

UNIVERZITET SINGIDUNUM
POSLOVNI FAKULTET

Departman za
poslediplomske studije

POSLOVNA EKONOMIJA
MASTER STUDIJSKI PROGRAM

MASTER RAD

FINANSIJSKA ANALIZA PREDUZEĆA VIA PROJEKT
U FUNKCIJI VLASNIKA PREDUZEĆA

Mentor:

Doc. Dr Lidija Barjaktarović

Kandidat:

Jelena Miodragović

Br. Indeksa: 401425/2011

Beograd, 2013.

SADRŽAJ:

UVODNA RAZMATRANJA	3
I FINANSIJSKA ANALIZA PREDUZEĆA	7
1.1. Pojam finansijske analize	7
1.2. Tehnika finansijske analize	11
1.3. Vrste finansijskih analiza	12
1.4. Finansijska analiza i pokazatelji poslovanja	13
II PRIMER FINANSIJSKE ANALIZE NA PREDUZEĆU „VIA PROJEKT „	15
2.1. Opšti podaci o preduzeću	15
2.2. Analiza građevinskog tržišta	19
2.2.1. Analiza tržišta u građevinarstvu na području Srbije	20
2.2.2. Poslovanje građevinske privrede grada Beograda u 2009. god.	22
2.3. Pokazatelji finansijske analiza preduzeća „Via Projekt“	27
2.3.1. Pokazatelji rentabilnosti	28
2.3.2. Pokazatelji likvidnosti	31
2.3.3. Pokazatelji aktivnosti	35
2.3.4. Pokazatelji finansijske strukture	40
2.4. Projekcija preduzeća „Via Projekt“ za narednih 5 godina	42
III OSNOVNI PRINCIPI ANALIZE KREDITNE SPOSOBNOSTI KLIJENTA	44
3.1. Analiza klijenta	47
3.1.1. Kvalitativna analiza klijenta	50
3.1.2. Kvantitativna analiza klijenta	53
3.2. Analiza transakcije	61
IV PRIMER UTVRĐIVANJA KREDITNE SPOSOBNOSTI KORISNIKA KREDITA PREDUZEĆA „VIA PROJEKT“ BEOGRAD KOD RED BANKE	64
ZAKLJUČAK	69
LITERATURA	71

UVODNA RAZMATRANJA

Moderno finansijsko upravljanje, odnosno, finansijski menadžment kompanija bazira se na informacijama i rezultatima sistematskog praćenja, prikupljanja, obrade i obračuna složenih pokazatelja finansijskog poslovanja – odnosno na finansijskoj analizi poslovanja.

Finansijska analiza je veoma detaljno ispitivanje finansijskog i ekonomskog stanja i rezultata poslovanja nekog preduzeća. Obavlja se na osnovu finansijskih izveštaja tog subjekta: bilansa stanja, bilansa uspeha, izveštaja o novčanim tokovima, izveštaja o promenama na kapitalu, napomenama, zaključnim listovima, izvodima iz poslovnih knjiga i slično.

Finansijska analiza preduzeća obuhvata analizu prinostnog, imovinskog i finansijskog položaja preduzeća. Ona je korisna raznim učesnicima u biznisu, jer im pomaže da razumeju položaj preduzeća i donesu odgovarajuće odluke. Navodimo tipične korisnike finansijske analize i vrstu odluka koje na osnovu nje donose:

- menadžment – na osnovu analiza donosi svakodnevne odluke o korektivnim merama u vodenju finansija preduzeća;
- vlasnici - dolaze do zaključka da li preduzeće ima dobru perspektivu i da li je finansijski i top menadžment uspešan;
- poverioci - da li će njihova potraživanja biti naplaćena u roku dospeća, ili su rizična pa je potrebno tražiti čvrsta obezbeđenja potraživanja;
- banke – da li da odobre kredit preduzeću i pod kojim uslovima, odnosno sa kojim obezbeđenjem vraćanja kredita.

Na osnovu finansijske analize sagledava se realna i objektivna finansijska situacija preduzeća. Finansijska analiza treba da pruži odgovore, između ostalih, i na sledeća pitanja:

- koja je struktura imovine preduzeća i njegovih izvora finansiranja;
- kakva je njegova likvidnost i solventnost;
- koji je stvaran a koji optimalan obim zaliha i obrtnih sredstava;
- gde se preduzeće nalazi u pogledu uspešnosti poslovanja;
- kako menadžmet finansira investicije;
- da li preduzeće ostvaruje dovoljan iznos profita;
- kojim i kolikim poslovnim i finansijskim rizicima je izloženo;
- kakva je zaduženost i finansijska stabilnost;
- gde je prelomna tačka rentabiliteta
- da li vlasnici primaju dovoljan iznos sredstava po osnovu vlasništva i slično.

Informacije dobijene finansijskom analizom predstavljaju polaznu osnovu za preduzimanje mera i akcija usmerenih na popravljavanje boniteta i trendova u poslovanju i razvoju preduzeća. Finansijska analiza pokazuje efikasnost i delotvornost finansijske politike, kao jedan od osnovnih elemenata upravljanja finansijama preduzeća. Rezultati finansijske analize značajni su za formiranje adekvatne finansijske politike. Finansijska politika, kao sastavni deo ukupne poslovne politike preduzeća, predstavlja osnovu upravljanja finansijama preduzeća. Ovu funkciju obavlja finansijski menadžment preduzeća odnosno kompanije.

Predmet istraživanja

Predmet istraživanja je finansijska analiza preduzeća „VIA PROJEKT“ u funkciji vlasnika preduzeća. Analiza finansijskog položaja i uspešnosti predstavlja osnovni element utvrđivanja ukupne poslovne pozicije nekog preduzeća na tržištu i okosnicu strategije na kojoj će počivati njegov dalji razvoj. **Vlasnici dolaze do zaključka da li preduzeće ima dobru perspektivu i da li je finansijski i top menadžment uspešan.** Jer preduzeće posluje u uslovima tržišnog okruženja, tako da ni razvoj ni opstanak preduzeća nisu unapred osigurani. Finansijska analiza predstavlja proces primene različitih analitičkih postupaka i tehnika, pomoću kojih se podaci iz finansijskih izveštaja pretvaraju u upotrebljive informacije, relevantne za upravljanje poslovanjem i razvojem preduzeća. Zadatak finansijske analize je da prepozna dobre osobine preduzeća, da bi se te osobine koristile na pravi način, ali i da prepozna slabosti preduzeća kako bi mogle da se preduzmu i odgovarajuće korektivne mere. Jednom rečju, osnovni cilj analize finansijskih izveštaja je ocena prošlih ostvarenja ali i stvaranje podloge za donošenje odluka o nekim budućim ostvarenjima. S druge strane, preduzeće kao deo okruženja u kome posluje je stečište mnogih interesa. Tu su interesi vlasnika, menadžmenta, kreditora, potencijalnih poslovnih partnera, fiskalnih organa, vlade i društva u celini. Bez obzira što su njihovi ciljevi na prvi pogled međusobno konfliktni, uglavnom svi žele da preduzeće uspešno posluje. Na osnovu informacije o poslovanju datog preduzeća biće donete i određene poslovne odluke: investitori će znati da li treba da ulažu u posmatrano preduzeće, kreditori da li da odobre kredite, vlada i njene agencije će ove informacije koristiti u svrhu odlučivanja o ekonomskoj politici zemlje.

Predmet istraživanja je takođe i utvrđivanje kreditne sposobnosti korisnika kredita. U današnjim uslovima poslovanja, procedura odobravanja i monitoringa kredita je visoko standardizovana, ali se u određenim oblastima (delovima) razlikuje od banke do banke. Procedura zavisi od namene i ročnosti kredita, tako da dugoročni krediti namenjeni investiciji u privrednom subjektu (izgradnja ili dogradnja hala, kupovina opreme, kupovina poslovnih zgrada, itd.) podrazumevaju najduži i najsloženiji postupak odobravanja.

Sve veća izloženost bankarskog poslovanja finansijskim rizicima, povećan broj nelikvidnih preduzeća poslednjih godina, uslovilo je sve veću potrebu za adekvatnom procenom kreditnih zahteva i time upravljanje kreditnim rizikom.

Na osnovu finansijske analize banka će dobiti neophodne podatke, izvršiti njihovu selekciju i analizirajući ih sagledati finansijski položaj zajmotražioca, a time i njegovu kreditnu sposobnost. Ukazaćemo na značaj procene kreditne sposobnosti zajmotražioca u upravljanju kreditnim rizikom.

Ciljevi istraživanja

Naučni cilj istraživanja je naučna deskripcija primene analize. Društveni cilj istraživanja je primenljivost rezultata analize u društvenim okvirima.

Posebni cilj istraživanja je prikazivanje osnovnih elemenata u postupku procesa finansijske analize, a u cilju relevantnog sagledavanja finansijskog poslovanja preduzeća.

Istraživačke hipoteze

Hipotetički okvir za istraživanje zavisi od karakteristika ekonomskog sistema koji daje smernice u procesu primene finansijske analize.

Glavna hipoteza

- Finansijska analiza je u funkciji dugoročnog profitabilnog poslovanja preduzeća

Posebne hipoteze

- Inputi tržišta i vlasnika su veoma važni za opstanak i razvoj kompanije
- od prirode i pravno ekonomskog sistema zavisi proces utvrđivanja kreditne sposobnosti korisnika kredita pravnog lica
- finansijski izveštaji su osnov za odobrenje kredita i utvrđivanje kreditne sposobnosti korisnika kredita
- krediti su značajni za poslovanje banke i utiču na profitabilnost, odnosno finansijski rezultat
- banka je izložena velikom broju rizika koji utiču na poslovanje, ali je kreditni rizik najvažniji rizik u poslovanju banke
- dodatni efekti plasiranja kredita su takođe značajni za poslovanje banke
- narodna banka utiče na određivanje kreditne sposobnosti i važan aspekt procesa nadzora, odnosi se na procenu i praćenje usaglašenosti banke sa minimalnim standardima i obaveznom količinom informacija, naročito u slučajevima primene naprednijih metoda domaćih i međunarodnih standarda.

Metode istraživanja

Problem u radu koji se istraživanjem rešava je teorijske i empirijske prirode. Empirijska istraživanja mogu da utiču na opšti trend u razvoju teorije, naročito zahvaljujući pronalaženju novih istraživačkih postupaka, a ona doprinose i pojmovnoj čistoći teorije, jer zahtevaju da značenja upotrebljenih izraza budu jasno određena. Prema tome, nema otkrića, nema nauke bez empirijskih podataka. Tako je u radu korišćenjem podataka iz preduzeća, i korišćenjem znanja o predmetu koji se istražuje u radu (teorije) i istražena i urađena praktična provera.

U radu je korišćena statistička metoda. U procesu naučnog rada statistika se primenjuje na osnovu odgovarajućih prilagođavanja njegovom predmetu, odnosno fazama istraživanja. Pored statističke metode, u radu su primenjene i neke druge opštenaučne metode kao što su hipotetičko–deduktivna i komparativna metoda. Predmet, ciljevi i hipoteze istraživanja, opredelili su nas na dijalektički proces istraživanja, kao i primenu osnovnih analitičkih i statističkih metoda, a posebno dedukcije, indukcije, sinteze, analize i generalizacije.

Postupak istraživanja vrši se i na osnovu analize sadržaja dokumenata na nivou primarnih i sekundarnih izvora (teorijske građe i ranije izvršenih istraživanja). Adekvatna primena metoda omogućava da se steknu pouzdana saznanja o predmetu istraživanja, o činjenicama, pojavama, procesima i odnosima na kojima počiva, ali i o pojmovima, stavovima i zaključcima koji su relevantni za ispunjavanje svrhe ovog rada. Primenom odabranih metoda postiže se naučni i društveni cilj predmeta istraživanja rada.

Struktura rada

Struktura rada podeljena je u 4 poglavlja, gde svako od njih ima podjednaku važnost u ispunjenju cilja rada a to su:

- I Finansijska analiza preduzeća
- II Primer finansijske analize na preduzeću „Via Projekt“
- III Osnovni principi analize kreditne sposobnosti klijenta
- IV Primer utvrđivanja kreditne sposobnosti korisnika kredita preduzeća „Via Projekt“ Beograd kod Red banke

U prvom delu rada, pod nazivom „Finansijska analiza preduzeća“ biće prikazan teoretski pojam finansijske analize i njene tehnike i vrste.

U drugom delu rada, pod nazivom „Primer finansijske analize na preduzeću Via Projekt“ biće dat konkretan primer finansijske analize na preduzeću Via Projekt, kao i projekcija određenih finansijskih pokazatelja preduzeća Via Projekt za narednih 5 godina

U trećem delu rada, pod nazivom „Osnovni principi analize kreditne sposobnosti klijenta“ biće objašnjen postupak analize klijenta, kvalitativna analiza klijenta, kvantitativna analiza klijenta, analiza transakcije.

U četvrtom delu rada, pod nazivom „Primer utvrđivanja kreditne sposobnosti korisnika kredita preduzeća „Via Projekt“ Beograd kod Red banke“ biće dat primer utvrđivanja kreditne sposobnosti korisnika kredita preduzeća „Via Projekt“ Beograd kod Red banke.

U zaključnim razmatranjima biće istaknuto da li su dokazane postavljene hipoteze ili ne.

I FINANSIJSKA ANALIZA PREDUZEĆA

Za uspešno poslovanje preduzeća i uspešno obavljanje revizije, neophodno je poznavati osnovne postavke analize finansijskih izveštaja. Suština definisanja pojma analize finansijskih izveštaja, nalazi se u shvatanju da analiza treba da se podvrgne posmatranju, ispitivanju, oceni i formulisanju dijagnoze onih procesa koji su se desili u kompaniji i koji se kao takvi nalaze sažeti i opredmećeni u okviru finansijskih izveštaja. Finansijska analiza predstavlja iscrpno istraživanje, kvantificiranje, deskripciju i ocenu finansijskog statusa i uspešnosti poslovanja preduzeća.

U daljem delu poglavlja ćemo objasniti: pojam finansijske analize, tehnike finansijske analize, vrste finansijskih analiza, finansijsku analizu i pokazatelje poslovanja.

1.1. POJAM FINANSIJSKE ANALIZE

U definisanju finansijske politike svako preduzeće je pod uticajem brojnih faktora od kojih zavise rezultati poslovanja. Zato je nužna opreznost u donošenju finansijskih odluka i ustanovljavanju instrumenata finansijske politike.

Imajući u vidu da preterana opreznost može da smanji efikasnost poslovanja usled izbegavanja rizika, a neopreznost može da ugrozi ne samo efikasnost, već i opstanak preduzeća, tako je za pravilno vođenje finansijske politike preduzeća važna finansijska analiza poslovanja kao osnova za donošenje odgovarajućih odluka.¹

Finansijska analiza se bavi istraživanjem, kvantificiranjem i analitičkim interpretiranjem funkcionalnih relacija koje postoje između bilansnih pozicija (bilansa stanja i bilansa uspeha), sa ciljem da se omogući validna ocena finansijske pozicije rentabiliteta poslovanja preduzeća. Na ovaj način definisana, finansijska analiza upućuje na analizu poslovnih sredstava i izvora finansiranja ovih sredstava, i na analizu poslovnog rezultata koji se dobija međusobnim poređenjem poslovnih prihoda i poslovnih rashoda u nekom vremenskom roku. Normalno da finansijska analiza ne mora da se zadrži samo na ovim fundamentalnim finansijskim izveštajima, već za predmet istraživanja može da ima i druge izveštaje koji odražavaju finansijski položaj preduzeća.²

Informaciona podloga za finansijsku analizu su osnovni finansijski izveštaji o stanju i uspehu preduzeća – bilans stanja i bilans uspeha, a u novije vreme i bilansi tokova gotovine i aneks.

Ciljevi finansijske analize mogu se podeliti na opšte i posebne. Posebni ciljevi finansijske analize mogu se posmatrati sa aspekta internih i eksternih korisnika, ciljevi se svode na pružanje adekvatnih informacija odgovarajućim organima za potrebe analize, kontrole, planiranja i odlučivanja.

¹ Hrustić H.: Finansijski menadžment, Alfa-graf NS, Novi Sad, 2005., str.41

² Nerandžić B., Dickov V., Perović V.: Ekonomika moderna, Stylos print, Novi Sad, 2004., str.102

Pošto ima više eksternih korisnika, kao što su:

- vlasnici kapitala,
- poverioci,
- državni organi,
- statistički zavodi,
- privredne komore i poslovna udruženja,
- sindikat,
- konkurenti,
- privredna publikacija,

tako su i ciljevi različiti.

Vlasnici kapitala u akcionarskim društvima prevashodno su zainteresovani za ostvarenu rentabilnost, jer od nje zavisi prihod koji ostvaruju učestvujući u raspodeli rezultata po osnovu uloženog kapitala (dividende). Na drugom mestu je njihov interes za sigurnost uloženog kapitala. Otuda i potreba i zainteresovanost akcionara za analitičkim i drugim informacijama, na bazi kojih odlučuju o tome da li da zadrže ili prodaju akcije preduzeća, odnosno da li da kupuju nove ili ne.³

Ciljevi analize finansijskih izveštaja mogu se podeliti na opšte i posebne ciljeve. Opšti ciljevi odnose se na sagledavanje zarađivačke sposobnosti (rentabilnosti, profitabilnosti, uspešnosti) kompanije i finansijskog položaja (statusa) kompanije, njezinih novčanih tokova i promena na kapitalu u cilju pružanja informacija korisnicima (naručiocima) analize.

S obzirom da su korisnici finansijske analize *stejkholderi*, tako se i posebni ciljevi analize finansijskih izveštaja odnose na zadovoljavanje informacionih potreba *stejkholdera*. Kada govorimo o *stejkholderima*, najznačajniji su investitori u akcije (*equity investors*) i kreditori (*bond investors, banks*), odnosno oni korisnici koji obezbeđuju kapital kompaniji i kao takvi omogućavaju da kompanija bude poslovno sposobna.

Investitori i kreditori koriste računovodstvene informacije u cilju procene kvaliteta ostvarenog rezultata kompanije (dobitka ili gubitka) i budućih novčanih tokova koji su povezani sa njihovim ulaganjima (kamate za imaoce obveznica, kamate za zajmodavce - banke i dividende, kapitalne dobitke za akcionare). Država i njezini organi koriste računovodstvene informacije u cilju utvrđivanja mera ekonomske politike, donošenja odgovarajućih odluka o podsticanju određenih delatnosti i privrednih grana i nadziranje sprovođenja mera ekonomske politike. Menadžeri svih nivoa odlučivanja, kao interni korisnici, koriste informacije analize finansijskih izveštaja u cilju planiranja, organizovanja i kontrole, što je suština menadžerskih aktivnosti.

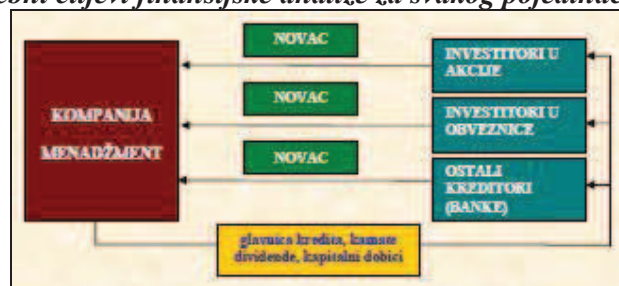
Posebni ciljevi analize finansijskih izveštaja mogu se posmatrati i na drugačiji način, respektovanjem Međunarodnih računovodstvenih standarda/Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja (MRS/MSFI).

³ Teofanović R.: Istorija i teorija knjigovodstva, Beograd, 1958., str 144

Prema Okviru Međunarodnih računovodstvenih standarda/Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja, osnovni cilj računovodstva je da pruži informacije o sposobnosti preduzeća da stvara novac i ekvivalente novca, kao i informacije o proceni dinamike i izvesnosti stvaranja novca.

Ovu sposobnost stvaranja novca kao računovodstveni cilj, ne treba bukvalno shvatiti kao usmerenost aktivnosti preduzeća na ostvarivanje što većeg stanja novca na tekućem računu. Ona se definiše kao sposobnost korisnika (stejkholdera) da iz računovodstvenih informacija dođu do objektivnih podataka o tome da li će preduzeće isplatiti dividende (prinos za investitora), kamate (prinos za kreditore), tekuće obaveze prema dobavljačima za materijal, opremu, obaveze prema fiskalnim organima (porez), kao i da li na vreme proizvodi i isporučuje svoje proizvode kupcima. Prethodno pomenuto, prikazano je na sledećoj slici.

Slika 1. Posebni ciljevi finansijske analize za svakog pojedinačnog korisnika



Na osnovu Slike 1. proizlazi da se eksterni i interni korisnici informacija nalaze u interakciji.

Ovde je reč o dve vrste interakcija korisnika (stejkholdera):

- interakcija menadžmenta kompanija i vlasnika (akcionara), i
- interakcija menadžmenta kompanije i kreditora (banke i drugi kreditori).

a) Eksterni korisnici koji mogu izvršiti direktan uticaj na menadžment preduzeća su akcionari koji poseduju obične, redovne akcije. Redovne akcije poseduju pravo glasa putem kojeg se može ostvariti uticaj na kreiranje poslovne politike, ciljeve preduzeća, ali se ostvaruje i kontrola menadžmenta, jer njihov opstanak zavisi od ostvarenih poslovnih rezultata. Osnovni cilj akcionara je da usmere menadžment na generisanje pozitivnih rezultata poslovanja kako bi se isplatile dividende ili kroz povećanje cene akcija na finansijskom tržištu ostvarili kapitalni dobiti. S obzirom da pomenuti ciljevi akcionara zavise od zarađivačke sposobnosti preduzeća (neto dobitka), akcionari su zainteresovani da menadžment usmerava, rukovodi preduzeće u cilju ostvarivanja što većeg dobitka. Osnovni metod da se to postigne je da se menadžeri kroz kompenzacije i stimulatивно poslovno nagrađivanje vežu za postignute rezultate (ostvareni nivo dobitka).

b) Mada kreditori, po prirodi, nemaju upravljačka prava, te tako ne mogu ostvariti uticaj na menadžment kompanije, uloga kreditora u poslovnom životu preduzeća nije limitirana, kao što bi se to na prvi pogled moglo tvrditi. Kreditore štite svoja ulaganja na način što u ugovorima o kreditu unose restriktivne klauzule kojima se zahteva od menadžmenta preduzeća da održava odgovarajuće finansijske indikatore u zadatim granicama (pokazatelj odnosa duga i sopstvenog kapitala, pokazatelji opšte, tekuće likvidnosti i dr.).

Kreditori putem restriktivnih klauzula definišu granice raspodele ostvarenog dobitka na koji način se štite i od preterano visokog odliva dobitka kroz dividende akcionarima. Jedna od poznatih avio kompanija u svetu Delta Airlines ima u postojećim kreditnim aranžmanima i restriktivne klauzule koje se odnose na zabranu uzimanja opreme u lizing i zabranu dodatnog kreditnog zaduživanja kroz emisiju obveznica ili uzimanje bankarskih kredita.

Na osnovu interakcija različitih korisnika informacija, možemo istaknuti i sledeće posebne ciljeve finansijske analize:

- pružanje osnove za kontrolu i stimulativno nagrađivanje menadžmenta, i
- pružanje informacija za definisanje restriktivnih klauzula i informacija o njihovom sprovođenju.

Osim pomenutog, kao poseban cilj finansijske analize jeste i predikcija, odnosno predviđanje buduće vrednosti kompanije. Investitori i kreditori najčešće koriste informacije finansijske analize na ovaj način. Računovodstvene informacije se koriste u statističkim modelima na osnovu kojih se predviđa sposobnost preduzeća da kontinuirano posluje (*free cash flow model*) ili se predviđa njegov bankrot (*Altmanov Z-score model*). U cilju proučavanja posebnih ciljeva analize, moramo se vratiti na pitanje razlike između vrednosti preduzeća koju procenjuju investitori i kreditori, odnosno tržište (prava, suštinska vrednost, *intrinsic value*) i vrednosti preduzeća po knjigama (knjigovodstvena vrednost, *book value*).

Kreditore prvenstveno interesuje sigurnost i pravovremenost povraćaja odobrenih kredita. S' tim u vezi, danas preovladava shvatanje da se osiguranje odobrenih kredita primarno obezbeđuje rentabilitetom, a sekundarno visinom neto imovine.

