу анализу мјера које треба предузети како би се оживели нови и сачували постојећи пројекти осмишљени по систему јавно-приватног партнерства. Међутим, евидентно је да је пракса већ (поново) открила неке модалитете. Потребна је јача улога државе, али овај пут не посредством регулације него обезбјеђивањем јефтинијих финансијских средстава и путем фискалних подстицаја.

Владе које већ имају високу задуженост и низак кредитни рејтинг тешко да ће моћи да обезбиједи неопходна средства. Њима остаје да балансирају између фискалних стимуланса и нижих пореских прихода. Међутим, како је пореска конкуренција учинила своје и пореско оптерећење инвестиција (профита) у мање развијеним земљама је већ ниско, тешко да се може постићи неки значајнији ефекат. Остаје на располагању продужење рока на који се даје концесија али то не рјешава иницијални проблем - недостатак финансијских средстава.

На крају, рјешење које се само намеће је – одложити крупније пројекте до момента када ће приватни сектор моћи да обезбиједи повољније кредите на финансијским тржиштима. Међутим, то значи одлагање великих инфраструктурних и других пројеката који би могли покренути тражњу и који представљају основни замајац у кејнзијанској антицикличној политици којој се државе развијеног свијета све више враћају у борби са глобалним економским поремећајима.

Литература

1. Angelides, D.; Yanis, X., *PPP Infrastructure Investments: Critical Aspects and Prospects*, in *Policy, Finance and Management for Public-Private Partnerships*, ed. Akintola and M.Beck, Wiley-Blackwell, London, 2009.
2. Брадаревић, Љ., *Допунски начини финансирања развоја локалних самоуправа*, у *Водич за планирање локалног развоја*, Центар за стратешко економска истраживања, „Војводина-ЦЕСС“ Извршног већа АП Војводине, доступно на www.vojvodina-cess.org
3. Burger, P., at all., *The Effects of the Financial Crisis on Public-Private Partnerships*, IMF Working Paper, WP/09/144, IMF, July, 2009.g.
4. Desilets, B., *PPPs Projects and Financial Crisis, Short Term Impact and Medium-Term Trends*, Institute for Public-Private Partnerships, доступно на www.ip3.org
5. Hall, D., *PPPs in EU-a critical appraisal*, Public Service International Research Unit (PSIRU) Business School, University of Greenwich, October 2008.
6. Hall, D., *A crisis for public-private partnerships (PPPs)?*, Public Service International Research Unit (PSIRU), January, 2009.g. (са корекцијама 12.11.2009.g.), доступно на www.psiru.org
7. Snelson, P., *Public-private Partnership in transition Countries*, у *knjizi Low in Transition 2007., Public-private partnerships ; Legal reform in Russia*, EBRD, 2007.
8. Tanaka, K., *Ensuring an enabling environment for PPPs: OECD experiences and the energy sector*, Japan-OECD-Vietnam Public-Private Partnership Forum, 3 March 2008, Hanoi, Доступно на www.oecd.org/dataoecd/28/17/40198027.ppt
9. Torres, L., Pina, V., *Public-private Partnership and Private Finance Initiatives in the EU and Spanish Local Governments*, European Accounting Review, Vol10. 2001.g.
10. *Public-Private Partnerships*, Fiscal Affairs Department, IMF, March 12, 2004.g.
11. *Green Paper on Public-private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions*, EU, Brussels, April, 2004.g. Dostupno na www.ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/ppp_en.
12. www.ajpp.hr
13. www.ec.europa.eu
14. www.ip3.org
15. www.vojvodina-cess.org

**др Властимир Вуковић,
Структурне промене и перформансе
банкарства Србије: 2002-2008.**

Институт економских наука, Београд, 2009. године

У свакој националној привреди банкарски систем представља један од њених најзначајнијих делова. Банке су посебне институције које не само да прикупљају велике износе слободних новчаних средстава у оквиру једне привреде, него такође тим средствима дају „снагу полуге“ кроз процес креирања кредита. Банкарски сектор у Србији је после 2000. године прошао кроз фазу веома крупних промена. Почев од 2001. године, развој банкарског система Србије потребно је посматрати у оквиру укупног процеса транзиције српске привреде. Један од приоритета стратегије тог процеса било је остварење ефикасног финансијског система. Тежиште је ипак било на рехабилитацији банкарског система као доминантног дела финансијског система Србије. Извршене структурне и стечене перформансе (пре свега, у периоду 2002-2005. године) учиниле су банкарство окосницом економске транзиције у Србији почетком новог миленијума.