Državni organi mogu u određenim situacijama da zahtevaju od pojedinih preduzeća određene analitičke izveštaje. Na primer, kada nadležni državni organi razmatraju i ocenjuju poslovanje javnih preduzeća, zatim kada država učestvuje u ekonomsko-finansijskoj konsolidaciji nekih preduzeća.

Statistički organi koriste izvorne bilansne informacije za izradu društvenih računa, odnosno za izračunavanje društvenog proizvoda nacionalnog dohotka. Pored toga, oni mogu zahtevati od preduzeća određene analitičke pokazatelje koji su produkt finansijske analize, čija je statistička obrada i praćenje predviđeno programom statističkih istraživanja.

Privrednim komorama i poslovnim udruženjima su potrebne analize o efikasnosti poslovanja i ekonomsko-finansijskom položaju značajnih preduzeća, na osnovu kojih se može sagledati njihovo mesto u okviru grupacije ili grane.

Sindikati je zainteresovan za politiku raspodele u preduzeću, sigurnost radnih mesta i perspektivu zapošljavanja novih radnika.

Konkurenti žele informacije na bazi kojih mogu da ocene razlike u finansijskom i rentabilitetnom položaju i njihove uzroke.

Brojni specijalizovani svetski časopisi iz oblasti privredne publikacije praktikuju da objavljuju godišnje liste značajnih analitičkih pokazatelja izračunatih na nivou privredne grane, odnosno grupacije.

1.2. TEHNIKA FINANSIJSKE ANALIZE

Finansijska analiza vrši se da bi se sagledala finansijska situacija preduzeća, koja je osnovno polazište za finansijsko planiranje. Zavisno od korisnika, ciljevi finansijske analize mogu da budu interni i eksterni. Interni su vezani za samo preduzeće, radi poboljšanja upravljanja poslovanjem usklađenosti finansijske politike sa potrebama preduzeća. Eksterni ciljevi finansijske analize pokazuju finansijsku sliku preduzeća za potrebe kreditora i ostalih poverilaca.

Svako preduzeće koje namerava da se razvija, ulaže u obrtnu imovinu, opremu, razvoj proizvodnje, neophodno je da raspolaže dovoljnim iznosom gotovine za te svrhe. Svi zainteresovani za poslovni uspeh preduzeća, počevši od finansijskog menadžera, akcionara, zaposlenih, dobavljača, države i dr., oslanjaju se na finansijske izveštaje koji pružaju informacije o poslovanju preduzeća.

Analiza finansijskih izveštaja bavi se ocenom finansijskog stanja i upravljanjem obrtnim kapitalom. Finansijska analiza, pre svega, mora da prati izvršavanje finansijskih planova kojima su predviđeni načini upravljanja obrtnim kapitalom, obim i vrste finansiranja.

Obrtni kapital trebalo bi da se koristi na način da se raspoloživa imovina upotrebljava efikasno ako je cilj finansijske politike ostvarenje veće vrednosti kapitala. Manji obim obrtnog kapitala svakako ograničava veću proizvodnju i prodaju, dok veći obim podrazumeva veće stope prinosa na kapital. Povećanje obrtnog kapitala koji se očekuje kao rezultat poslovanja govori o stopi prinosa, odnosno o tome da li je i koliko ostvarena zarada po jednoj novčanoj jedinici ulaganja.

Prvo od čega se polazi pri oceni finansijskog stanja preduzeća su sledeći finansijski izveštaji: bilans stanja, bilans uspeha, izveštaj o novčanim tokovima, i analiza o izvorima i upotrebi sredstava. Sa stanovišta finansijske analize izuzetno je značajna priprema finansijskih izveštaja, u smislu sažimanja pojedinih bilansnih pozicija i njihovog adekvatnog grupisanja za potrebe analize. U tu svrhu, pozicije u bilansu stanja se najčešće u aktivni grupišu prema principu opadajuće likvidnosti, a u pasivi prema principu rastuće dospelosti.

1.3. VRSTE FINANSIJSKIH ANALIZA

U teoriji i praksi, razlikuje se više vrsta finansijske analize u zavisnosti od odabranih kriterijuma. Najčešće korišćeni kriterijumi su:

1. korisnici analize,
2. predmet analize,
3. vreme posmatranja (period obuhvaćen analizom),
4. način pripremanja bilansa za analizu i
5. metode (instrumenti) analize.

1. Polazeći od korisnika, analize diferenciramo na **internu i eksternu** finansijsku analizu. Prethodna objašnjenja o ciljevima finansijske analize i zahtevima internih i eksternih korisnika pružaju osnovu za identifikovanje sličnosti i razlika između jedne i druge. U osnovi između ovih dveju vrsta analiza nema dijametralnih razlika. Naime, obe polaze od istih opštih ciljeva, imaju isti predmet ispitivanja, a za njihovo objašnjenje mogu se koristiti iste metode, odnosno isti instrumenti. Međutim, kada je u pitanju interna finansijska analiza treba istaći da ona, po pravilu, ima više parcijalnih ciljeva, ispituje veći broj pojava, koristi obimniji fond podataka, samim tim pruža više informacija. Nasuprot njoj, eksterna finansijska analiza, uglavnom, ima manji broj posebnih ciljeva, upotrebljava skromniji fond podataka, obrađuje uži fond pitanja, te zato ima manju informacionu moć.

U finansijskom smislu sposobnost generisanja nove vrednosti poistovećuje se sa finansijskom kondicijom preduzeća, odnosno primarnim obezbeđenjem **interesa vlasnika** i kreditora preduzeća. Naime, investitori ili kreditori će se teško odlučiti na ulaganja u preduzeće čiji je prinos na uloženi kapital minimalan, jer to ne pruža dovoljno garancije da će obaveze po osnovu angažovanog kapitala biti u celosti i na vreme isplaćene.

Sa aspekta **vlasnika** trajnih uloga u preduzeće, svakako je poželjan rast stope prinosa na sopstveni kapital jer ukazuje na mogućnost budućeg rasta preduzeća ili ostvarenja visokih prinosa po osnovu kapitala. Sa aspekta vlasnika običnih akcija preduzeća, poželjan je rast zarade po akciji jer ukazuje bilo na visoke prinose kroz dividende bilo na mogućnost budućeg rasta preduzeća.

2. Prema predmetu (objektu) analize, razlikujemo **analizu bilansa stanja** (analizu finansijske situacije), **analizu bilansa uspeha** (analizu uspešnosti poslovanja) i analizu bilansa tokova gotovine. Prva je usmerena na ispitivanje i ocenu rentabilnosti uloženog kapitala. Iako je moguće izvršiti samo analizu bilansa stanja ili bilansa uspeha, u teoriji i praksi preovladava shvatanje da se radi o komplementarnim, a ne o nezavisnim analizama. Naime, kompleksna ocena finansijskog stanja i rentabilnosti poslovanja preduzeća zahteva da se simultano sprovedu obe analize. Posmatrano sa stanovišta predmeta, **treća vrsta analize je analiza tokova gotovine**. Ona se bavi ispitivanjem priliva i odliva novčanih sredstava, prevashodno u funkciji ocene likvidnosti.

3. Sa stanovišta vremena posmatranja, tj. perioda obuhvaćenog analizom razlikuju se **statička** (analiza stanja) i **dinamička analiza** (analiza razvoja). Statička analiza ispituje bilans stanja na tačno određeni dan, odnosno bilans uspeha za jedan obračunski period. Dinamička analiza se bavi ispitivanjem i komparacijom niza sukcesivnih bilansa stanja i uspeha, što pruža mogućnost za identifikaciju trenda u odnosu na statičku analizu.

4. Prema kriterijumu koji uzima u obzir način pripremanja bilansa stanja i uspeha za analizu, diferencira se analiza: **bilansa izraženih u apsolutnim brojevima, bilansa prezentiranih u relativnim brojevima i bilansa prikazanih u formi grafikona**. Danas je opšte prihvaćeno da se u postupku pripreme podataka za analizu, koriste sva tri načina prikazivanja. Naime, većina programskih paketa za finansijsku analizu pomoću kompjutera to omogućava brzo i jednostavno. Samo na taj način se obezbeđuje integralno i pregledno prezentovanje baznih finansijskih izveštaja pripremljenih za analizu.

5. Imajući u vidu metode (instrumente) tj. postupke analize, razlikujemo: **racio analizu, analizu pomoću neto obrtnog fonda, analizu bilansa novčanih tokova** („cash flow“ analizu), **analizu bilansa tokova finansijskih sredstava** („funds flow“ analizu), **vizuelnu analizu i račun pokrića**.⁴

Instrumenti i postupci analize bilansa - U instrumente i postupke analize bilansa spadaju: vizuelna analiza bilansa, analiza bilansa pomoću računa pokrića, racio analiza, analiza bilansa pomoću neto obrtnog fonda, „Cash Flow“ analiza i „Funds Flow“ analiza.

1.4. FINANSIJSKA ANALIZA I POKAZATELJI POSLOVANJA

Finansijska analiza bavi se istraživanjem funkcionalnih odnosa koji postoje između određenih pozicija u bilansu stanja i bilansu uspeha, da bi se omogućila verodostojna ocena finansijskog položaja i aktivnosti preduzeća. Za analizu finansijskog stanja koriste se određena pravila finansiranja izražena u vidu racia, koeficijenata i drugih pokazatelja poslovanja, kojima se sumiraju finansijski podaci o stanju poslovanja. Informacije iz bilansa uspeha, iznos prihoda, rashoda i dobit, i informacije iz bilansa stanja, o vrednosti imovine, obavezama, i neto vrednosti imovine u određenom periodu, osnova su za izračunavanje finansijskih racia koji se odnose na ostvarene rezultate i ukazuju na nivo rizika u poslovanju. Izračunavanjem finansijskih racia meri se i ocenjuje svaki rizik u poslovanju.

Imajući u vidu da finansijski izveštaji sadrže veliki broj podataka, ovi podaci grupišu se radi finansijske analize da bi se dobio jasan i pregledan uvid u finansijsko stanje i da bi se mogli koristiti za izračunavanje racia ili pokazatelja poslovanja. Koriste se samo oni podaci koji su bitni za izračunavanje ključnih finansijskih racia. Kada preduzeće, na primer, traži kredit od banke, za očekivati je da će banku da interesuju pokazatelji zaduženosti i sposobnosti preduzeća da vraća dug i plaća kamatu.

⁴ Stojiljković M., Krstić J.: Finansijska analiza, str. 16-17

Finansijska analiza je, u osnovi, racio analiza izražena u prostoј matematičkoј formuli kroz odnos jedne bilansne pozicije prema drugoj. Odnose između bilansnih pozicija koji se izražavaju racio brojevima korisno je stalno proveravati pomoću unapred postavljenih normi ili standarda da bi se izvršila ocena o finansijskom stanju preduzeća i budućim tendencijama. Pri analitičkoј interpretaciji racio brojeva nekog preduzeća, analitičaru obično stoje na raspolaganju jedan ili više od sledećih standarda, koje može koristiti alternativno ili komplementarno:

- racio brojevi zasnovani na poslovnoj prošlosti svakog pojedinačnog preduzeća,
- racio brojevi utvrđeni na bazi informacija iz tekućeg operativno-finansijskog plana preduzeća, koji odražavaju proteklo iskustvo preduzeća korigovano za očekivane promene u nastupajućem planskom periodu,
- racio brojevi privredne grane kojoj pripada preduzeće.⁵

Zavisno od toga čemu treba da služe, svi racio brojevi mogu se klasifikovati u nekoliko grupa pokazatelja poslovanja ili finansijskih pokazatelja, a to su:

- pokazatelji likvidnosti,
- pokazatelji aktivnosti,
- pokazatelji finansijske strukture,
- pokazatelji rentabilnosti,
- pokazatelji prinosa po akciji,
- finansijski leveridž,
- Dipon sistem analize.⁶

Navedeni pokazatelji nisu jedini i njihov redosled nije nepromenljiv. Na primer, kod kreditne analize na prvom mestu su svakako racia finansijskog leveridža. Međutim, većina autora na prvo mesto stavlja pokazatelje likvidnosti, pre svega zato što su pokazatelji likvidnosti kriterijum ne samo primarne sigurnosti i zaštite poverioca, već opstanka preduzeća.

Na primer, prilikom razmatranja odluke o kratkoročnom kreditiranju, poslovna banka je zainteresovana da najpre sazna pokazatelje likvidnosti preduzeća. Banka na toј osnovi ocenjuje moguću stepen rizika ulaganja svojih sredstava. Da li će preduzeću odobriti traženi kredit ili ne, zavisi ne samo od tekućeg racia likvidnosti, nego i od procene neto obrtnog kapitala, koji je kao izvor finansiranja izvesna garancija za zaštitu interesa kratkoročnih poverilaca.

⁵ Hrustić H.: Finansijski menadžment, Alfa-graf NS, Novi Sad, 2005. str. 48

⁶ Hrustić H.: Finansijski menadžment, Alfa-graf NS, Novi Sad, 2005. str. 49

II PRIMER FINANSIJSKE ANALIZE NA PREDUZEĆU „VIA PROJEKT“

U ovom delu rada biće prikazan primer finansijske analize na preduzeću Via Projekt. Detaljnije će biti prikazani osnovni podaci o preduzeću Via Projekt, analiza građevinskog tržišta i pokazatelji finansijske analiza preduzeća Via Projekt.

2.1. OPŠTI PODACI O PREDUZEĆU „VIA PROJEKT“

Firma "Via Projekt" d.o.o je osnovana 2001. godine. Sedište firme se nalazi u Ustaničkoj 128a u Beogradu, u Poslovnom centru Košum. Sa svojih 14 stručnjaka u stalnom radnom odnosu, za proteklih 12 godina firma je bila angažovana na velikim, značajnim projektima od interesa za gradove i Republiku. Via Projekt je preduzeće za projektovanje, inženjering i konsalting. Posедуje veliku licencu firme:⁷

- P131G2- izrada tehničke dokumentacije projekata saobraćajnica za državne puteve prvog i drugog reda, putne objekte i saobraćajne priključke na ove puteve i granične prelaze,
- P131C1- izrada saobraćaja i saobraćajne signalizacije za državne puteve prvog i drugog reda, putne objekte i saobraćajne priključke na ove puteve i granične prelaze
- P132G1- izrada projekata građevinskih konstrukcija za putne objekte (mostove) za državne puteve prvog i drugog reda, putne objekte i saobraćajne priključke na ove puteve i granične prelaze

Struktura zaposlenih u firmi je sledeća:

- diplomirani inženjeri građevine.....8
- diplomirani inženjeri saobraćaja.....2
- diplomirani inženjer arhitekture.....2
- ekonomista 2

Pored stalno zaposlenih, povremeno sa ugovorom o delu ili kao kooperanti angažovani su inženjeri:

- geodezije
- geologije
- hidrogeologije
- hidrotehnike
- eksperti za ekologiju

U svom dvanaestogodišnjem radu, firma "Via Projekt" d.o.o je ostvarila vrlo dobre poslovne kontakte i sa najvećim projektantskim firmama u R. Srbiji, i sa istima radi bilo kao kooperant ili pak nosilac posla, ostvarujući uspešnu saradnju na obostrano zadovoljstvo.

⁷ Firma „Via Projekt“

Poštujući Investitore, a ceneći znanje i stručnost, u proteklom periodu uradjeno je:

- 200 km projekata rehabilitacije magistralne i regionalne mreže puteva
- 200 km projekata pojačanog održavanja
- 40 mostova (Idejnih i Glavnih)
- 10 raskrsnica (prva je uradila kružne raskrsnice u Srbiji)
- 100 projekata saobraćajne signalizacije, kako trajne tako i privremene
- 20 klizišta
- 20 opasnih mesta
- više platoa, parkinga, prilaza, uređenja površina.....

Navodimo neke od bitnijih projekata kao što su:

- Izrada Glavnog građevinskog projekta na magistralnom putu M-21, deonica: Borova Glava-Uvac, od km 258+552,00 do km 276+125,00 - L=17,57 km
- Izrada Glavnog projekta rehabilitacije puta M-21, deonica: Uvac-Nova Varoš, L=10 km
- Izrada Idejnih i Glavnih projekata 6 mostova na deonici Borova Glava-Uvac
- Izrada tehničke dokumentacije radova na pojačanom održavanju (poboljšanju) javnog puta M-22, Ušće-Biljanovac, L=14,63 km
- Izrada projektne dokumentacije za nivo Generalnog i Glavnog projekta rekonstrukcije deonice magistralnog puta za Nikšić-Podgorica, deonica: Paprati-Bogetići
- Izrada Glavnog projekta regionalnog puta R-226, deonica: Kraljevo-Čačak, L= 12km
- Izrada izmene projekta rehabilitacije puta M-5, Kraljevo-Kruševac, L= 37 km

Pored projektovanja, firma je angažovana na kontroli - nadzoru nad izvođenjem radova. Ovako formirano preduzeće "Via Projekt" d.o.o ima potrebnu opremu i ljude za samostalno obavljanje većine poslova. Trudeći se, da ne samo održi korak za drugim firmama, već da radi na novim tehnologijama, standardima i dostignućima, prihvata i nudi raznovrsnu saradnju, kako Investitorima, tako i Izvođačima, projektantskim kućama, uz napomenu da ima kontakte i ponude za saradnju sa značajnim firmama iz Italije, Španije i Crne Gore.

Tabela 1. Skraćeni Bilans stanja preduzeća VIA PROJEKT za period od 2009. do 2011. god.

BILANS STANJA				
POZICIJE AKTIVE		u 000 dinara		
		2009. god.	2010. god.	2011. god.
A	Stalna imovina	15968	14110	14278
I	Neuplaćeni upisani kapital	61	61	61
II	Nematerijalna ulaganja	670	897	1960
III	Nekretnine, postrojenja, oprema i biološka sredstva	15237	13152	12257
IV	Dugoročni finansijski plasmani			
B	Obrtna imovina	25838	25817	24556
I	Zalihe	487	1092	736
II	Kratkoročna potraživanja i plasmani i gotovina	25351	24725	23820
	Kupci	10183	12965	12962
III	Odložena poreska sredstva			
V	Poslovna imovina	41806	39927	38834
G	Gubitak iznad visine kapitala			
D	Ukupna aktiva	41806	39927	38834
Đ	Vanposlovna aktiva			
POZICIJE PASIVE		u 000 dinara		
		2009. god.	2010. god.	2011. god.
A	Kapital	38965	38078	37225
I	Osnovni i ostali kapital	354	354	354
II	Neuplaćeni upisani kapital	61	61	61
III	Rezerve			
IV	Revalorizacija rezerve			
V	Neraspoređena dobit	38550	37663	36810
VI	Gubitak			
VII	Otkupljene sopstvene akcije			
B	Dugoročna rezervisanja i obaveze	2841	1849	1609
I	Dugoročna rezervisanja			
II	Dugoročne obaveze			
III	Kratkoročne obaveze	2841	1849	1609
	1. Kratkoročni krediti			
	2. Obaveze iz poslovanja			
	-Dobavljači			
	~Ostale obaveze iz poslovanja			
	3. Obaveze po osnovu PDV i ostalih javnih prihoda			
	4. Ostale krat. obaveze i PDV			
IV	Odložena poreska sredstva			
V	Ukupna pasiva	41806	39927	38834
VI	Vanposlovna pasiva			

Izvor: Firma "Via Projekt" – Bilans stanja i uspeha 2009-2011 god

Tabela 2. Pripremljeni, skraćeni bilans stanja preduzeća VIA PROJEKT za period od 2009. do 2010. godine.

BILANS USPEHA				
		u 000 dinara		
		2009. god.	2010. god.	2011. god.
A	Prihodi i rashodi iz redovnog poslovanja			
I	Poslovni prihodi	37212	49651	41163
II	Poslovni rashodi	31598	35378	32517
III	Poslovna dobit	5614	14273	8646
IV	Poslovni gubitak			
V	Finansijski prihodi	705	803	425
VI	Finansijski rashodi	0	46	354
VII	Ostali prihodi	1	26	1222
VII I	Ostali rashodi	195	397	256
IX	Dobit iz redovnog poslovanja	6125	14659	9683
X	Gubitak iz redovnog poslovanja			
B	Vanredne stavke			
I	Vanredni prihodi			
II	Vanredni rashodi			
III	Dobit po osnovu vanrednih stavki			
IV	Gubitak po osnovu vanrednih stavki			
v	Dobit pre oporezivanja	6125	14659	9683
g	Gubitak pre oporezivanja			
d	Porez na dobit	0	1259	1522
Ć	Neto dobitak	6125	13400	8161
E	Neto gubitak			
	Ukupan prihod			
	Ukupan rashod			

Izvor: Firma "Via Projekt" – Bilans stanja i uspeha 2009-2011 god

Iz izveštaja se vidi da su prihodi, bruto dobit i neto dobit u 2010. godini u porastu u odnosu na 2009. godinu ali u 2011. godini imaju tendenciju pada u odnosu na 2010. godini što je prouzrokovano ekonomskom krizom u zemlji.

2.2 ANALIZA GRAĐEVINSKOG TRŽIŠTA

Sa svojim stručnjacima, za proteklih 12 godina preduzeće „Via Projekt“ je bilo angažovano na vrlo velikim, značajnim projektima od interesa za gradove i Republiku. U odnosu na ostale građevinske firme preduzeće „Via Projekt“ spada u prvih 10 građevinskih firmi po svim finansijskim pokazateljima. S’ obzirom na veliki broj preduzeća, „Via Projekt“ zauzima značajno mesto u građevinarstvu u Beogradu i Srbiji.⁸

Sada ću prikazati nekoliko najvećih projekata i njihove vrednosti od 2004-2010 godine⁹:

- Izrada Glavnog građevinskog projekta na magistralnom putu M-21, deonica: Borova Glava-Uvac, od km 258+552,00 do km 276+125,00- L=17,57 km = 14.553.960,00 din. - 2004 godine
- Izrada Glavnog projekta rehabilitacije puta M-21, deonica: Uvac-Nova Varoš, L=10 km = 3.891.787,50 din. - 2005
- Izrada tehničke dokumentacije radova na pojačanom održavanju (poboljšanju) M-22, Ušće-Biljanovac, L=14,63 km = 15.571.586,00 din. - 2008 godine
- Izrada projektne dokumentacije za nivo Generalnog i Glavnog projekta rekonstrukcije deonice magistralnog puta za Nikšić-Podgorica, deonica: Paprati-Bogetić = 78.100,00 eura – 2008 godine
- Izrada Glavnog projekta regionalnog puta R-226, deonica: Kraljevo-Čačak, L= 12km = 5.097.600,00 din. - 2007 godine
- Izrada izmene projekta rehabilitacije puta M-5, Kraljevo-Kruševac, L= 37 km = 16.066.880,00 din. - 2007 godine
- Izrada Glavnog projekta pojačanog održavanja puta M-25.1, deonica: Veliko Gradiste-Pozarevac, L=9.31 km = 6.904.416,00 din. - 2010 godine
- Izrada Glavnog projekta pojačanog održavanja (poboljšanja) puta R-234, deonica: Saronje-Dramici, L=5.1 km = 1.865.000,00 din. - 2010 godine
- Izrada Glavnog projekta rehabilitacije državnog puta I reda M-5, Uzice-Pozega, L= 4,92 km = 3.193.080,00 din - 2010 godine

Tabela 3. Poslovni prihodi, poslovna dobit i neto dobitak preduzeća VIA PROJEKT od 2009-2011 godine

	u 000 din.		
	2009	2010	2011
Poslovni prihodi	37212	49651	41163
Poslovna dobit	5614	14273	8646
Neto dobitak	6125	13400	8161

Izvor: Bilans uspeha za 2009, 2010, 2011 godinu preduzeća "Via Projekt"

Preduzeće je ostvarilo pozitivne rezultate u protekle 3 godine na tržištu građevinarstva, u odnosu na veliki broj preduzeća koja su poslovala sa negativnim poslovnim rezultatima.¹⁰

⁸ Plan poslovanja preduzeća Via Projekt 2002-2007, 2008-2011

⁹ Firma Via Projekt

¹⁰ Intervju sa direktorom Dušanom Damjanovićem, 15.12.2012. Preduzeće Via Projekt

2.2.1. ANALIZA TRŽIŠTA U GRAĐEVINARSTVU NA PODRUČJU SRBIJE

Gradjevinska privreda je veoma važna privredna grana za funkcionisanje privrede u celini. Od svog postanka, ova privredna grana je povezana sa svim oblicima života i rada. Razvojem proizvodnih snaga društva, gradjevinarstvo postaje značajna privredna oblast, povezana sa velikim brojem privrednih delatnosti (više od 30 delatnosti), čije proizvode koristi kao sredstvo za rad ili materijal za izgradnju i ugradnju u gradjevinske objekte.

Nekada jedna od najekspanzivnijih i najpropulzivnijih izvoznih privrednih grana, profitabilno i visoko akumulativno srpsko gradjevinarstvo, danas deli sudbinu ukupne privredne situacije u zemlji.

Gradjevinsku privredu Srbije pratimo kroz:¹¹

- izvođenje gradjevinskih radova – gradjevinsku operativu
- stambenu privredu
- industriju gradjevinskog materijala

Prema poslednjim raspoloživim podacima, gradjevinsku privredu Srbije čini oko 11.530 privrednih društava, sa oko 116.760 radnika. Gradjevinarstvo učestvuje u ukupnom broju privrednih društava sa 13,1%. Gradjevinarstvo učestvuje u ukupnom broju zaposlenih sa 11,8%.¹²

Izvođenje gradjevinskih radova – gradjevinska operativa obuhvata:¹³

- projektovanje, inženjering i drugi srodni arhitektonski i inženjerski poslovi. Ova oblast obuhvata 3.265 privredna društva sa 18.300 radnika.
- visokogradnja (koju čine delatnosti: rušenje objekata - zemljani radovi, ispitivanje terena bušenjem i sondiranjem, grubi gradjevinski radovi i specifični radovi) obuhvata stambenu izgradnju, izgradnju hotela, poslovnih zgrada, poslovnih centara, zgrade za saobraćaj i telekomunikacije, industrijske zgrade, skladišta i drugo. Ovu oblast čine 2.690 privrednih društava sa 31.235 radnika.
- niskogradnja i hidrogradnja (koju čine delatnosti: izgradnja saobraćajnica, pista i sl, izgradnja hidroenergetskih objekata i ostali gradjevinski i specijalizovani radovi) obuhvata infrastrukturne objekte kao što su: autoputevi, putevi i ulice, železničke pruge, aerodromske piste, mostovi, vijadukti, tuneli i podzemni prolazi, luke, plovni kanali, brane i ostali hidrogradjevinski objekti, cevovodi, komunikacioni i električni vodovi. Ova oblast obuhvata 1.210 privrednih društava sa 34.356 radnika.
- zanatsko – završni radovi (čine delatnosti: postavljanje električnih instalacija i opreme, izolacioni radovi, postavljanje cevnih instalacija, ostali instalacioni radovi, malterisanje, ugradnja stolarije, postavljanje podnih i zidnih obloga, bojenje i zastakljivanje i ostali završni radovi) predstavljaju prateću delatnost visokogradnji i niskogradnji. Ova oblast obuhvata 2.245 privredna društva sa 17.060 radnika.
- ostale delatnosti (ovde spadaju: iznajmljivanje gradjevinske opreme, razvoj projekata o nekretninama, prostorno planiranje, tehničko ispitivanje i analize). Ova oblast obuhvata 1.250 privrednih društva sa 1.555 radn

¹¹ <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=7>

¹² <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=7>

¹³ <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=7>

Stambena privreda

Stambena izgradnja treba da zadovolji potrebe sadašnjih kao i budućih generacija, pod uslovom da se zgrade grade fleksibilnije i po standardima koji će odgovarati utvrdjenim međunarodnim propisima. Jedan od značajnijih razvojnih projekata Republike Srbije je izgradnja stambenog prostora koji je egzistencijalna potreba na celoj teritoriji Srbije. Potreba za izgradnjom stanova i rešavanje stambenog problema je evidentna posledica kretanja stanovništva, formiranje novih mladih domaćinstava, kao i zamena dotrajalog i stambenog fonda lošeg kvaliteta.

Prema izvršenim analizama tržišta nekretninama i drugih pokazatelja, broj potrebnih stanova godišnje, u Srbiji je iznad 25.000, a trenutno je preko 300.000 domaćinstava koja nemaju rešeno stambeno pitanje.

Industrija građevinskog materijala (čine delatnosti: vadenje kamena za građevinarstvo, proizvodnju bitumenskih materijala, opeke i crepa od gline, cementa, kreča, proizvoda od betona, proizvoda od gipsa, gotove betonske smeše, maltera, vlaknasto cementnih proizvoda, drugih proizvoda od gipsa, sečenje, oblikovanje i obrada kamena) je u direktnoj zavisnosti od obima izvođenja građevinskih radova, a posebno u visokogradnji – stambenoj izgradnji. Ova građevinska oblast obuhvata oko 720 privrednih društava i zapošljava oko 12.100 radnika.¹⁴

Postoji strateško opredeljenje da Srbija u budućnosti značajno poveća izvoz usluga, posebno inženjerskih i drugih intelektualnih usluga. Uspehe koje je Srbija ostvarila poslednjih nekoliko decenija u oblasti građevinarstva predstavljaju dobru osnovu za takav razvoj.¹⁵

Kada govorimo o industriji građevinskog materijala, najznačajniji proizvodi sa izvoznim potencijalom su cement, opeka (cigla i crep), kreč, tehnički kamen, građevinsko-arhitektonski kamen, šljunak i pesak.

¹⁴ <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=7>

¹⁵ <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=7>

2.2.2. POSLOVANJE GRAĐEVINSKE PRIVREDE GRADA BEOGRADA U 2009. GODINI

Makroekonomska kretanja u periodu januar - septembar 2009. godine karakterišu nepovoljnije tendencije započete u drugoj polovini 2008. Pad domaće i svetske tražnje, usporavanje kreditne aktivnosti banaka i stranih direktnih investicija, uticali su na pad privredne aktivnosti u 2009. godini.¹⁶

Pad privredne aktivnosti proteklih devet meseci najviše je pogodio industriju, izvoz, uvoz, građevinarstvo, unutrašnju trgovinu. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, vrednost izvedenih građevinskih radova izvođača iz Republike Srbije u prvih šest meseci 2009. godine smanjena je za 12,4% u odnosu na isti period 2008. godine. Vrednost izvedenih radova u II kvartalu 2009. godine je smanjena za 15,8% u odnosu na II kvartal 2008. godine.

Od ukupne vrednosti izvedenih radova u II kvartalu 2009. vrednost radova na teritoriji Srbije iznosi 91,7%, a u inostranstvu 8,3%. Najveću građevinsku aktivnost zabeležili su izvođači iz Beograda, 51% od ukupne vrednosti izvedenih radova. Vrednost ugovorenih radova izvođača Srbije u II kvartalu 2009. godine opala je za 47,5% u odnosu na II kvartal 2008. godine.¹⁷

Građevinarstvo, odnosno stanogradnja je najviše pogođena krizom. U prethodnih nekoliko godina, rast se prvenstveno zasnivao zahvaljujući stranim direktnim investicijama. Rast građevinske delatnosti bio je praćen i rastom cena nekretnina, koji nije bio zasnovan na unutrašnjoj (prinosnoj) vrednosti projekata, već na preteranoj tražnji za nekretninama. Rast cena je bio signal građevinarima da nastave dalje sa gradnjom.

Došlo je do preteranog investiranja u nove objekte, posebno u stambene i poslovne objekte. Dobar deo ovih stambenih i poslovnih objekata se verovatno ne bi mogao lako prodati i da nije došlo do velike ekonomske krize. Usled krize došlo je prvo do usporavanja, a potom i zaustavljanja gradnje i onih objekata koji imaju dugoročnu perspektivu.¹⁸

Veliki kapital je vezan za završene neprodane stanove, za obustavljene građevinske radove. Izvori ovog kapitala su uglavnom u bankarskim kreditima. Ako se radovi u toku ne nastave i ukoliko već završeni objekti ne prodaju, neće biti moguće otplatiti kredite, što bi neke građevinske firme dovelo do bankrotstva. To bi imalo negativan uticaj na bankarski sektor. S toga je Vlada u septembru donela Program podrške građevinskoj industriji sa primenom od oktobra 2009. godine kroz mere subvencionisanja stambenih kredita, kroz poboljšanje uslova stambenog kreditiranja građana i dugoročno stambeno kreditiranje. Ovim merama se očekuje podsticanje upošljavanja većeg kapaciteta domaće građevinske industrije i intenzivnija građevinska aktivnost.

Prema podacima Gradskog zavoda za informatiku i statistiku u Beogradu je krajem juna 2009. godine bilo registrovano ukupno 106.414 privrednih subjekata, od čega 51.224 privrednih društava i 55.190 preduzetnika.

¹⁶ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

¹⁷ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

¹⁸ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

Tabela 4. Stanje privrednih subjekata po sektorima privrede

RB PRIVREDNA GRANA	PRIVREDNA DRUŠTVA	PREDUZETNICI	PRIVREDNI SUBJEKTI UKUPNO
1. Poljoprivreda, šumarstvo i vodoprivreda	477	179	656
2. Ribarstvo	8	3	11
3. Vađenje ruda i kamena	85	4	89
4. Prerađivačka industrija	7.464	7.485	14.949
5. Proizvodnja električne energije, gasa i vode	100	1	101
6. Građevinarstvo	3.342	5.266	8.608
7. Trgovina na veliko i malo, opravka	19.825	14.576	34.401
8. Hoteli i restorani	1.273	3.325	4.598
9. Saobraćaj, skladištenje i veze	2.480	9.829	12.309
10. Finansijsko posredovanje	473	362	835
11. Aktivnosti u vezi sa nekretninama, iznajmljivanje i poslovne aktivnosti	11.561	7.827	19.388
12. Ostale komunalne, društvene i lične usluge	1.415	4.436	5.851

Podaci: GZIS

<http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

Prema broju dozvola koje su izdate u **februaru 2009. godine**, prijavljena je izgradnja 1.068 stanova s prosečnom površinom 65,1 m². Broj stanova, prema izdatim dozvolama, veći je za 18,9 odsto nego u februaru 2008. Od ukupnog broja stanova u stambenim zgradama, 12,4 odsto stanova biće građeno u zgradama s jednim stanom, s prosečnom površinom 127,1 m², a 82,3 odsto stanova biće građeno u zgradama s tri i više stanova i njihova prosečna površina biće znatno manja i iznosiće 55,8 m².

U februaru 2009. izdato je 587 građevinskih dozvola, što je za 18,2 odsto manje u odnosu na februar prethodne godine. Indeks predviđene vrednosti u februaru 2009. manji je za 15,0 odsto u odnosu na februar 2008.¹⁹

Posmatrano prema vrsti građevina, u februaru 2009. izdato je 81,8 odsto dozvola za zgrade i 18,2 odsto za ostale građevine. Ako se posmatraju samo zgrade, 73,5 odsto odnosi se na stambene i 26,5 odsto na nestambene zgrade, dok se kod ostalih građevina najveći deo odnosi na cevovode, komunikacione i električne vodove, čak 84,1 odsto.

Vrednost radova novogradnje u februaru 2009. iznosi 76,2 odsto od ukupne predviđene vrednosti radova. Najveća građevinska aktivnost, posmatrano prema okruzima, zabeležena je u gradu Beogradu i iznosi 23,8 odsto od predviđene vrednosti radova novogradnje. Slede Južnobački okrug, 9,5 odsto, Zapadnobački okrug, 8,0 odsto, Raški okrug, 7,9 odsto, i Nišavski okrug, 6,5 odsto, dok se učešća ostalih okruga kreću od 0,1 do 6,2 odsto.²⁰

Preko 30 odsto proizvodnje u Srbiji potiče iz sektora građevinarstva, a stanje je u ovoj grani privrede alarmantno. U niskogradnji stanje je nešto bolje zahvaljujući najavi izgradnje Koridora 10 i drugih manjih projekata infrastrukture. U 2008. godini ugašeno je 2.000 građevinskih preduzeća i bez posla je ostalo 20.000 zaposlenih u građevinarstvu Srbije.²¹

¹⁹ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

²⁰ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

²¹ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

Rešenje može biti u okretanju tržištima gde je nekada naše građevinarstvo u velikoj meri bilo prisutno i gde se i sada najavljuju projekti u većem obimu, poput Alžira ili Iraka, bivšeg SSSR-a i sl. Stoga je neophodno obezbediti garancije od banaka, ali i stvoriti uslove na domaćim projektima da se naša preduzeća vode kao nosioci radova, a ne samo kao podizvođači, što je najčešći slučaj. Iako najveći broj nije u stanju da sam iznese projekat većih razmera, moguće je projekte deliti u nekoliko delova gde bi na svakom mogla da se obezbedi referenca koja bi ipak imala nekog značaja za investitora u inostranstvu. Sada je praksa da se kao nosioci pojavljuju direkcije, NIP, itd, a građevinska preduzeća ostaju u senci.

U celoj privredi je situacija ozbiljna: 30 odsto poljoprivrede, 30 odsto građevinarstva, čak i do 70 odsto u elektro i metalnoj industriji sada je zaustavljeno. Čak 80 odsto građevinskih preduzeća ima problem sa likvidnošću iako uspešno posluju. Banke im blokiraju račune iako imaju sklopljene ugovore i rade na projektima, ali ne mogu da naplate dugovanja. S toga gradjevinari Srbije od Vlade zahtevaju:²²

- izmirenje potraživanja iz 2008. godine do polovine 2009. – ukoliko ovo nije moguće, može se napraviti zakonski okvir da potraživanja budu regulisana kroz naplatu poreza, doprinosa, itd., kako bi se tim putem vratila dugovanja države prema izvođačima;
- naplata PDV-a, ne na osnovu faktura, već na osnovu plaćanja – dakle, da se PDV uplaćuje tek kada su sredstva legla na račun;
- da svi projekti koji se finansiraju iz budžeta, imaju takve uslove koji će omogućiti našim građevinskim preduzećima nastup u inostranstvu kroz mogućnost sticanja referenci, podelom velikih projekata na delove, gde bi se naša preduzeća pojavljivala u ulozi izvođača;
- da se otvori mogućnost formiranja konzorcijuma koji bi nastupali kod nas, a zatim i u inostranstvu kao nosioci projekta;
- da strane kompanije koje učestvuju na našem tržištu moraju imati domaće partnere, u odnosu od 40 do 60 odsto, da bismo izbegli ono što sada imamo kao čest slučaj - da su naše firme samo podizvođači, ili izvor kadrova za obavljanje posla, a snose teret projekta u dovoljnoj meri da im može poslužiti kao korisna referenca na inostranim projektima;
- da se PDV za materijal smanji sa 18 na 4 odsto jer je to jedan od načina da se napravi razlika u cenama novogradnje i starih stanova, koji su odavno amortizovani;
- zatim da se uvede i niz drugih mera u smislu monetarne politike, kreditiranja, bankarstvih garancija kod nas ali i u inostranstvu...

Građevinska direkcija Srbije trenutno raspolaže sa oko 100.000m² stambenog prostora u različitim fazama izgradnje. Čak 30.000m² već mesecima čeka na kupce. Dogovor države i bankara je neophodan kako bi se omogućilo onima koji mogu da odvajaju mesečnu ratu za stan, da to i učine.

²² <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

Tabela 5. Zaposleni u privredi - građevinarstvo

ZAPOSLENI U PRIVREDI (2007. godina)				
RB	REGION	UKUPNO	GRAĐEVINARSTVO	KOMUNALNE, DRUŠTVENE I LIČNE USLUGE
1.	Republika Srbija	1.077.681	82.759	52.514
2.	Grad Beograd	354.086	32.343	22.564
3.	Barajevo	767	156	15
4.	Voždovac	25.423	4.147	478
5.	Vračar	24.472	1.991	2.187
6.	Grocka	4.012	234	63
7.	Zvezdara	22.497	3.380	2.584
8.	Zemun	29.318	2.001	512
9.	Lazarevac	18.216	2.082	48
10.	Mladenovac	5.926	79	364
11.	Novi Beograd	58.886	5.874	1.608
12.	Obrenovac	7.749	337	592
13.	Palilula	39.847	4.065	3.992
14.	Rakovica	8.409	345	113
15.	Savski Venac	31.679	2.285	1.390
16.	Sopot	835	8	50
17.	Stari Grad	50.835	2.603	7.931
18.	Surčin	4.375	94	30
19.	Čukarica	19.833	2.668	610

<http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku u martu 2009 godine u Srbiji je izdato 785 građevinskih dozvola, što je za 15,3 odsto manje u odnosu na isti mesec 2008. godine, a prijavljena je izgradnja 1.133 stana, što je za 31,4 odsto manje nego u martu prošle godine.²³

Od januara do marta 2009. godine izdato je za 16,7 odsto građevinskih dozvola manje nego u istom periodu prošle godine.

Prosečna površina stanova koji su prijavljeni za izgradnju iznosi 69,6 metara kvadratnih. Od ukupnog broja stanova, 16,3 odsto biće izgrađeno u zgradama sa jednim stanom, a njihova prosečna površina iznosiće 132,6 metara kvadratnih. U zgradama sa tri i više stanova biće građeno 75,1 odsto stanova sa prosečnom površinom od 54,5 metara kvadratnih. Prema vrsti građevina, u martu je izdato 80,3 odsto građevinskih dozvola za zgrade i 19,7 odsto za ostale građevine. Kada je reč o zgradama, 79,9 odsto izdatih dozvola odnosi se na stambene i 24,1 odsto za nestambene zgrade. Kod ostalih građevina, najveći deo izdatih dozvola, čak 80,6 odsto, odnosi se na cevovode, komunikacione i električne vodovode.²⁴

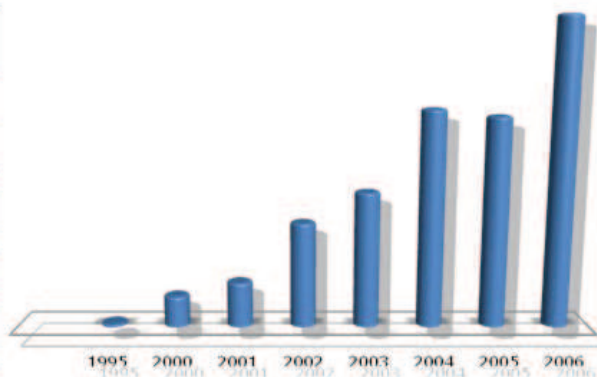
²³ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

²⁴ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

Predviđena vrednost radova novogradnje u martu iznosi 86,6 odsto od ukupne predviđene vrednosti radova. Najveća građevinska aktivnost, posmatrano po okruzima, zabeležena je u Beogradu i iznosi 58,1 odsto od predviđene vrednosti radova novogradnje. Slede Južnobački okrug sa 5,1 odsto, Južnobanatski okrug 4,4 odsto, dok se učešća ostalih okruga kreću od 0,4 odsto do 3,2 odsto.²⁵

Tabela 6 i slika 2. Tabelarni i grafički prikaz vrednosti izvršenih građevinskih radova na području Beograda²⁶

VREDNOST IZVRŠENIH GRAĐEVINSKIH RADOVA NA PODRUČJU BEOGRADA (hiljade dinara)			
GODINA	UKUPNO	Objekti društvenog standarda	
		svega	stambene zgrade
1995	484423	152985	118104
2000	4948578	2476088	2044476
2001	7175154	3040716	2447056
2002	16695070	6470878	5158444
2003	21517022	12160748	4990978
2004	34271740	21263792	7268250
2005	33180014	25148389	8644636
2006	48373378	34063926	7177621



<http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

²⁵ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>

²⁶ Godišnjim izveštajima o građevinama obuhvaćene su sve građevine na kojima su u toku izveštajne godine izvodila radove građevinska preduzeća, negrađevinska preduzeća i fizička lica. Vrednost građevinskih radova obuhvata sav ugrađeni građevinski materijal i utrošeni rad. Podaci o vrednostima izvršenih radova odnose se na radove izvršene u izveštajnoj godini na završenim i nezavršenim objektima. Vrednost radova koje su izvršili izvođači – pravna lica data je na bazi godišnjih obračunskih situacija, dok je vrednost radova koje su izvršila fizička lica data na osnovu dokumentacije ili je procenjena. Izvršeni radovi na građevinama prikazani su prema teritoriji na kojoj se objekti nalaze, a ne prema teritoriji sedišta izvođača radova.

2.3. POKAZATELJI FINANSIJSKE ANALIZE PREDUZEĆA „VIA PROJEKT”

Kada govorimo o analizi finansijskih izveštaja, ona se, u suštini, poistovećuje sa analizom pomoću finansijskih pokazatelja (koeficijenata, indikatora). Pokazatelji su odnosi između dve veličine izraženi u prostoj matematičkoj formuli. Pokazatelji imaju svoju vrednost samo ako su pravilno interpretirani. Interpretacija pokazatelja se obavlja uvek u odnosu na neko pravilo, standard ili normu. U sledećem delu će biti izračunati svi pokazatelji i koeficijenti i obrazloženje pokazatelja.

Tabela 7. Pokazatelji finansijske analiza preduzeća Via projekt 2009-2011. god.