Књигом под називом *Структурне промене и перформансе банкарства Србије: 2002-2008*, аутор Властимир Вуковић сублимирао је вишегодишње научно истраживање дубоких промена у нашем банкарском сектору током протекле деценије. Обухват истраживања био је широко постављен. Централно подручје истраживања чине структура, интермедијација, капацитети, продуктивност и перформансе банака у Србији. Тај део истраживања ослања се на анализу домаћег макроекономског окружења, финансијског сектора у целини, као и спровођења и ефекте монетарне по-

литике, на разматрање институционалних услова и банкарске регулативе и анализу резултата постигнутих на плану реструктурисања и рехабилитације банкарског сектора Србије. Испитиван је и утицај најновијег рецесионог циклуса светске економије на банкарски сектор Србије. Реч је о рецесионом циклусу, изазваном глобалном финансијском кризом, која је кулминирала у октобру 2008. године. Временски период истраживања је хомоген, јер почиње првом годином након извршене консолидације, током које је преполовљен број банака, а завршава се кризном 2008. годином. Шири истраживачки захват значио је искорак из уских секторских оквира, који замагљује међусобне везе банкарства, домаћег и иностраног макроекономског окружења и монетарне политике. На крају, рад садржи и део у којем се упоређују настале промене у домаћем банкарству са структуром и перформансама банкарства у два великим групама земаља:

- (1) земаља чланица Европске уније (27 земаља) и
- (2) земаља у транзицији из најширег окружења Србије (16 транзиционих земаља које су у процесу приближавања Унији).

При том, аналитички инструментаријум укључивао је методологију Европске централне банке и Европске банке за обнову и развој. Имајући све то у виду, амбиција др Вуковића да нам овако обухватан начин презентује и осветли нас-

тале промене у банкарском сектору Србије вредна је пажње.

Садржај ове интересантне књиге разврстан је у десет одељака:

1. Уводне напомене,
2. Макроекономско окружење,
3. Финансијски сектор Србије,
4. Монетарна политика,
5. Институционални услови и регулатива,
6. Рехабилитација и реструктурисање домаћег банкарства,
7. Структура банкарског сектора Србије,
8. Ефикасност банкарске интермедијације,
9. Организација, капацитети и продуктивност, и
10. Перформансе банкарства Србије.

На крају је изложен закључак и обиман сажетак на српском и енглеском језику. Додатну вредност ове књиге представља Прилог са 35 табела, систематизованих у пет група:

- I Општи секторски индикатори банака ЕУ и Србије,
- II Индикатори капацитета и продуктивности банака ЕУ и Србије,
- III Трошкови, приходи, солвентност и профитабилност банака ЕУ и Србије,
- IV Секторски индикатори транзиционих земаља Централне, Источне и Југоисточне Европе, и
- V Макроекономски индикатори.

У уводном делу рада аутор наводи најважније циљеве истраживања које намерава да спроведе и пружа појмовно, временско, просторно и методолошко одређење тог истраживања. Други одељак обухвата специфичности домаће економске транзиције, основне карактеристике економије Србије и утицај демографских промена. Констатовано је да су највећи макроекономски проблеми развоја овдашњег банкарства дубока транзициона рецесија, хронична инфлација, висока незапосленост, изразито евроизирана привреда, нестабилност девизног курса, значајан дефицит текућег рачуна, ниске директне стране инвестиције, велика спољна задуженост и фискална оптерећеност. Истовремено, истичу се и позитивни подстицаји, које пружају релативна економска отвореност земље, одржива екстерна солвентност, конвертибилност динара, ниска изложеност финансијском ризику земље, велики прилив дознака из иностранства, преношење платног промета на банке и девизна либерализација. Ау-

тор посебно наглашава негативан утицај смањивања броја становника и старења на економију и банкарство наше земље.

Трећи одељак садржи анализу небанкарских финансијских институција и финансијских тржишта. Закључак је да развој и продубљавање финансијског сектора Србије потврђују растући значај финансијског посредовања код нас, али преваходно захваљујући банкама које непосредно управљају са 90% секторске активе, а посредно и са великим делом резидуала. У наставку аутор истиче да су девизно тржиште и тржиште новца стимулисали експанзију банкарског пословања, док опадајуће домаће тржиште капитала није имало виднији утицај.

Четврти одељак је посвећен циљевима и инструментима монетарне политике, као и њеној кредибилности и делотворности. Утврђена је каузална веза рестриктивне монетарне политике, са једне, и подмонетизованости економије и успоравања раста кредитних и депозитних послова, са друге стране. Према налазима аутора, репо операције су позитивно утицале на стабилност и профитабилност пословања банака у Србији, а негативно на кредитно тржиште и кретање реалне каматне стопе.

Пети одељак се односи на оснивање и пословање банака, пруденциону регулативу и супервизију, осигурање депозита и тзв. инфраструктурне институције. Осавремењивање институционалних услова допринело је експанзији пословања банака. Систем осигурања депозита није имао већи утицај у том смислу, док је ефикасно функционисање најважнијих инфраструктурних институција погодовало брзом развоју домаћег банкарства.