	Godine		
	2009	2010	2011
Pokazatelji rentabilnosti			
Stopa poslovnog dobitka	15.09	28.75	21.00
Stopa neto dobitka	16.46	26.99	19.83
Stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva	13.43	35.75	22.26
Stopa prinosa na sopstvena poslovna sredstva	15.72	35.19	21.92
Racio rentabilnosti	1.01	0.97	1.02
Pokazatelji likvidnosti			
Opšti racio likvidnosti	9.09	13.96	15.26
Rigorozni racio likvidnosti	8.92	13.37	14.80
Racio novčane likvidnosti	8.92	13.37	14.80
Neto obrtni fond	22997	23968	22947
ROA (%)	14.65%	33.56%	21.01%
ROE (%)	15.72%	35.19%	21.92%
Pokazatelji aktivnosti			
Koeficijent obrta kupaca	3.65	3.83	3.18
Prosečan period naplate	98 dana	94 dana	113 dana
Koeficijent obrta zaliha	76.41	45.47	55.93
Vreme trajanja jednog obrta	5 dana	8 dana	6 dana
Koeficijent neto obrtnih sredstva	1.44	1.92	1.68
Koeficijent obrta ukupnih poslovnih sredstava	0.89	1.24	1.06
Koeficijent obrta sopstvenih sredstava	2.33	3.52	2.88
Pokazatelji finansijske strukture			
Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala	13.71	20.59	23.14
Odnos pozajmljenih prema ukupnim izvorima fin.	0.07	0.05	0.04
Poslovni prihodi	37212	49651	41163
Poslovna dobit	5614	14273	8646
Neto dobitak	6125	13400	8161

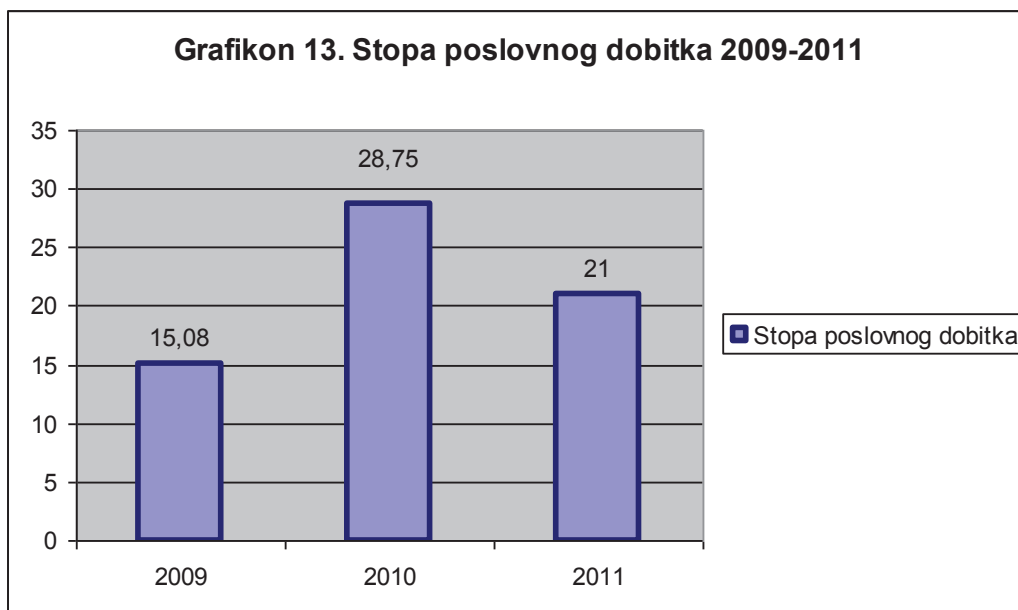
2.3.1. Pokazatelji rentabilnosti

Pokazatelji rentabilnosti se odnose na stopu poslovnog i neto dobitka, stopu prinosa na ukupna poslovna sredstva i stopu prinosa na sopstvena poslovna sredstva. Jednostavnije rečeno, rentabilnost nam govori da li preduzeće ostvaruje neophodan profit. Pokazatelji rentabilnosti se dobijaju na sledeći način:

$$\text{Stopa poslovnog dobitka za 2009 god.} = \frac{\text{Poslovni...dobitak}}{\text{Prihodi...od...prodaje}} \times 100 = \frac{5614}{37212} \times 100 = 15.09$$

$$\text{Stopa poslovnog dobitka za 2010 god.} = \frac{14273}{49651} \times 100 = 28.75$$

$$\text{Stopa poslovnog dobitka za 2011 god.} = \frac{8646}{41163} \times 100 = 21.00$$

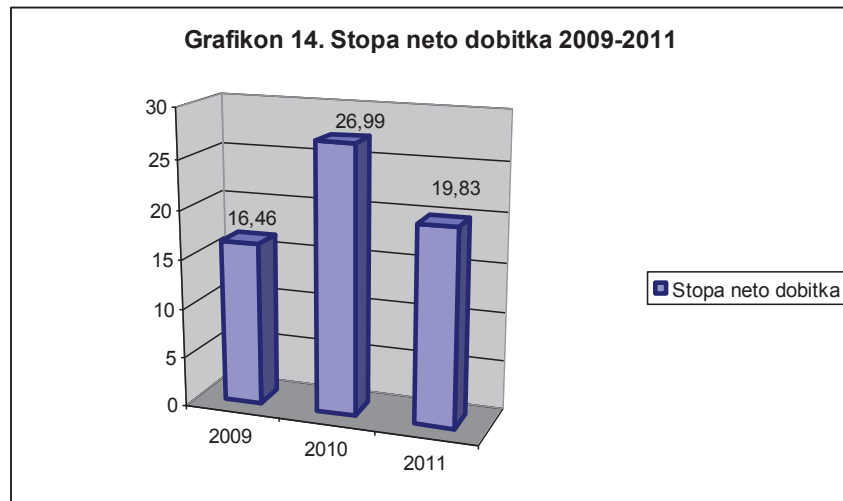


Kompanija u posmatranom periodu na svakih 100 dinara prihoda od prodaje ostvaruje 15.09, 28.75, 21.00 dinara poslovnog dobitka.

$$\text{Stopa neto dobitka za 2009 god.} = \frac{\text{Neto...dobitak}}{\text{Prihodi...od...prodaje}} \times 100 = \frac{6125}{37212} \times 100 = 16.46$$

$$\text{Stopa neto dobitka za 2010 god.} = \frac{13400}{49651} \times 100 = 26.99$$

$$\text{Stopa neto dobitka za 2011 god.} = \frac{8161}{41163} \times 100 = 19.83$$

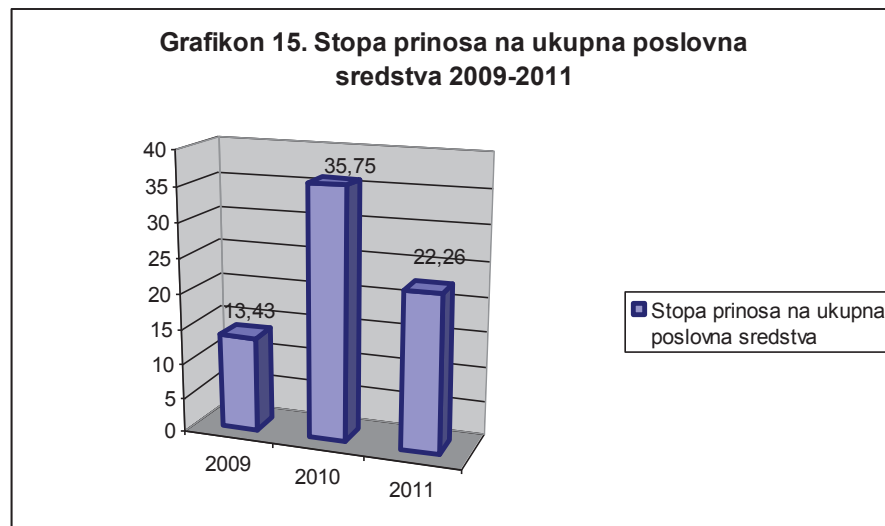


Kompanija u posmatranom periodu na svakih 100 dinara prihoda od prodaje ostvaruje 16.46, 26.99, 19.83 dinara neto dobitka.

$$\text{Stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva za 2009 god.} = \frac{\text{Poslovni...dobitak}}{\text{Poslovna...sredstva}} \times 100 = \frac{5614}{41806} \times 100 = 13.43$$

$$\text{Stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva za 2010 god.} = \frac{14273}{39927} \times 100 = 35.75$$

$$\text{Stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva za 2011 god.} = \frac{8646}{38834} \times 100 = 22.26$$



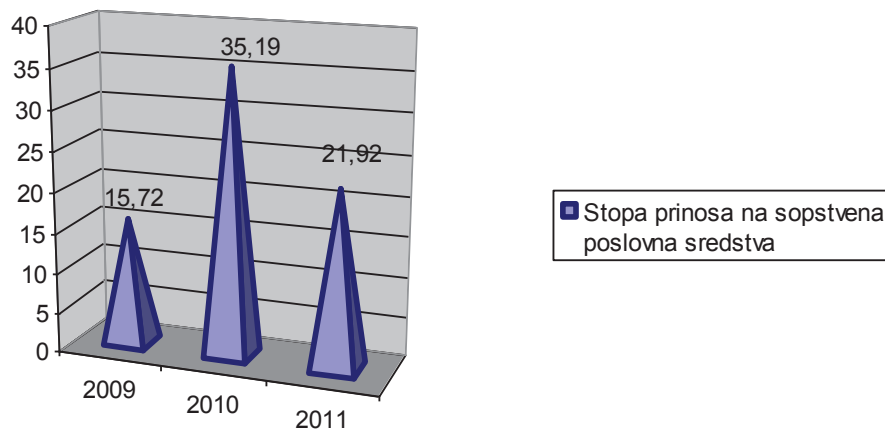
Stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva pokazuje da je kompanija na svakih 100 dinara prosečno uložених sredstava ostvarilo dobitak od 13.43, tj. 35.75, tj. 22.26 u 2009-2011. godini. Ova stopa ima smisla ako se vrši komparacija sa stopama iz drugih vremenskih perioda jednog preduzeća, ili ako se vrši poređenje sa drugim preduzećima iz iste grane ili sa prosekom cele grane.

$$\text{Stopa prinosa na sop. posl. sred. za 2009 god} = \frac{\text{Neto...dobitak}}{\text{Sopstvena...sredstva}} \times 100 = \frac{6125}{38965} \times 100 = 15.72$$

$$\text{Stopa prinosa na sop. posl. sred. za 2010 god} = \frac{13400}{38078} \times 100 = 35.19$$

$$\text{Stopa prinosa na sop. posl. sred. za 2011 god} = \frac{8161}{37225} \times 100 = 21.92$$

Grafikon 16. Stopa prinosa na sopstvena poslovna sredstva 2009-2011

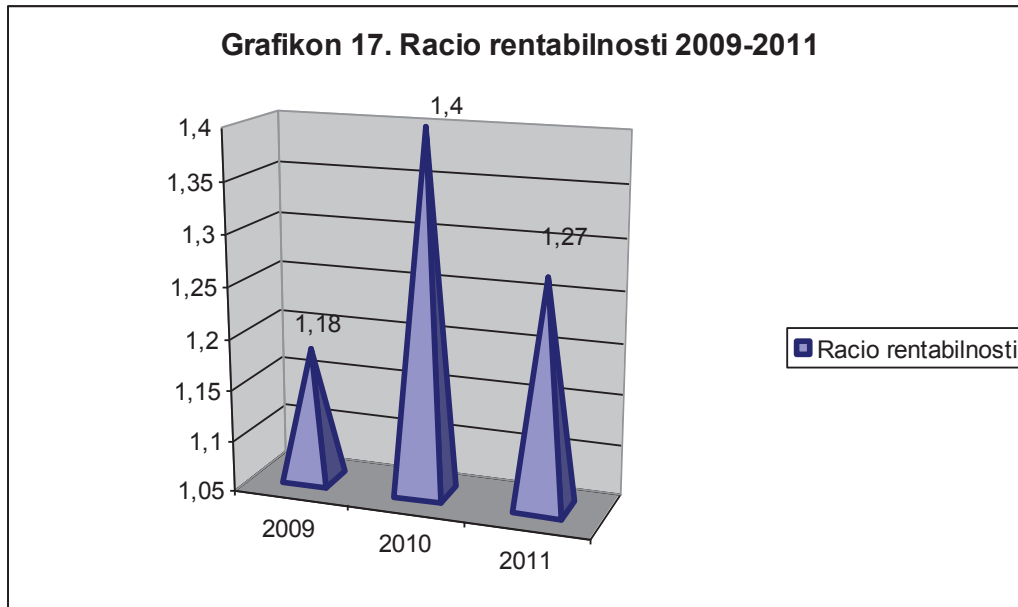


Preduzeće na svakih 100 dinara prosečnih ulaganja iz sopstvenih izvora finansiranja ostvaruje periodičan prirast od 15.72, 35.19 i 21.92 dinara za tri godine.

$$\text{Racio rentabilnosti za 2009 god} = \frac{\text{Poslovni...prihodi}}{\text{Poslovni...rashodi}} = \frac{37212}{31598} = 1.18$$

$$\text{Racio rentabilnosti za 2010 god} = \frac{49651}{35378} = 1.40$$

$$\text{Racio rentabilnosti za 2011 god} = \frac{41163}{32517} = 1.27$$



Kada je vrednost manja od 1 onda preduzeće donosi gubitke. Ovi pokazatelji pokazuju da je preduzeće na svaki dinar poslovnih rashoda ostvarilo 1.18, 1.4, 1.27 dinara poslovnih prihoda po godinama.

2.3.2. Pokazatelji likvidnosti

Ova grupa pokazatelja, ukazuje na sposobnost preduzeća da plaća dospele novčane obaveze, uz održavanje potrebnog obima i strukture obrtnih sredstava i očuvanje dobrog kreditnog boniteta. Najvažniji u ovoj grupi pokazatelja su: opšta likvidnost, trenutna likvidnost, neto obrtna sredstva (neto obrtni fond).

Opšta likvidnost

Opšti racio likvidnosti je nastao kao refleks aplikacije bilansnog pravila u užem smislu, koje zahteva da osnovna sredstva budu finansirana sopstvenim ili bar permanentnim kapitalom, a obrtna sredstva da budu pokrivena kratkoročnim izvorima finansiranja.

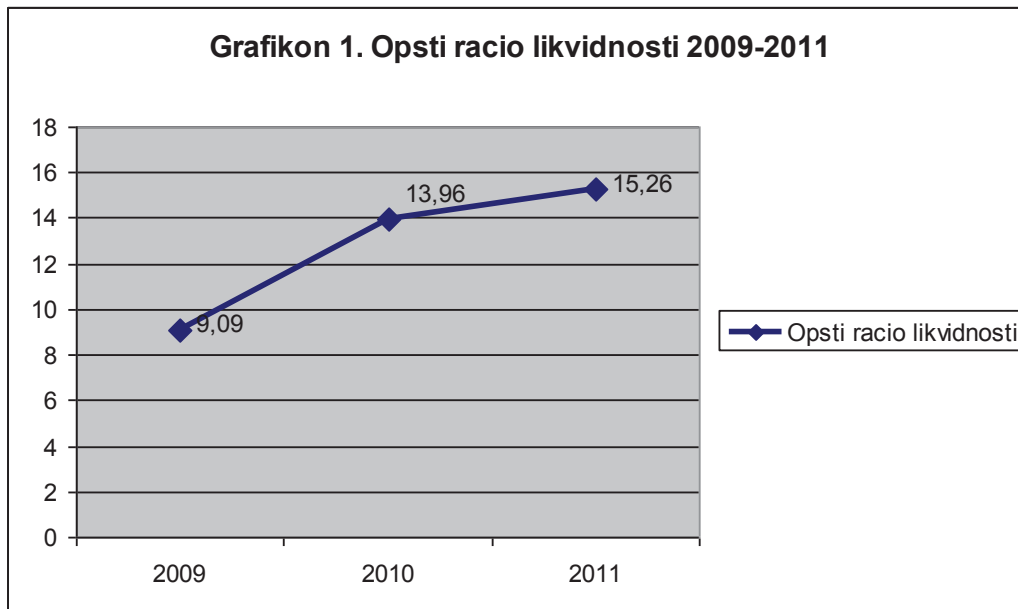
Drugim rečima, opšti racio likvidnosti pokazuje sa koliko je obrtnih sredstava pokriven svaki dinar kratkoročnih obaveza, što se uzima kao prvi indikator sigurnosti kojim su zaštićeni interesi kratkoročnih poverilaca preduzeća.

Ovaj ratio se utvrđuje na sledeći način:

$$\text{Opšti ratio likvidnosti za 2009 god} = \frac{\text{Obrtna...sredstva}}{\text{Kratkorocne...obaveze}} = \frac{25838}{2841} = 9.09$$

$$\text{Opšti ratio likvidnosti za 2010 god} = \frac{25817}{1849} = 13.96$$

$$\text{Opšti ratio likvidnosti za 2011 god} = \frac{24556}{1609} = 15.26$$



Iz tabele vidimo da je opšti ratio likvidnosti najpovoljniji u 2011. godini. Ovaj koeficijent može biti i prenizak i previsok, a u mnogim industrijskim granama je previše nizak kada je blizu 1. Na tom nivou, firme su jedva sposobne da gotovinom koja pristiže pokrije obaveze koje će dospeti.

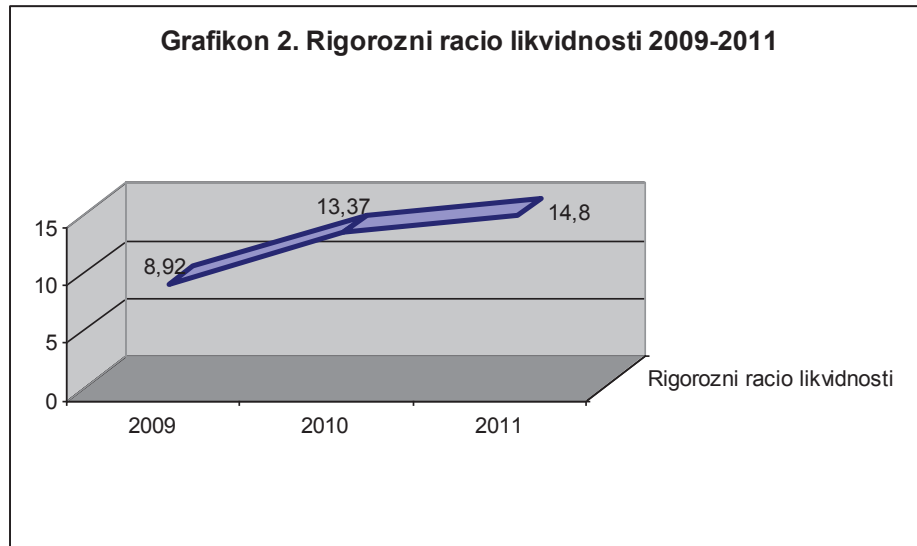
Rigorozni ratio likvidnosti

Rigorozni ratio likvidnosti se računa po formuli:

$$\text{Rigorozni ratio likv. za 2009 god} = \frac{\text{Likvidna...sredstva...}(\text{Obrtna...sredstva} - \text{Zalihe})}{\text{Kratkorocne...obaveze}} = \frac{25351}{2841} = 8.92$$

$$\text{Rigorozni ratio likv. za 2010 god} = \frac{24725}{1849} = 13.37$$

$$\text{Rigorozni ratio likv. za 2011 god} = \frac{23820}{1609} = 14.80$$



Iz tabele se vidi da je rigorozni ratio likvidnosti najpovoljniji u 2011 godini.

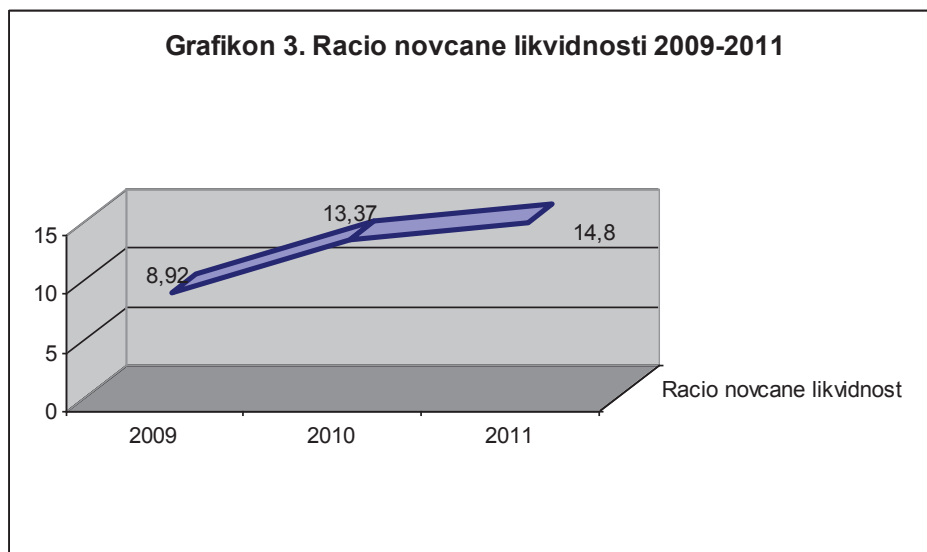
Racio novčane likvidnosti

Racio novčane likvidnosti predstavlja još stroži test likvidnosti preduzeća. Ovaj ratio se utvrđuje na sledeći način:

$$\text{Racio novčane likvidnosti za 2009 god.} = \frac{\text{Gotovina}}{\text{Kratkorocne...ili...dospele...obaveze}} = \frac{25351}{2841} = 8.92$$

$$\text{Racio novčane likvidnosti za 2010 god.} = \frac{24725}{1849} = 13.37$$

$$\text{Racio novčane likvidnosti za 2011 god.} = \frac{23820}{1609} = 14.80$$



Ovaj ratio pokazuje da je svaki dinar kratkoročnih obaveza pokriven sa 8.92, 13.37, 14.80 dinara gotovine u periodu 2009-2011 godine.

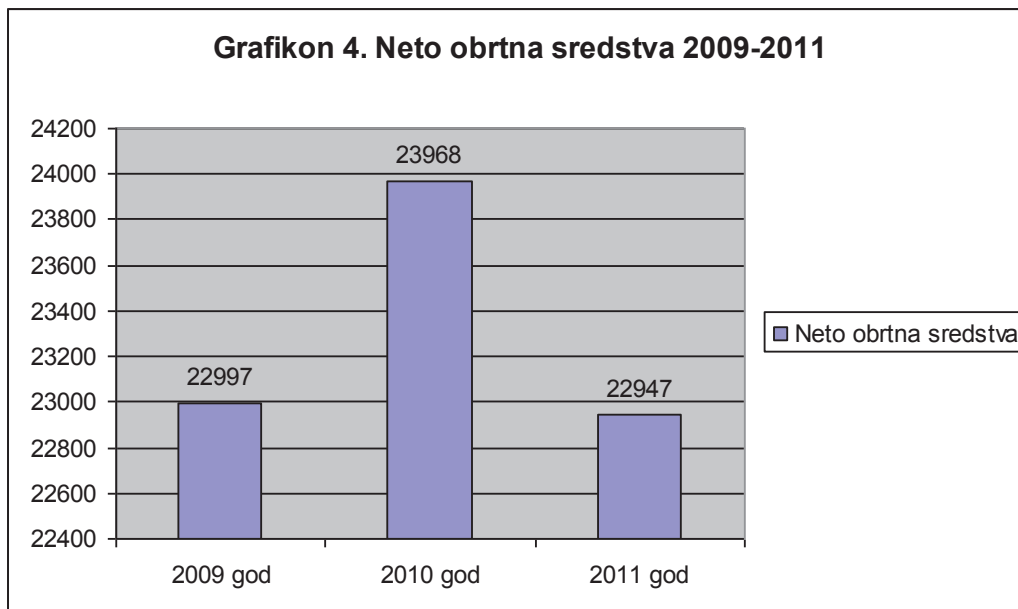
Neto obrtni fond

Neto obrtni fond, odnosno neto obrtna sredstva, predstavljaju apsolutnu razliku između obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza, odnosno dugoročne izvore finansiranja obrtnih sredstava. Neto obrtna sredstva ukazuju na sposobnost zaduživanja preduzeća na kratak rok.

Neto obrtna sredstva za 2009 god. = Obrtna sredstva – Kratkoročne obaveze = 25838-2841=22997

Neto obrtna sredstva za 2010 god. = 25817-1849= 23968

Neto obrtna sredstva za 2011 god. = 24556-1609= 22947



Neto obrtna sredstva ukazuju na mogućnosti zaduživanja preduzeća na kratak rok. Da bi banka odobrila preduzeću kredit, to najpre zavisi od likvidnosti preduzeća, ali i od odnosa kratkoročnih obaveza prema neto obrtnim sredstvima, koja na neki način služe kao garancija da će preduzeće ispuniti svoje obaveze prema banci. Pretpostavlja se da preduzeće koje ima veći iznos neto obrtnih sredstava, uz istu brzinu konverzije zaliha i potraživanja u gotovinu, automatski obezbeđuje i srazmerno veći stepen likvidnosti. U konkretnom primeru neto obrtnog fonda kompanije vidimo da je on pozitivan.

ROA (*Return on Assets*) – Prinos na aktivu

ROA za 2009 god. = Neto dobitak/ Prosečna poslovna aktiva = 6125/41806*100= 14.65%

ROA za 2010 god. = Neto dobitak/ Prosečna poslovna aktiva = 13400/39927*100= 33.56%

ROA za 2011 god. = Neto dobitak/ Prosečna poslovna aktiva = 8161/38834*100= 21.01%

Uopšteno govoreći, stopa prinosa meri prinos (rezultat) koji je firma ostvarila anagažovanim kapitalom ili sredstvima. Ovaj pokazatelj meri: efikasnost menadžmenta, profitabilnost i adekvatna je mera planiranja i kontrole poslovnih aktivnosti. Ovi pokazatelji pokazuju da je preduzeće na svakih 100 dinara poslovne aktive ostvarilo 14.65, 33,56, 21,01 dinara neto dobitka.

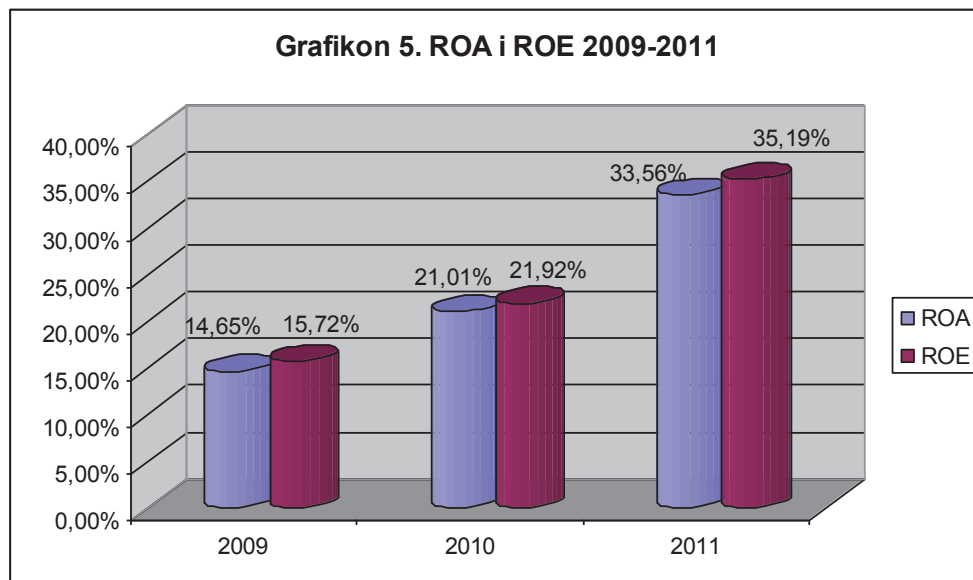
ROE (*Return on Equity*) - Stopa prinosa na sopstveni kapital

ROE za 2009 god. = Neto dobitak/ Prosečni sopstveni kapital = $6125/38965 \cdot 100 = 15.72\%$

ROE za 2010 god. = Neto dobitak/ Prosečni sopstveni kapital = $13400/38078 \cdot 100 = 35.19\%$

ROE za 2011 god. = Neto dobitak/ Prosečni sopstveni kapital = $8161/37225 \cdot 100 = 21.92\%$

Ovaj pokazatelj meri profitabilnost ostvarenu angažovanjem kapitala vlasnika (isključeni su svi dugovi ili obaveze). Ovi pokazatelji pokazuju da je preduzeće na svakih 100 dinara sopstvenog kapitala ostvarilo 15.72, 35,19, 21,92 dinara neto dobitka.



2.3.3. Pokazatelji aktivnosti

Finansijski pokazatelji aktivnosti preduzeća obuhvataju sve relativne odnose između prihoda i troškova, sa jedne strane, i pojedinačnih i ukupnih ulaganja u poslovna sredstva, sa druge strane. Ovi pokazatelji nazivaju se koeficijenti obrta poslovnih sredstava.

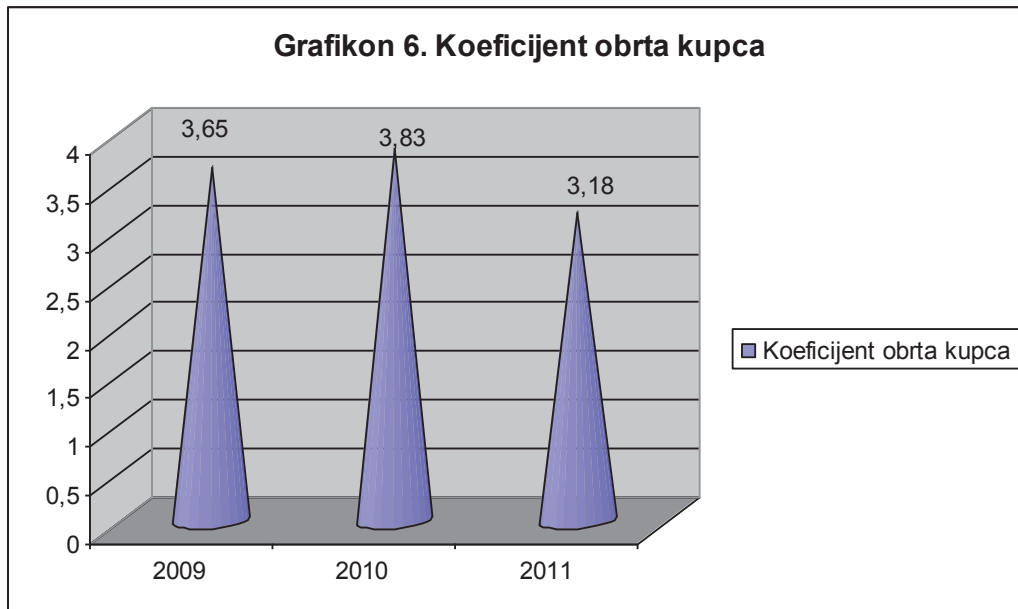
Neki od tih koeficijenata su:

Koeficijent obrta kupaca

$$\text{Koeficijent obrta kupca za 2009 god} = \frac{\text{Neto...prihodi...od...prodaje}}{\text{Prosečan...saldo...kupaca}} = \frac{37212}{10183} = 3.65$$

$$\text{Koeficijent obrta kupca za 2010 god} = \frac{49651}{12965} = 3.83$$

$$\text{Koeficijent obrta kupca za 2011 god} = \frac{41163}{12962} = 3.18$$



$$\text{Prosečan period naplate za 2009 god} = \frac{360 \text{ dana}}{\text{Koeficijen t...obrta...kupaca}} = \frac{360 \text{ dana}}{3.65} = 98 \text{ dana}$$

$$\text{Prosečan period naplate za 2010 god} = \frac{360 \text{ dana}}{\text{Koeficijen t...obrta...kupaca}} = \frac{360 \text{ dana}}{3.83} = 94 \text{ dana}$$

$$\text{Prosečan period naplate za 2011 god} = \frac{360 \text{ dana}}{\text{Koeficijen t...obrta...kupaca}} = \frac{360 \text{ dana}}{3.18} = 113 \text{ dana}$$

Dobijena vrednost pokazuje da se potraživanja od kupaca naplaćuju prosečno 3.65 puta godišnje u 2009 god, 3.83 puta u 2010 god i 3.18 puta u 2011 godini. Od trenutka prodaje kupcima do momenta naplate potraživanja od njih prođe prosečno 98 dana u 2009 god, 94 dana u 2010 god i 113 dana u 2011 godini.

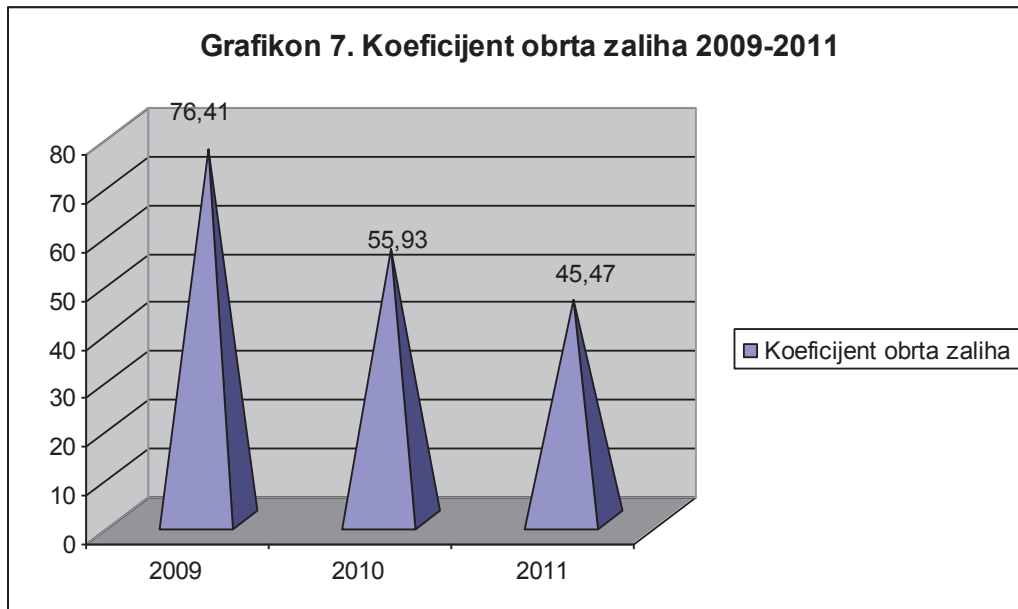
Cena koštanja realizovanih proizvoda se ne može naći u bilansu uspeha u našoj zemlji, zbog obračuna rezultata primenom metode ukupnih troškova. Umesto ovog pokazatelja, često se koristi:

Koeficijent obrta zaliha

$$\text{Koeficijent obrta zaliha za 2009 god} = \frac{\text{Prihod...od...prodaje}}{\text{Saldo...zaliha}} = \frac{37212}{487} = 76.41$$

$$\text{Koeficijent obrta zaliha za 2010 god} = \frac{49651}{1092} = 45.47$$

$$\text{Koeficijent obrta zaliha za 2011 god} = \frac{41163}{736} = 55.93$$



$$\text{Vreme trajanja jednog obrta za 2009 god.} = \frac{360 \text{ dana}}{\text{Koeficijen } t \dots \text{obrt} \dots \text{zaliha}} = \frac{360}{76.41} = 5 \text{ dana}$$

$$\text{Vreme trajanja jednog obrta za 2010 god.} = \frac{360}{45.47} = 8 \text{ dana}$$

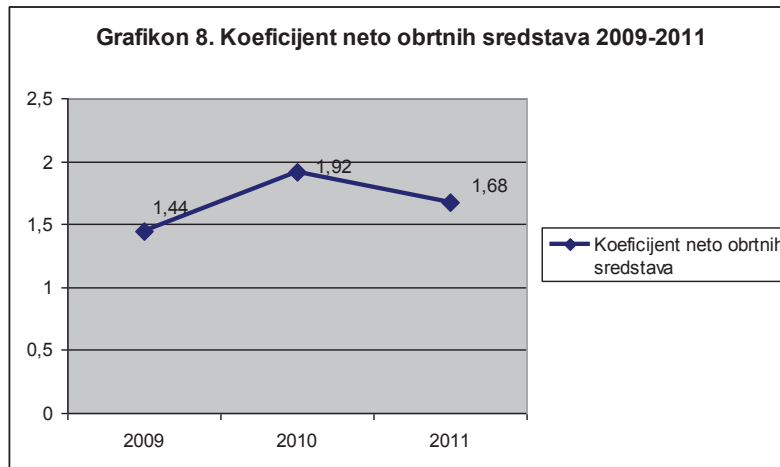
$$\text{Vreme trajanja jednog obrta za 2011 god.} = \frac{360}{55.93} = 6 \text{ dana}$$

U preduzeću zalihe se prosečno obrnu, tj. realizuju, 76.41, 45.47, 55.93 puta godišnje. To takođe znači da na svakih 76.41, tj. 45.47, tj. 55.93 dinara prodaje po ceni koštanja, jedan dinar ostaje vezan u vrednosti zaliha. Kada se broj dana u godini podeli koeficijentom obrta zaliha, dobija se **prosečno trajanje jednog obrta**, koje pokazuje prosečno vremensko zadržavanje zaliha na skladištu. Prosečna starost zaliha iznosi 5 dana 2009. godine, 8 dana 2010. godine, odnosno 6 dana 2011. godine što je nepovoljan pokazatelj.

$$\text{Koeficijent neto obrtnih sredstava za 2009 god} = \frac{\text{Neto } \dots \text{prihod } \dots \text{od } \dots \text{prodaje}}{\text{Neto } \dots \text{obrt} \dots \text{sredstva}} = \frac{37212}{25838} = 1.44$$

$$\text{Koeficijent neto obrtnih sredstava za 2010 god} = \frac{49651}{25817} = 1.92$$

$$\text{Koeficijent neto obrtnih sredstava za 2011 god} = \frac{41163}{24556} = 1.68$$

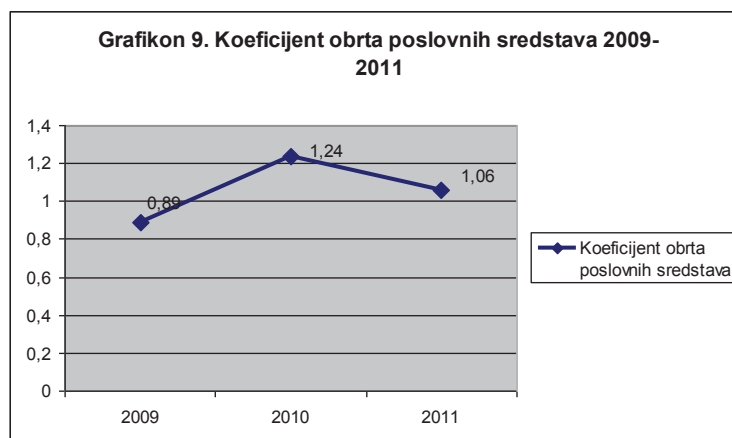


Koefficient obrta neto obrtnih sredstava pokazuje odnos neto prihoda od prodaje i neto obrtnih sredstava. Iz tabele vidimo da je približan u zadnje 2 godine, pa je tako u 2009. godini 1.44, u 2010. 1.92, a u 2011. 1.68. To znači da na svakih 1.44/1.92/1.68 ostvarenih neto prihoda od realizacije preduzeće angažovalo 1 dinar neto obrtnih sredstava, odnosno neto obrtna sredstva se obrnu prosečno 1.44/1.92/1.68 puta godišnje.

$$\text{Koefficient obrta poslovnih sredstava za 2009 god.} = \frac{\text{Neto...prihod...od...prodaje}}{\text{Ukupna...poslovna...sredstva}} = \frac{37212}{41806} = 0.89$$

$$\text{Koefficient obrta poslovnih sredstava za 2010 god.} = \frac{49651}{39927} = 1.24$$

$$\text{Koefficient obrta poslovnih sredstava za 2011 god.} = \frac{41163}{38834} = 1.06$$



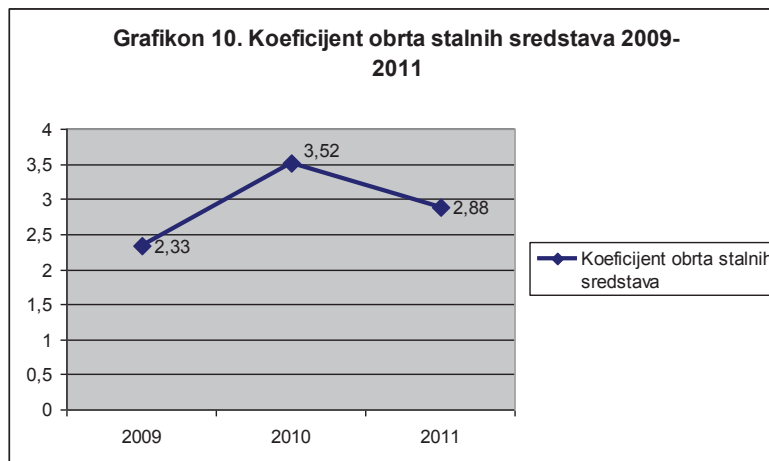
Koefficient obrta poslovnih sredstava pokazuje da preduzeće na svaki dinar ulaganja finansiranih iz sopstvenih izvora ostvaruje neto prihode od realizacije u proseku u iznosu od 0.89 dinara 2009. godine, 1.24 dinara 2010. godine, odnosno 1.06 dinara 2011. godine.

Kao prihvatljiva standardna veličina za upoređivanje i ocenu efikasnosti korišćenja sopstvenih sredstava pojedinačnih preduzeća uzima se prosečan koeficijent obrta ove imovine za delatnost kojoj pripada. Nizak koeficijent je pokazatelj suvišnog ulaganja u odnosu na mogućnost korišćenja ove imovine za povećanje prihoda. Istraživanje uzroka nedovoljnog obrta sopstvenih sredstava je odgovoran i složen zadatak finansijske analize, kao osnove za donošenje odluka kojim bi se poboljšala efikasnost korišćenja ove imovine.

$$\text{Koeficijent obrta stalnih sredstava za 2009 god.} = \frac{\text{Neto...prihod...od...prodaje}}{\text{Stalna...sredstva}} = \frac{37212}{15968} = 2.33$$

$$\text{Koeficijent obrta stalnih sredstava za 2010 god.} = \frac{49651}{14110} = 3.52$$

$$\text{Koeficijent obrta stalnih sredstava za 2011 god.} = \frac{41163}{14278} = 2.88$$



Koeficijent obrta stalnih sredstava pokazuje da preduzeće na svaki dinar ulaganja finansiranih iz stalnih sredstava ostvaruje neto prihode od realizacije u proseku u iznosu od 2.33 dinara 2009. godine, 3.52 dinara 2010. godine, odnosno 2.88 dinara 2011. godine.

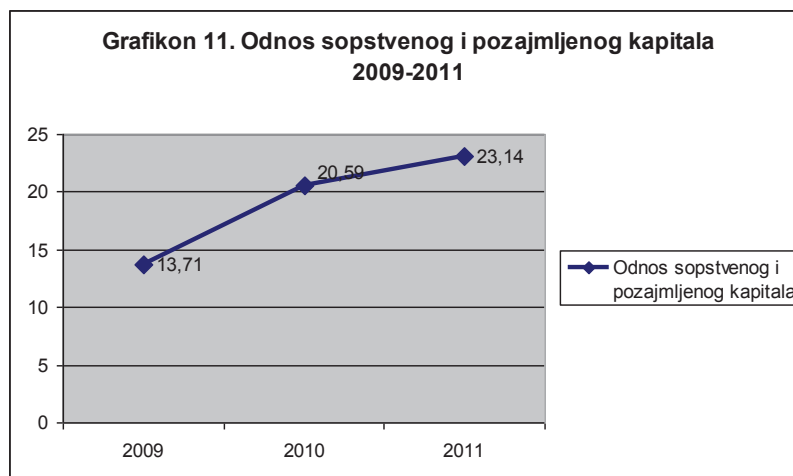
2.3.4. Pokazatelji finansijske strukture

Cilj ovih pokazatelja je da se utvrdi solventnost kompanije, koja predstavlja sposobnost kompanije da izmiruje obaveze na duži rok. Ukupna poslovna sredstva preduzeće može da finansira iz različitih izvora, koji se dele na sopstvene i tuđe. Odnos između sopstvenih i pozajmljenih izvora finansiranja naziva se finansijskom strukturom preduzeća i izražava se u pasivi bilansa stanja. Glavni pokazatelji finansijske strukture izračunavaju se na sledeći način:

$$\text{Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala za 2009 god.} = \frac{\text{Sopstveni...kapital}}{\text{Pozajmljeni...kapital}} = \frac{38965}{2841} = 13.71$$

$$\text{Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala za 2010 god.} = \frac{38078}{1849} = 20.59$$

$$\text{Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala za 2011 god.} = \frac{37225}{1609} = 23.14$$



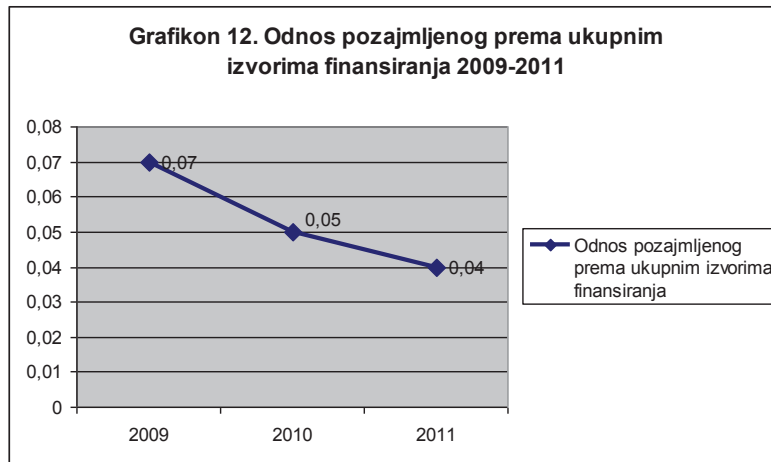
Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala

Pokazuje da je na 1 dinar sredstava angažovanih iz pozajmljenih izvora angažovano 13.71, 20.59, 23.14 dinara sopstvenog kapitala.

$$\text{Odnos pozajm. prema ukupnim izvor. fin. 2009} = \frac{\text{Pozajmljeni...izvori...}(dugor. + kratk.obaveze)}{\text{Ukupna...pasiva}} = \frac{2741}{41806} = 0.07$$

$$\text{Odnos pozajm. prema ukupnim izvor. fin. 2010} = \frac{1849}{39927} = 0.05$$

$$\text{Odnos pozajm. prema ukupnim izvor. fin. 2011} = \frac{1609}{38834} = 0.04$$



Odnos pozajmljenih prema ukupnim izvorima finansiranja

Odnos između pozajmljenog kapitala, bilo da je u pitanju kratkoročni ili dugoročni dug, prema ukupnom kapitalu, pokazuje relativno učešće pozajmljenih izvora u ukupnim izvorima finansiranja. Ukoliko se taj odnos, odnosno ratio izrazi u procentima, razlika do 100 predstavlja srazmeran deo finansiranja poslovanja iz sopstvenih izvora. Sudeći po podacima iz tabele, možemo reći da je situacija u kompaniji povoljna, s' obzirom da u 2009. godini svaki dinar pribavljen u poslovnu imovinu, putem dugova, kratkoročnih i dugoročnih iznosi 0.07 dinara ili 7%, dok je ostatak od 93% finansiran iz sopstvenih izvora. Situacija u 2010. i 2011 godini je takođe slična.

2.4. PROJEKCIJA POSLOVANJA PREDUZEĆA „VIA PROJEKT“ ZA NAREDNIH 5 GODINA

Sa svojim stručnjacima za proteklih 12 godina firma je bila angažovana na velikim, značajnim projektima od interesa za gradove i Republiku. U odnosu na ostale građevinske firme preduzeće Via Projekt spada u prvih 10 građevinskih firmi po svim finansijskim pokazateljima. S' obzirom na veliki broj preduzeća Via Projekt zauzima značajno mesto u građevinarstvu u Beogradu i Srbiji.

U sledećoj tabeli je data projekcija preduzeća „Via Projekt“ za narednih 5 godina.

Tabela 8. Projekcija finansijskih pokazatelja preduzeća Via Projekt za 5 godina

	Godine				
	2012	2013	2014	2015	2016
Pokazatelji rentabilnosti					
Stopa poslovnog dobitka	23.10	24.54	25.12	26.55	27.14
Stopa neto dobitka	23.69	25.87	26.85	27.54	28.64
Stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva	28.67	32.56	33.63	35.87	37.94
Stopa prinosa na sopstvena poslovna sredstva	28.97	31.22	34.58	36.78	38.12
Racio rentabilnosti	1.08	1.05	1.05	1.05	1.1
Pokazatelji likvidnosti					
Opšti racio likvidnosti	16.06	16.88	17.11	17.25	18.01
Rigorozni racio likvidnosti	15.01	15.28	15.98	16.58	17.12
Racio novčane likvidnosti	15.02	15.65	15.99	16.25	16.87
Neto obrtni fond	23250	23650	23964	24152	24254
ROA (%)	34.65%	35.56%	36.01%	36.65%	37.12%
ROE (%)	35.72%	35.99%	36.92%	37.92%	38.12%
Pokazatelji aktivnosti					
Koeficijent obrta kupaca	3.95	4.12	4.18	4.98	5.12
Prosečan period naplate	92 dana	91 dana	89 dana	87 dana	86 dana
Koeficijent obrta zaliha	57.94	56.84	56.64	51.81	49.45
Vreme trajanja jednog obrta	6 dana	6 dana	6 dana	6 dana	6 dana
Koeficijent neto obrtnih sredstva	1.70	1.72	1.76	1.80	1.82
Koeficijent obrta ukupnih poslovnih sredstava	1.10	1.12	1.17	1.19	1.22
Koeficijent obrta sopstvenih sredstava	3.22	3.35	3.41	3.58	3.86
Pokazatelji finansijske strukture					
Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala	24.12	24.22	24.67	24.68	24.78
Odnos pozajmljenih prema ukupnim izvorima fin.	0.05	0.05	0.05	0.04	0.05
Poslovni prihodi	47212	49851	50163	55531	65451
Poslovna dobit	14652	15741	16124	18224	19998
Neto dobitak	13856	14157	14998	17254	18978

Izvor: Poslovni plan preduzeća Via projekt 2012-2016 godine

Na osnovu dosadašnjeg iskustva i ostvarenih rezultata, menadžment firme je postavio kratkoročne i srednjoročne planove i formirao projekciju finansijskih pokazatelja preduzeća „Via Projekt” za narednih 5 godina. Ove pokazatelje možete videti u tabeli 8. Iz tabele se vidi da je projektovana tendencija pozitivnog rasta iz godine u godinu za skoro sve pokazatelje preduzeća „Via Projekt”.

Iz rada se vidi, da je hipoteza koja kaže, da je finansijska analiza u funkciji dugoročnog profitabilnog poslovanja preduzeća, dokazana. Njen značaj se ogleda prvenstveno u tome što sumira ključne odnose i rezultate koji ukazuju na finansijske performanse preduzeća. Finansijska analiza je praktično, sredstvo kontrole u procesu upravljanja finansijama preduzeća, jer ona omogućava sagledavanje trendova u finansijskom poslovanju preduzeća, poređenje finansijskih karakteristika različitih preduzeća, utvrđivanje međuzavisnosti faktora koji utiču na finansijski uspeh firme i samog vlasnika.