Разматрање у шестом одељку рада односи се на рехабилитацију и реструктурисање банкарског сектора Србије, почев од наслеђеног стања, до остварених резултата. Анализирајући релевантне индикаторе, аутор закључује да су највећи резултати остварени у рехабилитацији и приватизацији банака, односно њиховој интернационализацији. Размотрен је и индекс банкарских реформи (EBRD), чији раст потврђује домете домаћих банкарских реформи, иако је актуелни индекс за 2008. годину (3,0) испод регионалног просека (3,1).

Седми одељак садржи резултате истраживања власничке структуре, тржишне структуре и конкуренције и структуре пасиве и активе банака. Посматрано према критеријуму власништва, доминирају приватне банке (домаће и стране), а према пореклу власника најзаступљеније су стране банке. Интересантно је да домаће банкарство има ниже учешће како страних, тако и приватних банака у односу на земље у окружењу.

Основне карактеристике банкарског тржишта Србије представљају равномерна дисперзираност, ниска концентрисаност, високе улазне баријере и велика тржишна моћ банака. Последње две карактеристике (у условима дискреционе политике секторског регулатора) дестимулативно су деловале на тржишну конкуренцију, омогућавајући изузетно високе каматне марже. Промене рочне структуре пасиве и активе банака обележава раст дугорочних извора и пласмана, али је степен њихове евроизираниости највиши међу европским транзиционим земљама. Истовремено је опадао релативни удео туђих извора у пасиви, док је капитализованост највиша у Европи.

Осми одељак сажима четири кључна аспекта ефикасности банкарског сектора – мобилизацију штедње, раст активе и кредита, трошкове посредовања и ефикасност алокације. Убрзани раст девизне штедње становништва и маргинални удео динарске штедње у укупним штедним депозитима сектора становништва (око 2%), по аутору потврђује закључак да повратак поверења у банке није био праћен рехабилитацијом националне валуте. Брзо су увећавани и депозити предузећа, што је омогућавало финансирање растућих кредита, али је због стерилизације путем обавезне резерве било неопходно додатно ангажовати и страну штедњу. Раст активе био је изузетно брз до половине 2008. године, захваљујући порасту кредита до 2006, односно пласманима у репо хартије НБС у периоду 2006-2008. године. Упркос растућем кредитирању, Србија је на зачељу транзиционих земаља, мерено односом кредита у приватном сектору и БДП-а (испод 30%). Аутор истиче да је са износом од 561 евра кредита становништву *per capita*, домаће банкарство на крају 2008. године било ближе просеку Африке, него транзиционим земљама. Укључивањем прекограничних (*cross border*) кредита аутор доказује кредитни бум у 2007. години, али без пратећег бума потрошње и инвестиција, односно последичне банкарске и валутне кризе. Трошкови посредовања били су знатно нижи него пре секторског реструктурисања, али високи у односу на земље у окружењу.

Девети одељак садржи анализу организације домаћих банака, њихових физичких капацитета,

запослености и продуктивности. Напоре са савременом организацијом и корпоративним управљањем, банке у Србији су изузетно развиле организациону мрежу, ангажујући рекордан број запослених до сада. Према густини мреже, мерено бројем становника по филијали, домаће банкарство је надмашивало 13 чланица ЕУ појединачно. Знатно је увећан и број банкомата. Међутим, заостајање за ЕУ просеком је и даље приметно. Развијеност мреже у нескладу је са ниском продуктивношћу, израженом активом, кредитима и депозитима по запосленом. Податак да банкарски сектор Србије има двоструко нижу продуктивност од Бугарске и Румуније, које су у ЕУ најниже рангиране према кредитима по запосленом, указује на низак степен искоришћености постојећих капацитета.

Десети одељак представља достигнуте перформансе, мерено ликвидношћу и солвентношћу, приходима и трошковима, ризицима и профитабилношћу. Солвентност и ликвидност домаћих банака екстремно су високе, а однос прихода и трошкова потврђује натпросечну ефикасност. Кредитни и девизни ризик су у пруденционим границама, док је адекватност капитала (21,9%) највиша у Европи. Истовремено, домаће банке су биле веома профитабилне у 2008. години, што представља својеврстан парадокс у време глобалне рецесије и финансијске кризе, праћене губицима банака широм света. Због тога аутор на крају закључује да је банкарски сектор Србије изузетно перспективан и атрактиван за инвестирање.

Завршавајући краћи осврт на студију др Вуковића *Структурне промене и перформансе банкарства Србије: 2002-2008*, још једном истичемо да књигу одликују обухватан приступ проблемима, обиље налаза и закључака који или представљају одређену новину у нашој економској литератури или се намећу оштрином запажања. Због тога је извесно да ће ова књига обогатити библиотеке свих заинтересованих за питања функционисања банака у Србији (њихову структуру и перформансе) и поређење наших банака са банкама у земљама чланицама Европске уније и земљама у транзицији

др Градимир
КОЖЕТИНАЦ