Pomoćna hipoteza koja glasi, „Inputi tržišta i vlasnika su veoma važni za opstanak i razvoj kompanije“, je takođe dokazana. Jedno od ključnih oruđa za donošenje odluka u preduzećima je analiza finansijskih izveštaja. Nažalost, nemali broj vlasnika koji su istovremeno i izvršni direktori malih, mikro i srednjih preduzeća doživljavaju značaj finansijskog izveštavanja i vođenja poslovnih knjiga više kao zakonsku obavezu nego kao instrument i oruđe za poslovno upravljanje.

III OSNOVNI PRINCIPI ANALIZE KREDITNE SPOSOBNOSTI KLIJENTA

U današnjim uslovima poslovanja procedura odobravanja i monitoringa kredita je visoko standardizovana, ali se u određenim oblastima (delovima) razlikuje od banke do banke. Procedura zavisi od namene i ročnosti kredita, tako da dugoročni krediti namenjeni investiciji u privrednom subjektu (izgradnja ili dogradnja hala, kupovina opreme, kupovina poslovnih zgrada, itd.) podrazumevaju najduži i najsloženiji postupak odobravanja.

Bez obzira na dužinu trajanja, postupak odobravanja kredita se sastoji iz sledećih koraka:²⁷

- Podnošenje zahteva (molba, aplikacija) za kredit,
- Razmatranje i obrada kreditnog zahteva,
- Rešenje banke o zahtevu za kredit (votum),
- Zaključivanje ugovora o kreditu,
- Korišćenje kredita (povlačenje odjednom ili u tranšama),
- Vraćanje kredita (u tranšama ili odjednom),
- Monitoring (nadzor, praćenje) kredita.

Banka zahtev za kredit uzima u razmatranje i obradu, ukoliko je klijent podneo kompletan zahtev, što podrazumeva:²⁸

- Dostavljanje zvaničnog zahteva za kredit na memorandumu privrednog subjekta, koji sadrži: namenu kredita (investicija ili obrtna sredstva/dug ili kratak rok), iznos traženog kredita (u dinarima ili sa valutnom klauzulom), uslove korišćenja kredita (rok, dinamika povlačenja kredita, način otplate kredita, sopstveno učešće korisnika kredita, itd.), i instrumente obezbeđenja kredita.
- Obrazloženje kreditnog zahteva (svrha i opravdanost zaduživanja) sa odgovarajućom dokumentacijom (ugovori, fakture, biznis planovi, itd.),
- Statusna dokumentacija klijenta (dokumentacija o osnivanju privrednog subjekta, povezanim licima, ovlašćenim licima),
- Finansijski izveštaji klijenta (privrednog subjekta) za prethodne tri kalendarske godine.

Obrada kreditnog zahteva, se vrši od strane posebne službe u poslovnoj banci. Za banku je vrlo važno da sa ekonomskog stanovišta, utvrdi stepen kreditnog rizika: pri tome se analiziraju karakteristike zajmotražioca i njegova spremnost da vrati kredit, kapacitet zaduženja, kapital potencijalnog dužnika, instrumenti obezbeđenja i opšte ekonomske prilike koje utiču na uspešnost poslovanja klijenata tzv. hard (čvrste činjenice/finansijske pokazatelje) i soft facts (meke činjenice).

²⁷ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 113

²⁸ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 113

Većina domaćih banaka sa stranim kapitalom, koje posluju u Srbiji, se rukovodi pravilima za upravljanje kreditnim rizikom koja se koriste u Risk Metrics Group pristupu J.P.Morgana:

- Nema povraćaja bez rizika - povraćaj je nagrada za one koji su spremni da preuzmu rizik,
- Transparentnost – podrazumeva da rizik treba uvek razumeti u potpunosti,
- Iskustvo – bitno je naglasiti da rizikom upravljaju ljudi (koji takođe isti i kvantifikuju),
- Saznanje – kaže da uvek treba preispitivati sopstvene pretpostavke,
- Komunikacija – podrazumeva da se o riziku uvek otvoreno govori,
- Raznovrsnost – podrazumeva da višestruki rizik daje višestruki povraćaj,
- Disciplinovanost – dokazano je da dosledan i čvrst pristup uvek pobeđuje stalne promene u strategiji,
- Zdrav razum – je nešto bez čega ne bi moglo da funkcioniše upravljanje rizikom. Uvek je bolje biti približno u pravu nego u potpunosti netačan.
- Odluke treba donositi nakon razmatranja verovatnoće rizika i povraćaja.

Ocenu kreditne sposobnosti klijenta vrši Sektor za upravljanje rizikom u banci. Ciljevi ocene kreditne sposobnosti klijenta i same transakcije koja se kreditira su:

- shvatiti rizike koje određena transakcija nosi sa sobom,
- obezbediti osnovu za donošenje kreditne odluke,
- pomoći u razvoju strukture koja će umanjiti rizik,
- uveriti se da cena odgovara riziku.

Alati banke za ocenu kreditne sposobnosti klijenta su:

- analiza klijenta, koja predstavlja odgovarajući miks kvantitativne (hard facts) i kvalitativne (soft facts) analize, i
- analiza transakcije, koja podrazumeva svrhu, strukturu i obezbeđenje transakcije. (Obzirom da je za odobrenje kredita ključno utvrđivanje kreditne sposobnosti klijenta, posebno će u nastavku poglavlja biti obrađena analiza klijenta i analiza transakcije.)

Na osnovu izvršene analize sačinjava se kreditni referat (kreditna aplikacija), koji obično sadrži sledeće elemente:²⁹

- Naziv, sedište i delatnost zajmotražioca (privrednog subjekta),
- Kreditnu sposobnost klijenta (ustanovljena na bazi kvantitativne i kvalitativne analize),
- Stepenu izvršenja obaveza prema banci u prethodnom periodu (na osnovu internih podataka banke ili iz izveštaja Kreditnog biroa ukoliko klijent nije bio korisnik kredita),
- Iznos zahtevanog kredita,
- Namenu traženog kredita,
- Dinamiku korišćenja kredita,
- Projekciju očekivanih efekata (klijentove projekcije i projekcije banke se upoređuju).

²⁹ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 114

Obavezan deo referata je zaključak (votum), koji zapravo predstavlja predlog odluke za odobrenje (pozitivna odluka) ili ne odobrenje traženog kredita (negativna odluka). Zaključak sadrži sledeće elemente:

- Iznos kredita,
- Namena kredita,
- Rok otplate kredita,
- Kamatna stopa, način korišćenja kredita,
- Način otplate kredita,
- Učešće klijenta,
- Obezbeđenje kredita,
- Dobre i loše strane konkretnog kreditnog zahteva na osnovu koga se donosi konkretna odluka o kreditu.

Trebalo bi imati u vidu da se zaključak i uslovi kredita po pravilu razlikuju od onoga što je sadržano u zahtevu za odobrenje kredita, naročito u pogledu uslova kreditiranja.

Rešenje o kreditnom zahtevu (votum/odluka kreditnog odbora) može biti negativno ili pozitivno. O negativnom rešenju, uz odgovarajuće obrazloženje o razlozima za odbijanje, klijent se obaveštava i pismenim i usmenim putem. U slučaju pozitivnog ishoda sa obaveštenjem o odobrenju kredita, klijentu se dostavljaju uslovi iz rešenja o osnovnim karakteristikama odobrenog kredita, i poziv za zaključenje ugovora o kreditu i pratećih dokumenata vezanih za realizaciju kredita.

Ugovor o kreditu se sastavlja isključivo u pisanoj formi. Poslovne banke imaju tipski ugovor za ove svrhe u kome su sadržani svi uslovi pod kojima je odobren kredit. Zaključenjem (potpisivanjem) ugovora se stiču uslovi za korišćenje kredita koji je odobren. Način korišćenja definisan je ugovornim klauzulama i zavisi od vrste odobrenog kredita. Banka je u obavezi da kontroliše korišćenje kredita.

Odobreni i ugovoreni kredit zajmoprimac vraća banci odjednom na određeni datum ili u tranšama (koje mogu biti u ratama ili anuitetima), što je regulisano ugovorom. Ukoliko dođe do kašnjenja u povraćaju kredita (glavnice i/ili kamate) poslovna banka prvo razmatra razloge koji su do toga doveli. Ukoliko se ustanovi da je do kašnjenja došlo iz opravdanih razloga ona produžava rok vraćanja sa novim ugovorenim rokovima vraćanja (tzv. prolongacija kredita), a to se vrši po postupku koji je istovetan odobravanju kredita. Ukoliko ustanovi da su razlozi kašnjenja vraćanja neopravdani može pribeći naplati kredita na osnovu aktiviranja sredstva obezbeđenja ili to zahtevati od korisnika kredita pokretanjem sudskog postupka.

Banka je dužna da aktivno prati poslovanje korisnika kredita (uplate preko računa, obilazak klijenta, razgovor sa poslovnim partnerima korisnika kredita, praćenje štampe, itd.) kako bi mogla adekvatno da reaguje pre nego što dođe do negativnih posledica ili da bi sanirala loše posledice do kojih je već došlo. Menadžment banke, mora redovno da bude informisan o stanju naplate kredita i poslovanju korisnika kredita. Čim banka sazna za prve znake lošeg finansijskog položaja korisnika kredita, može pribeći izradi sanacionog plana. U nekim slučajevima, kod kojih je opravdano, se preporučuje i preduzima restrukturiranje kredita da bi se sprečio otpis kredita.

Ukoliko, međutim, naplata nije izvršena i kasni se i više od 90 dana, a nisu preduzete druge mere banka pristupa otpisu kredita na teret rezervi. Međutim, to ne znači da banka kredit neće naplatiti na drugi način.³⁰

³⁰ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 115

3.1. Analiza klijenta

U ovom delu će biti analizirani klijenti koji su po svojoj pravnoj formi pravna lica (privredni subjekti), obzirom da je za njih kompleksnije ustanoviti kreditnu sposobnost, a i samim bankama je data mogućnost da kreiraju sopstvene alate za utvrđivanje kreditnog rejtinga klijenta. Izuzetno bitan element analize klijenta predstavlja njegova finansijska snaga koja se ogleda kroz sprovođenje finansijske politike privrednog subjekta.

Finansijska politika privrednog subjekta, kao sastavni deo razvojne politike privrednog subjekta, ima za svrhu postizanje i održavanje finansijske snage privrednog subjekta pomoću definisanih načela kojih se pridržava u izvršavanju svojih zadataka. U kvantitativnom smislu (*hard facts*) pod finansijskom snagom privrednog subjekta se podrazumeva obim sredstava, dok u kvalitativnom smislu (*soft facts*) finansijska snaga obuhvata: očuvanje imovine i povećanje imovine, sposobnost plaćanja odnosno izvršavanja dospelih obaveza na vreme i trajnu sposobnost finansiranja. Finansijska politika privrednog subjekta obuhvata sledeće elemente:³¹

- a. Politiku pribavljanja finansijskih sredstava – koja je fokusirana na postizanje i održavanje konstantne ravnoteže između pribavljenih sredstava sa njihovim ulaganjem u sledećoj fazi. Bitno je naglasiti da bi realizacijom finansijske politike trebalo da budu obezbeđena neophodna obrtna i osnovna sredstva. Smatra se da privredni subjekt dobro posluje ako iz dugoročnih izvora pokriva oko 70% trajnih obrtnih sredstava i sva osnovna sredstva.
- b. Politiku upotrebe finansijskih sredstava (plasmana) – koja je fokusirana na donošenje finansijskih odluka o rentabilnosti ulaganja pribavljenih finansijskih sredstava. Finansijskim načelima, se reguliše ulaganje finansijskih sredstava - načelo sigurnosti, načelo rentabilnosti i načelo likvidnosti.
- c. Politiku likvidnosti – koja podrazumeva realizaciju konstantne likvidnosti privrednog subjekta kao celine.

Principi finansijske politike su osnova za definisanje načina rada radi uspešne realizacije ciljeva finansijske politike privrednog subjekta. Trebalo bi imati u vidu da se sva načela finansijske politike nalaze u međusobnoj vezi jer su interaktivno i konkurentski povezana. Shodno tome, primarni zadatak finansijske politike je optimalno usaglašavanje načela finansijske politike. Osnovna načela finansijske politike mogu da se klasifikuju na način:

- Načelo finansijske stabilnosti – koje odražava odnos između dugoročno vezanih sredstava i sopstvenog kapitala povezanog sa dugoročno pozajmljenim kapitalom (trebalo bi da iznosi mak. 1, ili da bude manji od 1).
- Načelo likvidnosti – se odnosi na sposobnost privrednog subjekta da u svakom trenutku može da izmiri dospele obaveze.
- Načelo rentabilnosti – predstavlja stalnu težnju privrednog subjekta da ostvari što povoljniji rezultat poslovanja - dobit, u odnosu na angažovana sredstva.
- Načelo finansijske elastičnosti – se ogleda u sposobnosti pribavljanja jeftinih izvora finansiranja (tuđih), u pravo vreme i u potrebnom obimu, kao i povraćaju tih sredstava kreditorima bez posledica na likvidnost privrednog subjekta i njegovo kontinuirano poslovanje.

³¹ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 116

- Načelo finansijske nezavisnosti – kaže da bi privredni subjekt u svom poslovanju trebalo da bude u što većem stepenu nezavistan od svojih poverilaca.
- Načelo finansijske snage – obuhvata skup više načela koja se mogu grupisati na sledeći način: načelo racionalnog finansiranja (bazira se na najpovoljnijoj kombinaciji izvora finansiranja i ubrzane cirkulacije finansijskih sredstava) načelo likvidnosti, načelo sigurnosti, načelo rentabilnosti, načelo finansijalnosti (polazi od realizacije pozitivnog finansijskog rezultata koji je zasnovan na smanjenim finansijskim troškovima i korišćenju optimalne kombinacije finansijskih izvora) i načelo akumulacije i mobilizacije finansijskih sredstava (insistira na povećanju sopstvenih nad tuđim izvorima sredstava preko povećane stope akumulacije, većeg koeficijenta obrta sredstava, većeg ulaganja sredstava i većeg obima zajedničkih ulaganja).

Faktori koji utiču na poslovnu politiku privrednog subjekta su: eksterni (spoljni) i interni (unutrašnji) faktori. Privredni subjekt ne može uticati na spoljne faktore finansijske politike. Eksterni faktori su objektivnog karaktera, odnosno dati su kao veličine. Stoga se privredni subjekt mora njima prilagođavati. Postoje različiti eksterni faktori (npr. tržišne potrebe za proizvodom odnosno uslugom, intenzitet konkurencije, zakonska ograničenja, mogućnost obezbeđivanja materijalnih resursa, razvijenost drugih privrednih delatnosti, destimulativne mere ekonomske politike zemlje, itd.) međutim posebno bitni su: privredno-finansijski sistem i tržišni uslovi privređivanja.

S druge strane, sva ona dejstva koja su izazvana u okviru privrednog subjekta spadaju u unutrašnje faktore finansijske politike privrednog subjekta. Privredni subjekti o ovim faktorima samostalno odlučuju. Trebalo bi imati u vidu da su interni faktori veoma brojni (npr. definisana strategija rasta, kreirana situacija u privrednom subjektu, profil dosadašnjeg rasta, kadrovski potencijal i motivacija, geografska disperzija aktivnosti, adekvatnost proizvoda koji se nudi, savremenost opreme koja se koristi za proizvodnju, itd.) , i da se uglavnom grupišu na sledeći način: faktori koji proizilaze iz poslovnih planova privrednog subjekta (aktuelni termin budžeti) i faktori koji proizilaze iz organizacione strukture privrednog subjekta (koja uključuje i organizacionu klimu, organizacionu kulturu i organizaciono ponašanje).

Možemo zaključiti da čitav niz faktora utiče na odnos veličine privrednog subjekta i troškova. Robinson je "snage koje određuju najbolju veličinu privrednog subjekta pretpostavljajući da je tržište dovoljno da apsorbuje čitavu proizvodnju najmanje jednog privrednog subjekta optimalne veličine" podelio u pet glavnih faktora:³²

- tehničke (rukovodstva) – podela rada, mogućnost korišćenja najsavremenije opreme (proizvodna mogućnost, svrsishodnost, sinhronizovanost i iskorišćenost) i balansiranje procesa.
- finansijske – mogućnost pribavljanja finansijskih sredstava za projektovanje i izgradnju kapaciteta optimalne veličine,
- tržišne – nabavke i plasmana,
- rizika – uvođenje funkcije upravljanja rizikom u poslovanju
- fluktuacije – rukovodećeg kadra i izvršioca.

³² Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 118

Pravila ili norme finansiranja su, osnova za realizaciju finansijske politike privrednog subjekta. Svrha poštovanja pravila finansiranja jeste da posluže privrednim subjektima kao smernica za donošenje odluka o finansiranju. U kvantitativnom smislu, pravila finansiranja određuju:

- strukturu izvora sredstava prema poreklu i roku raspoloživosti, što čini tzv. vertikalna pravila finansiranja. Polazna pretpostavka vertikalnih pravila finansiranja je da se kroz strukturu izvora obezbedi sigurnost dužnika i poverioca, rentabilnost uložених sredstava i nezavisnost dužnika. Stoga se vertikalna pravila finansiranja odnose na pasivu bilansa stanja i manifestuju se u formi sledećih zahteva:
 - pravilo za odnos sopstvenog prema pozajmljenom kapitalu – kao donja granica prihvatljivosti za poslovanje privrednog subjekta se uzima jednakost sopstvenog kapitala sa pozajmljenim kapitalom.
 - pravilo za odnos rezervi prema nominalnom kapitalu –uvažavajući pravilo o jednakosti sopstvenog i pozajmljenog kapitala rezerve bi trebalo da iznose 50% od sopstvenog kapitala privrednog subjekta odnosno 25% od ukupnog kapitala privrednog subjekta.
 - pravilo za odnos dugoročnog prema kratkoročnom kapitalu – nije definisano u formi čvrstih relacija, jer je različito za pojedine privredne subjekte (zavisi od delatnosti privrednog subjekta, strukture imovine privrednog subjekta, strukture sredstava privrednog subjekta)
 - odnosi pojedinih delova sredstava posmatranih po roku raspoloživosti, što čini tzv. horizontalna pravila finansiranja. Polazna pretpostavka horizontalnih pravila finansiranja je da se kroz relacije pojedinih delova sredstava i pojedinih delova izvora sredstava obezbeđuje likvidnost.
 - zlatno bankarsko pravilo finansiranja – bazira se na težnji banaka da u svakom momentu održe svoju likvidnost, što se postiže podudarnošću aktivnih i pasivnih kreditnih poslova. Ukoliko se bankarsko pravilo finansiranja primeni na privredni subjekt, onda bi ono značilo zahtev za podudarnošću između vremena angažovanja (ročnosti) poslovnih sredstava privrednog subjekta i trajanja raspoloživosti (dospelosti) pozajmljenog kapitala privrednog subjekta.
 - zlatna bilansna pravila finansiranja – jesu modifikovana i adaptirana bankarska pravila finansiranja na privredne subjekte. Bilansna pravila se baziraju na zahtevu da izvori po roku raspoloživosti i po visini u okviru svakog roka, moraju odgovarati uložеним (angažovanim) sredstvima.
 - ostala pravila finansiranja – se uglavnom odnose na dva pravila: pravilo finansiranja 1:1 (*acid test*) i pravilo finansiranja 2:1 (*current ratio*). U osnovi oba pravila se nalazi zahtev likvidnosti, a razvijena su od strane američke bankarske prakse koja je na osnovu njih donosila svoje odluke o odobravanju ili odbijanju kreditnih zahteva.

Možemo zaključiti da poslovne banke prilikom kreditne analize klijenta – privrednog subjekta sagledavaju prvo njegovu poslovnu politiku, a potom posebno analiziraju finansijsku politiku privrednog subjekta, korišćenjem odgovarajuće interne metodologije usaglašene sa zahtevom Narodne banke Srbije. Bitno je napomenuti da banka koristi i kvantitativne (tzv. *hard facts*) i kvalitativne (tzv. *soft facts*) metode, kako bi utvrdila kreditnu sposobnost klijenta. Stoga je odluka o kreditu rezultat odgovarajuće kombinacije kvalitativnih i kvantitativnih inputa o poslovanju klijenta – privrednog subjekta.

3.1.1. Kvalitativna analiza klijenta

Banka prilikom razmatranja zahteva o kreditu, pristupa kvalitativnoj i kvantitativnoj analizi klijenta.³³

Oblast kvalitativne analize privrednog subjekta obuhvata: vlasničku strukturu, menadžment privrednog društva, strategiju privrednog društva, analizu industrijske grane u kojoj privredno društvo obavlja delatnost, analizu tržišne pozicije privrednog društva, poslovni ciklus u kome se nalazi privredno društvo i SWOT analizu.

Izvori informacija za kvalitativnu analizu privrednog subjekta su: publikacije kompanije, informacije od menadžmenta, novinski članci, informacije od prodaje odnosno konkurenata, izveštaji drugih finansijskih institucija, izveštaji državnih institucija, internet i interne baze podataka same banke.

Analiza vlasničke strukture privrednog subjekta obuhvata sledeće kategorije:

- strukturu grupe (povezanih lica) odnosno ko je krajnji vlasnik privrednog subjekta, mogućnost, odnosno snaga upravljanja i kontrole nad privrednim subjektom,
- strategiju krajnjeg vlasnika,
- podršku vlasnika privrednom subjektu, koja može biti: finansijska, upravljačka i know-how transfer. Bitno je sagledati da li je podrška vlasnika privrednog subjekta usmerena na veštačko uveličavanje troškova, ili transferne cene ili rasprodaju imovine.
- kakvo je bančino iskustvo sa ostalim članovima grupe (povezanim licima),
- strukturu kapitala - ukoliko je većinski kapital državni odnosno društveni razmotriti izgleda za privatizaciju i konačan ishod privatizacije.

Kvalitet menadžmenta, predstavlja bitnu komponentu kvalitativne analize klijenta, a podrazumeva sagledavanje sledećih karakteristika: dosadašnji rad i prethodna zaposlenja, iskustvo u industriji u kojoj se nalazi privredni subjekt, sposobnost, ličnost, otvorenost, obrazovanje, ujednačene veštine, lični kontakti (poznanstva), odnosi sa osnivačem i strategija (kako samih menadžera, tako i samog privrednog subjekta u domenu upravljanja ljudskim resursima). Bitno je naglasiti, da bez obzira na industriju, ili stanje u kojem se trenutno nalazi kompanija ljudi su ti kojima banka daje novac (poverenje je osnov za kreditni odnos – ili se veruje ili se ne veruje menadžmentu).

³³ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 120

Takođe, bi trebalo povesti računa o fazi razvoja privrednog subjekta i menadžmenta koji njime upravlja. Trebalo bi imati u vidu da rast i razvoj privrednog subjekta beleže uspone, stagnaciju, padove i revitalizaciju. Shodno tome, ciklus rasta privrednog subjekta meren veličinom aktive, tržišnom snagom ili brojem zaposlenih tokom vremena, obuhvata period razvoja, period stabilnosti i period opadanja ili ponovnog rasta.

Rizik industrije u kojoj klijent obavlja delatnost je vrlo bitan za donošenje odluke o kreditu, naročito u vreme ekonomskih kriza. Prema M. Porteru potencijal generisanja gotovine u industriji privrednog subjekta zavisi od:³⁴

- mogućih potencijalnih ulazaka novih igrača na tržište ("stanje uslova ulaska") – pretnja potencijalnog ulaska je determinisana ulaznim barijerama, reakcijom postojećih učesnika, ekonomijom obima, zahtevima za ulaganje u konkurentnu industriju, pristupom prodajnim kanalima, pristupom tržištu nabavke, uređenošću samog tržišta i patentima.
- strukture i broj kupaca i dobavljača ("pregovaračka snaga snabdevača i pregovaračka snaga kupaca") – Pregovaračka moć kupaca se sagledava kroz sledeće parametre: koncentracija odnosno brojnost kupaca, povezanost sa ukupnim troškovima klijenta, uticaj na profit klijenta, standardizovani proizvodi koji se nude, mogućnost za brzo integrisanje, rizik zakasnele integracije i dugoročni ugovori sa kupcima. Pregovaračka moć dobavljača se sagledava kroz: koncentraciju odnosno brojnost dobavljača, supstitute koji postoje, troškove zamene dobavljača i dugoročne ugovore sa dobavljačima. Generalno, možemo zaključiti da je i za sagledavanje kupaca i za sagledavanje dobavljača klijenta bitno uvažiti sledeće: da li ih je mnogo ili malo, da li postoji neumerna izloženost prema jednom kupcu odnosno dobavljaču, koliko je laka zamena kupaca odnosno dobavljača, da li postoje zaključeni dugoročni ugovori, koji su uslovi plaćanja odnosno naplate definisani kupoprodajnim ugovorima, koliko se često koriste kompenzacije za naplatu potraživanja i koliko je kupaca odnosno dobavljača na strani izvoza odnosno na strani uvoza (sagledati mogućnost prirodnog hedžinga).
- postojanja supstituta proizvoda koji proizvodi ili prodaje klijent koji je predmet analize ("pritisak supstitut proizvoda"). Trebalo bi imati u vidu da je supstitut proizvod sa istom funkcijom.
- konkurencije u okviru industrije i nivoa rivaliteta među postojećim kompanijama ("intenzitet rivalstva među postojećim proizvođačima u grani"). Konkurencija podrazumeva sagledavanje: brojnosti konkurenata, heterogenosti odnosno homogenosti konkurenata, strategije konkurenata, rasta industrije, kapaciteta konkurenata i stepena diferencijacije. Prilikom sagledavanja rizika industrije, bitno je da kreditni službenici banke razumeju industriju u kojoj posluje privredni subjekt, zatim da prepoznaju u kojoj fazi životnog ciklusa se trenutno nalazi industrija i da li je izražena cikličnost odnosno sezonalnost u obavljanju delatnosti.

³⁴ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 121

Tržišna pozicija, odnosno, tržišna snaga klijenta je determinisana sledećim parametrima: tip tržišta (monopol, oligopol, diversifikovano...), tržišno učešće, faza razvoja tržišta (da li raste, stagnira ili opada), jedinstvena prednost klijenta mora biti diferencirana nivoom tržišne regulacije, deviznim rizikom u svakodnevnom poslovanju i mogućnošću prirodnog hedžinga.

Poslovna strategija privrednog subjekta nam ukazuje gde smo trenutno i kuda želimo da idemo. Ukoliko bankarski službenik želi da sazna gde se trenutno nalazi privredni subjekt, trebalo bi da sagleda poziciju proizvođa (privrednog subjekta), životni ciklus proizvođa (privrednog subjekta), lanac vrednosti, stvaralačku strategiju i ključne veštine privrednog subjekta. Prilikom sagledavanja pravca kretanja odnosno kuda želi da ide privredni subjekt koji je podneo zahtev za kredit, bankarski službenik bi trebalo da sagleda instrumente za planiranje, dugoročni poslovni plan i pouzdanost projekcija (vezanih za budući rast i razvoj). U praksi bankarski službenici imaju obično sledeća pogrešna shvatanja, prilikom donošenja odluka:³⁵

- isuviše veliki da bi bankrotirali - trebalo bi imati u vidu da nije baš sve tako sjajno, jer postoje veliki klijenti koji su propali, kao što su: Enron (najveća kompanija za proizvodnju električne energije), Holzmann (jedna od najvećih građevinskih kompanija u Nemačkoj), United Airlines (nekada najveći avioprevoznik u SAD), 4 banke u Srbiji (Jugobanka, Beobanka, Beogradska i Invest banka), Fresh&Co (nekada vodeći proizvođač sokova u Srbiji), itd.
- vlada će se založiti za njih - možda i hoće, ali ovo nije poenta prilikom odobravanja kredita, jer banka želi da joj se kredit vrati iz prihoda iz redovnog poslovanja klijenta;
- dobar i ambiciozan proizvodni, odnosno trgovinski program, zanemarena likvidnost i finansijski pokazatelji;
- apsolutno ciljni klijent – bez adekvatnih obrazloženja;
- odlični efekti unakrsne prodaje - otvaranje računa i promet preko računa, kupovina i prodaja deviza, oročenje sredstava, otvaranje akreditiva, korišćenje platnih kartica, itd.
- odličan "novi" projekat, poslovna linija, proizvod, itd., bez sagledavanja efekata na buduće prihode i rashode privrednog subjekta.

Bitno je da bankarski službenik shvati da za donošenje odluke o kreditu, nema zamene za zdrav razum. Poenta je da li će u slučaju lošeg plasmana država ili neko drugi stati iza poslovne banke kreditora, odnosno iz čega će banka naplatiti svoje potraživanje - da li iz prihoda vezanih za redovno poslovanje privrednog subjekta (gotovina) ili aktiviranjem kolateral (hipoteke, zaloge ili drugog prihvatljivog instrumenta obezbeđenja za banku). Kreditna sposobnost klijenta predstavlja mogućnost vraćanja finansijske obaveze u budućnosti, i podrazumeva:

- spremnost odnosno revnost (karakter) klijenta,
- sposobnost odnosno solventnost klijenta da potraživanja (gotovina, kapital, kapacitet tržišta odnosno kolateral) pretvori u novac na odgovarajući dan.

³⁵ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 123

Trebalo bi imati u vidu da banka ne želi da razmatra sledeća kreditiranja:

- Kompanija ima problema sa profitabilnošću odnosno likvidnošću, stoga klijent želi da refinansira postojeće kredite u korišćenju kod drugih banaka.
- Pravi vlasnik (vlasnička struktura) kompanije nije poznata, a iz priloženih dokumenata se može zaključiti da se radi o licima sa kojima banka prema važećim procedurama o pranju novca ne želi da radi ili se radi o velikim klijentima prema kojima je banka već stigla do gornjeg limita odnosno maksimalno mogućeg kredita prema grupi povezanih lica.
- Ponuđeni kolateral nije utrživ.
- Zahtev za investicioni kredit bez projekcija poslovanja privrednog subjekta koje bi pokrile vreme trajanja kreditnog odnosa, odnosno, ne obezbeđuje se dovoljni primarni izvor otplate kredita od strane privrednog subjekta.
- Kompanija ne želi da dostavi informaciju iz kojih izvora namerava da vrati odobreni kredit, a primarni izvori otplate su nedovoljni za obaveze po kreditu.
- Kompanija prikazuje nerealnu profitabilnost.
- Tržišna vrednost kolaterala je nedovoljna da pokrije traženi iznos kredita.
- Strategija menadžmenta privrednog subjekta nije prihvatljiva za banku ili jednostavno nije definisana od strane privrednog subjekta.

3.1.2. Kvantitativna analiza klijenta

Banka prilikom razmatranja zahteva o kreditu, pristupa kvalitativnoj i kvantitativnoj analizi klijenta. Oblast kvantitativne analize privrednog subjekta obuhvata analizu finansijskog poslovanja klijenta u najširem smislu, kako bi se obuhvatile sve promene u njegovoj veličini odnosno snazi.³⁶

Izvori informacija za kvantitativnu analizu klijenta su: godišnji izveštaji privrednog subjekta (bilans stanja, bilans uspeha, izveštaj o tokovima gotovine, aneks), kvartalni izveštaji privrednog subjekta, računovodstvo troškova, projekcije privrednog subjekta, konsolidovani izveštaji privrednog subjekta, revizorski izveštaj privrednog subjekta, kvalifikovano ili nekvalifikovano mišljenje trećih lica, i reputacija revizora.

Bilansi privrednog subjekta su osnova finansijske analize (utvrđivanja kreditne sposobnosti) koju vrši banka. Bilans je knjigovodstveni oblik prikazivanja sredstava i izvora sredstava u formi dvostrukog pregleda. Karakteriše ga odgovarajuća forma, sadržina i način prikazivanja. Zakonodavac propisuje formu bilansa, sadržaj i način prikazivanja. Sadržaj bilansa je prikaz sredstava i izvor sredstava. Način prikazivanja sredstava i izvora sredstava, karakteriše globalnost podataka i vrednosno izražavanje, odnosno bilans privrednog subjekta obuhvata i na prikladan način preko novčanih jedinica izražava celokupnost stanja, promena i odnosa koji su njime obuhvaćeni. Stoga se bilans koristi za izražavanje stanja i rezultata aktivnosti privrednog subjekta.

Bilans stanja obuhvata i izražava stanje raspoloživih i angažovanih sredstava i njihovih izvora po kvalitetu i strukturi na tačno određeni dan bilansiranja (obično je poslednji dan kalendarske godine).

³⁶ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 124

Bilans uspeha obuhvata i izražava nivo poslovne uspešnosti u periodu za koji se uspešnost izražava (obično za period kalendarske godine).

Bruto bilans obuhvata i izražava sve promene u periodu bilansiranja i to u bruto iskazu (obično kraći vremenski intervali od godinu dana). Zbog toga, bruto bilans je veoma značajan analitički instrument. Banke preferiraju da ga pribave od klijenta tokom poslovne godine, kako bi sagledale stvarno stanje poslovanja privrednog subjekta.

Uvažavajući prethodno navedeno možemo zaključiti da se od bilansa zahteva da ispuni sledeće karakteristike: bilansnu jasnost, bilansnu istinitost, bilansnu kontinuelnost, bilansnu uniformnost, bilansnu konciznost i bilansnu integralnost.

Bilans stanja

Bilans stanja privrednog subjekta je blic-snimak (trenutno stanje) imovine, i kapitala i obaveza kompanije. Bilans stanja kao računovodstveni izveštaj sadrži veći broj različitih informacija koje su potrebne korisnicima za utvrđivanje finansijskog položaja. Međutim, te informacije su klasifikovane u grupe sličnih informacija kako bi se korisnicima olakšalo iznalaženje potrebnih informacija. Informacije koje treba iskazati u bilansu stanja treba razvrstati rukovodeći se određenim, prepoznatljivim kriterijumom.³⁷

Bilans se uobičajeno prikazuje u formi dvostranog računa koji je po definiciji „bilans“ uvek uravnotežen. Aktiva (imovina) je jedna strana tog računa a pasiva (kapital i obaveze) je druga strana. Aktiva bilansa privrednog subjekta pruža odgovor na pitanje koliko je sredstava angažovano u privrednom subjektu i u kom obliku se ona nalaze. Pasiva bilansa izražava pravnu pripadnost pozicije aktive bilansa. Pasiva bilansa se deli na sopstveni i tuđi kapital. Stoga bi se moglo reći da bilans stanja izražava kvantum raspolaganja kapitalom i oblike i izvore njihovog angažovanja.³⁸

Jednakost aktive (imovine) i pasive (kapital i obaveze) znači da je svaka obaveza privrednog subjekta prema poveriocima pokrivena imovinom iskazanom na strani aktive. Vrlo je bitno napomenuti da je prilikom kreiranja bilansa stanja neophodno ispuniti odgovarajuće zahteve vezane za pravilno grupisanje pozicija aktive i pasive u bilansu stanja.

Bilansne pozicije na strani imovine ukazuju kako su iskorišćena (sopstvena i tuđa) sredstava, dok kapital i obaveze ukazuju odakle potiču sredstva. Za utvrđivanje kreditne sposobnosti privrednog subjekta, kreditnom službeniku je bitna struktura osnovnih sredstava, procenjena vrednost osnovnih sredstava, tržišna vrednost osnovnih sredstava, savremenost tehnologije odnosno opreme koja se koristi za proizvodnju, da li je oprema kupljena na lizing ili je založena kod poslovne banke za kredit i da li odgovara poslovnom riziku privrednog subjekta. Isto tako je bitno da se sagledaju i nematerijalna sredstva privrednog subjekta, koja se sastoje iz goodwill-a, patenata, licenci, robnih marki, i istraživanja i razvoja.

³⁷ Knežević, G., Analiza finansijskih izveštaja, Singidunum, Beograd, 2009, str 14

³⁸ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 125

Bilans stanja nam pruža informaciju kakav je nivo i kvalitet potraživanja, odnosno stepen i brzina naplate, o koncentraciji kupaca, kao i o interkompanijskim potraživanjima ili potraživanjima vlasnika (pre svega pozajmice kapitala).

Zalihe u bilansu stanja nam govore kakva je struktura zaliha (koliko je sirovina, koliko je završenih proizvoda i koji je stepen dovršenosti proizvoda), kao i da li privredni subjekt greje ili ne greje skladište u kome se zalihe nalaze. U slučaju obaveza iz bilansa se može sagledati njihov nivo, stepen dospelih a ne plaćenih obaveza, valute plaćanja, interkompanijske obaveze (koje možda nikada neće biti ni plaćene) i nivo rezervisanja.

Struktura kapitala u bilansu stanja govori koliki je nivo ukupnih obaveza, koliki je nivo finansijskih obaveza i koliki su troškovi kapitala.

Značajna stavka svih privrednih subjekata poslednjih godina, su vanbilansne obaveze po osnovu garancija i izdatih menica i ovlašćenja za svoje kredite, obaveze prema dobavljačima, odnosno jemstva po kreditima za poslovne partnere i/ili povezana lica privrednog subjekta. Pomenute kategorije, kreditni analitičar sagledava kao potencijalne obaveze privrednog subjekta, koje pogoršavaju njegovu trenutnu finansijsku situaciju.

Kreditni analitičar iz bilansa stanja može da dobije informacije o pokriću dugova (obaveza) imovinom, kao i o visini sopstvenog kapitala (garantne supstance) koji se može iskoristiti za servisiranje svih dospelih i nedospelih obaveza privrednog subjekta (korisnika kredita).

Posebno bitni pokazatelji iz bilansa stanja za kreditnog analitičara su:³⁹

Tudi izvori/ Sopstveni izvori = **Marža sigurnosti**

Tudi izvori/Ukupni izvori = **Stepen pokrića klijenta**

Sopstveni izvori/ Ukupni izvori = **Stepen samofinansiranja**

Dugoročni izvori/ Dugoročno vezana sredstva = **Koeficijent finansijske sigurnosti**

Na osnovu izloženog, može se zaključiti da se na osnovu bilansa stanja mogu obavljati samo statičke finansijske analize. Stoga, banke primenjuju sistem analize više uzastopnih bilansa stanja, kako bi mogle pravilno da sagledaju da li se finansijska situacija privrednog subjekta korisnika kredita poboljšala ili pogoršala (u praksi se obično vrši u poslednje tri kalendarske godine).

³⁹ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 126

Bilans uspeha

Bilans uspeha izražava prihode i rashode privrednog subjekta za duži vremenski period, obično godinu dana. Stoga bilans uspeha pruža odgovor na pitanje kako je privredni subjekt poslovao (ostvaren poslovni rezultat) u periodu na koji se bilans uspeha odnosi. Bilans uspeha je računovodstveni izveštaj u kojem su iskazani ostvareni prihodi i rashodi preduzeća u određenom obračunskom periodu. Za razliku od bilansa stanja koji pokazuje finansijsku poziciju na tačno određeni dan, bilans uspeha je periodičan izveštaj.⁴⁰

U savremenim uslovima, bilans uspeha prvenstveno ima za cilj da pruži kreditnim analitičarima relevantne informacije vezane za poslovno odlučivanje, planiranje i razvoj privrednog subjekta. Banke, bilans uspeha posmatraju u vremenskom kontinuitetu, odnosno u nizu sukcesivnih perioda (obično poslenje tri kalendarske godine), kada se nesumnjivo predstavlja kao sasvim solidan pokazatelj poslovno - strateških i taktičkih ciljeva privrednog subjekta korisnika kredita.⁴¹

Bilans uspeha je u formi dvostranog računa koji se sastoji iz prihodne i rashodne strane. Na rashodnoj strani se nalaze rashodi grupisani po vrstama i utvrđeni u veličini koja se odnosi na period bilansiranja, dok se na prihodnoj strani iskazuju prihodi po istim kriterijumima. Dobitak ili gubitak za vremenski period bilansiranja, predstavlj razliku između prihoda i rashoda, odnosno, pokazuje koliko je tekuća aktiva uvećana poslovanjem u periodu bilansiranja. Poslovni rezultat je utvrđen samo obračunski, a u stvarnosti se nalazi u nekom od oblika aktive, pa shodno tome, je prisutan u raznim oblicima angažovanja sredstava.

Sadržina bilansa uspeha je determinisana metodom po kojoj je sačinjen. Ukoliko je bilans uspeha sačinjen po metodu prodatih učinaka, onda se na rashodnoj strani iskazuju poslovni rashodi, finansijski rashodi, i neposlovni i vanredni rashodi, dok se na prihodnoj strani iskazuju poslovni prihodi, finansijski prihodi, i neposlovni i vanredni prihodi. Pri čemu su poslovni rashodi troškovi sadržani u prodanim proizvodima. Rashodi finansiranja su kamate na obaveze. Neposlovni i vanredni rashodi su rashodi koji su nastali nezavisno od redovnog poslovanja privrednog subjekta i javljaju se povremeno. S druge strane, poslovni prihodi su prihodi od prodaje proizvoda i usluga. Finansijski prihodi su prihodi od kamata na potraživanja. Neposlovni i vanredni prihodi su prihodi koji su nastali nezavisno od redovnog poslovanja i oni se javljaju povremeno.

Prihodi mogu biti bilansirani po sistemu fakturisane realizacije ili po sistemu naplaćene realizacije, nezavisno od metode po kojoj se sačinjava bilans uspeha. Banke prilikom donošenja odluke o kreditu sagledavaju naplaćenu realizaciju.

Kreditnom analitičaru bilans uspeha ukazuje kakav je trend prodaje privrednog subjekta – nivo rasta, realnost ili potcenjenost ili precenjenost prodaje, kolika je prodaja na domaćem tržištu, odnosno koliki je izvoz. Takođe, ukazuje kolike je profitne stope ostvario privredni subjekt odnosno kolika je bruto marža, poslovni rezultat (EBIT), stopa poslovnog dobitka (*Ordinary Income Margin*) i neto profit privrednog subjekta.

⁴⁰ Knežević, G., Analiza finansijskih izveštaja, Singidunum, Beograd, 2009, str 14

⁴¹ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 127

Uvažavajući različite aspekte finansijske analize bilansa uspeha, treba istaći da je potrebno zadovoljiti određene zahteve formalne prirode vezano za pravilno grupisanje pozicija prihoda i rashoda u bilansu uspeha. S tim u vezi, grupisanje pozicija bilansa uspeha za potrebe finansijske analize treba da bude bazirano na realizaciji ideje o razdvajanju komponenti poslovnog rezultata (poslovnih prihoda i poslovnih rashoda) od elemenata neposlovnog ili neutralnog rezultata (finansijskih i vanrednih prihoda i finansijskih i vanrednih rashoda). Kreditni analitičari bilans uspeha sagledavaju na pomenuti način, jer smatraju da je samo poslovni rezultat pouzdana veličina koja se može koristiti za potrebe rentabilnosti poslovanja i ocene zarađivačke sposobnosti privrednog subjekta (otplatnog kapaciteta za vraćanje kredita banci).

Posebno bitni pokazatelji iz bilansa uspeha za kreditnog analitičara su:⁴²

- profit pre kamate i poreza,
- profit pre poreza,
- profit posle poreza,
- zadržani profit,
- stopa poslovnog dobitka

Ostvareni profit/Angažovani kapital = **Stopa poslovnog dobitka**

Profitna stopa*koeficijent obrta = **Stopa poslovnog dobitka**

Profit pre poreza/ Ukupna sredstva = **Stopa poslovnog dobitka**

Profit pre kamata i poreza/ Ukupna sredstva = **Stopa poslovnog dobitka**

- stopa neto dobitka

Profit posle poreza/ Ukupna sredstva = **Stopa neto dobitka**

Na kraju, možemo zaključiti da su bilans stanja i bilans uspeha povezani na sledeći način:

- Bilans uspeha iskazuje pojavu ukupnog povećanja sopstvenog kapitala (prihodi) i ukupnog smanjenja sopstvenog kapitala (rashodi) u toku obračunskog perioda, a razlika među njima predstavlja finansijski rezultat koji se uključuje u bilans stanja kao neto povećanje sopstvenog kapitala (dobitak), odnosno kao neto smanjenje sopstvenog kapitala (gubitak).
- Bilans stanja iskazuje pojavu stanja imovine, kapitala i obaveza na dan bilansiranja, pri čemu dobitak predstavlja povećanje imovine i sopstvenog kapitala, a gubitak predstavlja smanjenje imovine i sopstvenog kapitala.

⁴² Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 128

Izveštaj o tokovima gotovine

Izveštaj o tokovima gotovine daje informaciju o izvorima gotovine i smanjenjima gotovine. Koristi se da bi se utvrdila raspoloživa novčana sredstva u preduzeću koja se mogu koristiti u procesu otplate dospelih obaveza preduzeća.

Cash flow, kao deo neto obrtnog fonda koji proizilazi iz poslovnog procesa tj. kao suma dobitka, amortizacije i drugih troškova koji ne prouzrokuju izlaz gotovine koristi se kao instrument finansijske analize. U praksi je prikladno sredstvo za procenu finansijske i prinosne snage privrednog subjekta. Nemački autori su razvili metodologiju izračunavanja cash flow veličine, koja se u simplifikiranoj formi, može prikazati na način prikazan u tabeli br. 1.

Tabela 1.

	Godišnji neto dobitak
+	Povećanje rezervi
+	Amortizacija (otpis mašina)
=	CASH FLOW I
+	Povećanje dugoročnih rezervisanja (pokrića)
=	CASH FLOW II
+	Rashodi koji potiču iz ranijih perioda – Vanredni rashodi
-	Prihodi koji potiču iz ranijih perioda – Vanredni prihodi
=	CASH FLOW III
-	Isplaćene dividende
=	CASH FLOW IV

Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 130

Uvažavajući izloženi koncept izračunavanja cash flow veličine, trebalo bi istaći da po svojoj sadržini Cash flow III odgovara potrebama procene prinosne snage privrednog subjekta, dok cash flow IV odgovara potrebama procene finansijske snage privrednog subjekta.

Koncept cash flow-a se zasniva na sledećim komponentama:

- Poslovni rezultat (dobitak), amortizacija i dugoročna rezervisanja. Sve eventualne deformacije poslovnog rezultata se pokušavaju anulirati amortizacijom i dugoročnim rezervisanjima.
- Osnovne komponente cash flow veličine su: dobitak (neto profit), amortizacija i pozicije pokrića (rezervisanja). Po svojoj suštini, predstavljaju izvore sredstava koji su de facto „oslobođeni“ kroz poslovni proces i koji stoje na raspolaganju za potrebe finansiranja. Pod pretpostavkom uravnotežene finansijske situacije cash flow pokazuje sledeće:
 - visinu raspoloživih sredstava za interno finansiranje tj. samofinansiranje,
 - mogućnost vraćanja zajmova na osnovu koje se utvrđuje optimalna granica zaduženja.

Banke pored navedenih, u kategoriju izvora gotovine privrednog subjekta svrstavaju: smanjenje obrtno imovine, povećanje zaduženosti/ostalih obaveza, prodaju stalne imovine i dokapitalizaciju. Takođe, trebalo bi imati u vidu da na smanjenje gotovine u poslovanju privrednog subjekta utiču: gubici, povećanje obrtno imovine, vraćanje dugova, odnosno, smanjenje ostalih obaveza privrednog subjekta, nabavka nove opreme i isplata dividendi.

Racio analiza

Banka koristi različite finansijske izveštaje privrednog subjekta kao osnov za racio analizu, na osnovu koje postavljajući odgovarajuća pitanja donosi odluku o kreditu. Značaj racio analize se ogleda prvenstveno u tome što sumira ključne odnose i rezultate koji ukazuju na finansijske performanse privrednog subjekta. Racio analiza omogućava:⁴³

- sagledavanje trendova u finansijskom poslovanju privrednog subjekta,
- poređenje finansijskih karakteristika konkretnog privrednog subjekta sa drugim privrednim subjektima u okviru iste delatnosti ili privredne grane, i
- utvrđivanje međuzavisnosti između faktora koji utiču na finansijski uspeh privrednog subjekta.

Stavljanjem u odnos jednih prema drugim bilansnim pozicijama, odnosno jednih finansijskih parametara sa drugim, sagledavaju se mnogo traženiji pojedini finansijski aspekti poslovanja privrednog subjekta, što u stvari predstavlja osnovnu suštinu racio analize. Proizilazi zaključak da je osnovna svrha utvrđivanja finansijskih racio brojeva (pokazatelja) pružanje pomoći menadžmentu privrednog subjekta u planiranju, kontroli i odlučivanju, s obzirom da je želja svake banke dugoročna saradnja sa klijentom privrednim subjektom. Racio brojevi predstavljaju odnose jedne bilansne pozicije prema drugoj izražene u prosto matematičkoj formuli. Bitno je napomenuti, da su ove relacije od izuzetnog značaja za ocenu finansijskog položaja (statusa) privrednog subjekta, kao i za ocenu upravljanja privrednim subjektom.

U zavisnosti od toga čemu treba da služe, svi racio brojevi se mogu klasifikovati u nekoliko srodnih grupa finansijskih pokazatelja. Međutim, za potrebe finansijske analize najčešće se koriste sledeće osnovne grupe pokazatelja koje se izvlače iz bilansa stanja i bilansa uspeha, a to su:

- **pokazatelji (racia) likvidnosti** – pod likvidnošću se smatra sposobnost privrednog subjekta da u roku može da izmiri svoje obaveze prema poveriocima. Najčešće korišćeni pokazatelji likvidnosti su: koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent perspektivne likvidnosti, koeficijent optimalne likvidnosti, koeficijent opšte likvidnosti i koeficijent redukovane (rigorozne) likvidnosti.
- **pokazatelji (racia) solventnosti** – solventnost predstavlja sposobnost privrednog subjekta da sa ukupnim sredstvima podmiri sve obaveze, pod pretpostavkom da sve one dospevaju u istom trenutku. Najznačajnija racia solventnosti su: koeficijent strukture kapitala, koeficijent doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive, koeficijent pokrića rashoda na ime kamata i koeficijent sigurnosti dugoročnih poverilaca.
- **pokazatelji (racia) aktivnosti** – obuhvataju sve relevantne odnose između prihoda i rashoda, s jedne strane, i pojedinačnih i ukupnih ulaganja u poslovna sredstva, s druge strane. Najčešće se primenjuju sledeći koeficijenti: koeficijent obrta dobavljača, koeficijent obrta zaliha, koeficijent obrta kupaca, koeficijent obrta ukupnih obrtnih sredstava, koeficijent neto obrtnih sredstava, koeficijent obrta fiksnih sredstava, koeficijent obrta sopstvenih sredstava, koeficijent obrta ukupnih poslovnih sredstava.

⁴³ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 134

- **pokazatelji (racia) rentabilnosti** – jesu težnja privrednog subjekta da ostvari što povoljniji finansijski rezultat tj. dobit u odnosu na angažovana sredstva, odnosno, rentabilnost predstavlja “moć zarađivanja” privrednog subjekta (parcijalni izraz efikasnosti poslovanja, s jedne strane, i parcijalno merilo efikasnosti upravljanja, s druge strane). Najčešće korišćeni pokazatelji rentabilnosti su: stopa prinosa na poslovna sredstva i stopa prinosa na sopstvena sredstva.
- **pokazatelji (racia) ekonomičnosti** – princip poslovanja čijom se primenom u praksi ostvaruje maksimalna vrednost proizvodnje ili usluga, sa minimalnim troškovima sva tri elementa proizvodnje – rada, sredstava za rad i predmeta rada (parcijalni izraz efikasnosti poslovanja preduzeća). Najčešće korišćeni pokazatelji ekonomičnosti su: pokazatelji poslovne ekonomičnosti i pokazatelji ukupne ekonomičnosti.

Pokazatelji na osnovu kojih se donose odluke o kreditu u banci su:

- racia likvidnosti (efikasnosti),
- finansijska racia i
- racia profitabilnosti (prinosa).

Racia likvidnosti (efikasnosti)

Banke prilikom racio analize posebnu pažnju pridaju pokazateljima efikasnosti odnosno likvidnosti. Najčešće korišćena racia su:⁴⁴

- Obrtna imovina/ Kratkoročne obaveze= **Racio tekuće likvidnosti**
- Obrtna imovina – zalihe/ Kratkoročne obaveze= **Racio ubrzane likvidnosti**
- Prosečne zalihe/ NVPR*365 = **Period zadržavanja zaliha**
- Prosečno stanje dobavljača/ NVPR*365 = **Period izmirenja obaveza**
- Prosečno stanje kupaca/Prihod od prodaje*365=**Period naplate potraživanja**
- Period zadržavanja zaliha + Period naplate potraživanja = **Poslovni ciklus**
- Poslovni ciklus - Period izmirenja obaveza = **Gep finansiranja**
- Operativni cash flow/ Prodaja= **Marža operativnih tokova gotovine**

Finansijska racia

Finansijska racia spadaju u drugu grupu važnih pokazatelja prilikom donošenje odluke o kreditu od strane banke. Najčešće korišćena racia su:⁴⁵

- Kapital/ Ukupna imovina = **Racio kapitala (samofinansiranja)**
- Ukupne obaveze/ Neto vrednost materijalne imovine = **Koeficijent ukupne zaduženosti (laveridž)**
- Dugoročni krediti i obaveze + Kratkoročne finansijske obaveze - Gotovina i gotovinski ekvivalenti/ Kapital – Gubitak iznad visine kapitala – Nematerijalna ulaganja = **Koeficijent finansijske zaduženosti**

⁴⁴ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 135

⁴⁵ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 136

- Dugoročni krediti i obaveze + Kratkoročne finansijske obaveze - Gotovina i gotovinski ekvivalenti/ EBTĐ (Rezultat iz redovnog poslovanja + Troškovi amortizacije) = **Period amortizacije duga**

Racio profitabilnosti (prinos)

Racia profitabilnosti spadaju u treću grupu važnih pokazatelja prilikom donošenja odluke o kreditu od strane banke. Najčešće korišćena racia su:

- Poslovni rezultat (EBIT)/ Rashodi od kamata= **Kamatno pokriće**
- Rezultat iz redovnog poslovanja/ Poslovni prihodi = **Stopa dobiti iz redovnog poslovanja**
- Neto rezultat/ Poslovni prihodi = **Neto profitna stopa**
- Neto rezultat/ Kapital = **Neto prinos na aktivu**

Pošto utvrdi gore navedena racia, banka utvrđuje koji su racio brojevi relevantni za poslovanje. Potom utvrđuje da li postoji trend u kretanju racio brojeva (uzima se u obzir i sezonalnost delatnosti kojom se privredni subjekt bavi) i zašto je došlo do promena racio brojeva. U narednom koraku, banka upoređuje racio brojeve sa ostatkom industrije (u okviru koje privredni subjekt obavlja delatnost) i predviđanjima.

Bitno je napomenuti da racio brojevi ne daju odgovore, već samo ukazuju na pitanja koja treba postaviti. Trebalo bi izbegavati analizu tipa "lift" prilikom donošenja odluka, npr. prodaja je povećana, racio tekuće likvidnosti se smanjio, racio kapitala se povećao, itd. Takođe, bi trebalo izbegavati navođenje previše racio brojeva. Suština je da se racio brojevi koriste da bi se doneo zaključak, a ne donose se zaključci korišćenjem racio brojeva (u tom slučaju su beznačajni). Prilikom analize i donošenja odluke o kreditu je važno izdvojiti bitno od nebitnog, kao i ustanoviti da li racio brojevi daju sliku kakvu smo očekivali nakon kvalitativne analize. Ukoliko je odgovor ne, trebalo bi utvrditi zašto.

Na kraju analize bi trebalo sagledati uticaj deviznog rizika na kretanje gotovine, u smislu, da li postoji imovina/obaveze u stranoj valuti, da li je izvozna prodaja denominirana u stranoj valuti, da li se kompanija snabdeva iz inostranstva i da li se radi hedžing mimo "prirodnih" instrumenata.

3.2. Analiza transakcije

Prvi korak u analizi transakcije je utvrđivanje svrhe kredita. Svrha odnosno namena kredita je definisana kreditnom politikom banke (npr. za kupovinu repromaterijala, za kupovinu opreme, za izgranjn poslovnog objekta, itd.).

Drugi korak je utvrđivanje neohodnog iznosa kredita tj. da li je traženi iznos kredita dovoljan za traženu svrhu. U sledećoj iteraciji se sagledava uticaj transakcije na bilans stanja i bilans uspeha privrednog subjekta.

Potom se sagledava mogućnost otplate kredita odnosno koliki je raspoloživi cash flow za vraćanje zajma ili se moraju koristiti drugi izvori otplate.

Četvrti korak je definisanje strukture zajma, tzv. strukturiranje transakcije, koje podrazumeva utvrđivanje dospeća, plan otplate, uslovi koji prethode otplati kredita (način puštanja kredita u tečaj i način otplate kredita) i definisanje cene (kamatne stope) koja odgovara preuzetom riziku.

Poslednji korak analize transakcije podrazumeva formiranje strukture obezbeđenja za kredit tj. koji se kolateral uzima kao obezbeđenje da bi se ublažio rizik (hipoteka, zaloga na opremi, menica, gotovina, itd.).

Sredstva obezbeđenja predstavljaju pravna sredstva pomoću kojih se obezbeđuje ispunjenje određenih obaveza.

Uobičajena podela sredstava obezbeđenja je prema karakteru obezbeđenja na:⁴⁶

- **Stvarna ili realna obezbeđenja** – poverilac (banka) stiče stvarno pravo na imovini dužnika (privrednog subjekta korisnika kredita) ili trećeg lica (jemca po odobrenom kreditu) čijom realizacijom se može naplatiti u slučaju izostanka namirenja obaveze (glavnice, kamate i provizija po kreditu) od strane dužnika (korisnika kredita).
- **Lična ili obligaciona sredstva obezbeđenja** – dužnik (korisnik kredita) se jače obavezuje ili se pored dužnika obavezuje i treće lice: jemstvo (obično vlasnika privrednog subjekta ili povezanog lica) i bankarska garancija.

Ponuđena sredstva obezbeđenja od strane klijenta banci, bi trebalo da budu u vlasništvu zajmotražioca. Ukoliko to nije slučaj neophodno je obezbediti odgovarajuće saglasnosti za uspostavljanje zaloga, odnosno, hipoteke lica koja su vlasnici imovine. Takođe, ponuđena imovina mora biti procenjena (tržišno verifikovana) od strane nezavisnog organa o vrednosti ponuđenog sredstva obezbeđenja. Takođe, banka traži od klijenata da ponuđena imovina bude osigurana i da se polisa vinkulira u korist banke.

Izložen redosled sredstava obezbeđenja u radu je determinisan katalogom kolaterala poslovnih banaka odnosno ponderima koji su im dodeljeni za ublažavanje rizika odnosno smanjenja nivoa rezervacija po plasiranom kreditu.

Prisutan rizik za banku kod novčanog depozita, koji je obezbeđenje kredita, je: rizik promene kursa (obzirom da se transakcije realizuju po kupoprodajnim kursovima a ne srednjim kursovima), rizik bankrotstva privrednog subjekta i/ili rizik upravljanja.

Rizik prisutan za banku kod korporativne garancije kao sredstva obezbeđenja po kreditu je: sporovodljivost iste na naplatu, mogućnost bankrotstva izdavaoca korporativne garancije i/ili administrativni rizik (rok korporativne garancije bi trebalo da bude duži od roka dospeća kredita). Prilikom prihvatanja korporativne garancije kao sredstva obezbeđenja trebalo bi pribaviti mišljenje pravne službe i sektora za upravljanje rizikom. U našoj prethodnoj bankarskoj praksi, pravna lica su koristila kredite tako što su obezbeđivali jemstva drugih povezanih lica bilo osnivača, bilo poslovnih partnera u zemlji. Praktično bi jemci dostavljali banci menice i ovlašćenja za zaduženje računa, a negde bi i zaključivali odgovarajuće ugovore o jemstvu.

⁴⁶ Barjaktarović L, Upravljanje rizikom, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009, str 137

Pošto se banka odluči da sredstvo obezbeđenja za plasirani kredit budu zalihe, onda se one obavezno moraju izdvojiti u drugi prostor odnosno izdvojiti od druge robe kojom firma posluje, a nije data u zalogu. Banka vrši redovan monitoring kolaterala samostalno (specijalizovano odeljenje banke za monitoring kolaterala) ili to za nju vrši nezavisna kuća (koja se bavi procenama i monitoringom odnosno nadzorom).

Prisutan rizik za banku ukoliko je sredstvo obezbeđenja za kredit zaloga na pokretnoj imovini je: tržišni rizik, administrativni rizik (pre svega monitoring, i mogućnost uspostavljanja višestruke zaloge na inicijativu korisnika kredita, a bez prethodne saglasnosti banke), rizik štete ili propadanja, rizik krađe, itd.

Poslovne banke odobravanjem kredita žele da uspostave širu saradnju sa klijentom, i zaključenje kreditnog ugovora im omogućava da definišu šta minimalno očekuju u saradnji sa klijentom (pored redovnog servisiranja obaveza po kreditu), odnosno otvaranje računa, usmeravanje platnog prometa (definiše se penalizacija ako se ne realizuje od strane klijenta), oročavanje novčanih sredstava, nivo dokumentarnog poslovanja, korišćenje usluga elektronskog bankarstva, korišćenje platnih kartica, otvaranje računa zaposlenima u privrednom društvu korisniku kredita kod banke zajmodavca, itd. Bitno je naglasiti da je proces dobijanja kredita problem klijenta, ali nakon odobrenja kredit postaje problem banke.

IV PRIMER UTVRĐIVANJA KREDITNE SPOSOBNOSTI KORISNIKA KREDITA PREDUZEĆA „VIA PROJEKT“ BEOGRAD KOD RED BANKE

Primer: Firma „Via Projekt“ d.o.o iz Beograda se obratila svojoj poslovnoj banci „Red banci“ a.d. iz Beograda, dana 28.11.2011. god., sa zahtevom za uzimanje dugoročnog višenamenskog kreditnog limita (okvira), u iznosu od 20.000,00 eur, na period 60 meseci. Sredstvo obezbeđenja su menice i ovlašćenja za zaduženje računa klijenta „Via Projekt“ u „Red banci“.

Firma „Via Projekt“ dostavlja banci finansijske izveštaje za prethodne tri kalendarske godine, i najsvežiji bruto bilans na dan 31.08.2011. godine, kako bi banka mogla da donese odluku vezanu za zahtev klijenta.

Lični bankar, odnosno savetnik klijenta u banci, priprema u saradnji sa kolegom iz sektora za upravljanje rizicima, finansijsku analizu i kreditnu aplikaciju (referat). Na osnovu pozitivne odluke kreditnog odbora, lični bankar se obraća firmi „Via Projekt“ da dostavi neophodnu dokumentaciju i zaključi ugovor o višenamenskom kreditnom limitu.

U drugom poglavlju rada se nalaze bilansi na osnovu kojih je sektor za upravljanje rizicima uradio finansijsku analizu preduzeća „Via Projekt“ za period od 2009. god. do 31.12.2011. god., na osnovu koje je urađena kreditna aplikacija (koja se nalazi u nastavku primera).

Uvažavajući kreditne politike banke i važeće zakonske propise, banka je po ovom plasmanu u obavezi da izvrši odgovarajuća novčana rezervisanja. Kao što se vidi internom analizom, klijentu „Via Projekt“ je dodeljen rejting 4c što odgovara rejtingu Narodne banke Srbije B (merodavan je rejting na dan 31.12.2009. obzirom da je u pitanju zvanični izveštaj kompanije koji je prihvatila Narodna banka Srbije). Rejting B povlači za sobom rezervisanja u iznosu od 5% do 10% iznosa plasiranog kredita. Takođe, se uzima u obzir i kolateral koji je ponuđen, odnosno da li je on odbitna stavka ili ne. U našem slučaju, menice i ovlašćenja preduzeća imaju ponder 0%, tako da će sektor za upravljanje rizicima „Red banke“ a.d. Beograd, uvažavajući dosadašnje iskustvo sa klijentom i rizičnost same grane izvršiti rezervaciju od 5%, odnosno, u ovom slučaju izvršiće rezervaciju u iznosu od 20.000,00 eur za tekući (posmatrani) kvartal. Pošto se završi 2012. godina, klijent „Via Projekt“ će banci dostaviti zvanične izveštaje za 2012. godinu i „Red banka“ će u skladu sa tim da izvrši reviziju nivoa rezervisanja, tj. da li da ih smanji ili poveća za naredne kalendarske kvartale. „Red banka“ na kraju kalendarskog kvartala dostavlja Narodnoj banci Srbije izveštaj o plasmanima u korišćenju, rejtingu klijenta i učinjenim rezervacijama po tom osnovu.

Preduzeće „Via Projekt“ se obratilo zahtevom za odobrenje dugoročnog kredita u iznosu od 20.000,00 eur, sa rokom vraćanja 5 godina. Klijent je spreman da ponudi menice preduzeća i lične menice vlasnika kao sekundarni izvor otplate, prihvatljiva kamatna stopa je 4% godisnje. U prilogu je kreditna aplikacija, koja je osnov za donošenje odluke. Potraživanje klijenta je klasifikovano u B, što podrazumeva da će „Red banka“ izvršiti rezervaciju od 5%, što u ovom slučaju iznosi 1.000,00 eur.

Uslovi kredita i plan otplate

Ukupan iznos kredita: 20.000,00 eur

Godišnja kamata: 4.00%

Rok otplate: 5 godina

Grejs period: 1 godina

Grejs period važi i za kamatu

Broj godišnjih rata: 4

Bankarski troškovi kredita: 1%

Izabran model: Jednake otplate

Potencijalni kreditor: Fond

Plan otplate po godinama 2012-2017

EUR			
Godina	Kamata	Otplata	Ukupno
1	0.00	0.00	0.00
2	761.98	5 255.05	6 017.03
3	551.78	5 255.05	5 806.83
4	341.58	5 255.05	5 596.63
5	131.38	5 255.05	5 386.43
Ukupno	1 786.72	21 020.20	22 806.92
Bankarska provizija	0.00	0.00	200.00
Ukupno sa bankarskom provizijom	1 786.72	21 020.20	23 006.92

Izvor: Firma "Via Projekt"

Plan otplate

EUR					
Godina	Period	Ostatak	Kamata	Otplata	Anuitet
1	1	20 200.00	0.00	0.00	0.00
1	2	20 402.00	0.00	0.00	0.00
1	3	20 606.02	0.00	0.00	0.00
1	4	20 812.08	0.00	0.00	0.00
2	1	21 020.20	210.20	1 313.76	1 523.96
2	2	19 706.44	197.06	1 313.76	1 510.83
2	3	18 392.68	183.93	1 313.76	1 497.69
2	4	17 078.91	170.79	1 313.76	1 484.55
3	1	15 765.15	157.65	1 313.76	1 471.41
3	2	14 451.39	144.51	1 313.76	1 458.28
3	3	13 137.63	131.38	1 313.76	1 445.14
3	4	11 823.86	118.24	1 313.76	1 432.00
4	1	10 510.10	105.10	1 313.76	1 418.86
4	2	9 196.34	91.96	1 313.76	1 405.73
4	3	7 882.58	78.83	1 313.76	1 392.59
4	4	6 568.81	65.69	1 313.76	1 379.45
5	1	5 255.05	52.55	1 313.76	1 366.31
5	2	3 941.29	39.41	1 313.76	1 353.18
5	3	2 627.53	26.28	1 313.76	1 340.04
5	4	1 313.76	13.14	1 313.76	1 326.90

Izvor: Firma "Via Projekt"

Shodno izvršenoj analizi primarnog kreditnog potencijala klijenta, izdvajamo:⁴⁷

- **Rast poslovne aktivnosti** u svim posmatranim periodima
- **Visoke profitne stope** (EBIT i EAT)
- **Ročnu uskladjenost strukture bilansa**, uz korektnu pokrivenost zaliha neto obrtnim kapitalom, ali i
- **Ubrzanje operativnog ciklusa i održavanje efikasnosti** (održavanje stope rasta zaliha, potraživanja i obaveza iz poslovanja u odnosu na dinamiku rasta poslovnih prihoda)
- **Smanjenje zaduženosti** (*leverage-a* i *gearing-a*), indukovano prethodno navedenim trendom i generisanje pozitivnih neto novčanih tokova
- **Strukturu kapitala** dominantno određenog neraspoređenom dobiti, uz iznos osnovnog kapitala.

⁴⁷ Podaci iz RED banke

Misljenje je da:⁴⁸

- Postoji opravdanost investicije (kao osnova za dalji rast poslovnih prihoda)
- Preduzeće poseduje finansijski potencijal za dodatno dugoročno kreditno zaduženje (pozitivan projektovani cash flow)
- **Plasman treba dodatno obezbediti** u vidu hipoteke i reda na nepokretnosti koja je predmet kupovine
- **Predlazemo klasifikaciju klijenta B, sa ocenom internog rejtinga B** (rezervacija sredstava 5%). **Projekcija plasmana A1** (pokrivenost plasmana hipotekom 1/1,1) - rezervacija sredstava 5% na 20.000,00 eur je 1.000,00 eur.
- Predloženu kamatnu stopu smatramo prihvatljivom, imajući u vidu cenu izvora i potrebna rezervisanja

**Kreditna aplikacija – „RED Banka“ a.d. Beograd,
br. C076009/00000/555 – „VIA PROJEKT“ -2011 godina**

Kreditni odbor	X
Upravni odbor	
Nadzorni odbor	

Naziv klijenta:	VIA PROJEKT, Beograd
-----------------	----------------------

Direkcija	Large	Telefon	Datum	28.11.2011.
Account Manager	N..Stanimirovic	011/201644	Rok za odobrenje	28.11.2011.
Risk Manager	M. Petrovic		Mat. br. klijenta	27482700

Zahtev:			Dugorocni namenski limit			
Opis zahteva:			Dugorocni namenski limit u iznosu od 20.000,00 EUR, rok otplate 5 godina naknada za odobrenje okvira 5%			
Opis zahteva:			Menice, ugovorna ovlašćenja			
Nosilac kredita	VIA PROJEKT		Rejting 2010.		Rejting 2011.	
			B		B	
	Rejting grupe:		B		B	
Svi iznosi su u hiljadama RSD			Obezbedeno		Neobezbedeno	
Ukupan limit grupe OBB	RSD	40.859	RSD	18.484	RSD	22.375
	EUR	392,87	EUR	177,73	EUR	215,14
	RSD	80.000	RSD	0	RSD	80.000
	EUR	769,23	EUR	0	EUR	769,23
	RSD	48.859	RSD	18.484	RSD	30.375
	EUR	469.79	EUR	177.73	EUR	292.06

Kurs: 106,00

Izvor: Firma "Via Projekt"

⁴⁸ Podaci iz RED banke

Vlasnička struktura:	Menadžment: M.Matić, direktor P.Petrović, zastupnik
----------------------	---

Segment klijenta	LGR	Review	
Interni limit kreditiranja od 30.11.2011. zakonski limit za odobrenje kredita sa 30.12. 2011.	Interni limit kredita sa 30.12.2011.	industrija	Projektovanje
	LLL na 309 2011. je 3.124.234.000	Šifra industrije	5112
Obrazloženje odstupanja od def. limita		Klasa aktive	
Odstupanje zahteva od internih dokumenata Banke			
Odstupanje od kataloga proizvoda: NE		Odstupanje od kreditne politike: NE	
Odstupanje od minimalnih kreditnih standarda: NE			
Kratko obrazloženje odstupanja:			
Parametri NBS klasifikacije			
Neto rezultat		pozitivan	
Start - up preduzeće		NE	
Dani kašnjenja OBB		0	
Ročna usklađenost bilansnih pozicija ⁵⁶		pozitivan	
Novčani tok iz operativnih aktivnosti ⁵⁷		negativan	

	2009	2010	2011
Ukupan limit grupe (000 EUR)	618	750	504
Ocena grupe	B	B	B
Kurs	103,00	103,5	104
Komentar izloženosti dodatne opreme:			
Klijent trenutno ima 5 aktivnih kratkoročnih garancija u eurima u iznosu od 20.000,00 EUR.			
Pošto je Novi okvir isključivo u eurima, uračunata je ukupna izloženost klijenta			

Izvor: Firma "Via Projekt"

LIST O TRANSAKCIJI

Korisnik kredita	„VIA PROJEKT“
Matični broj klijenta	27482700
Proizvod	Dugoročni namenski limit
Iznos	EUR 20.000,00
Namena	Dugoročni namenski limit u okviru kog se Komitentima mogu odobravati sve vrste Kratkoročnih garancija u eurima, s rokom Važnosti pojedinačnog proizvoda do 1 godine
Ročnost	5 godina
Grejs period	1 godina
Plan otplate	5 godina
Godišnji iznos otplate	Oko 5.000.00
Kamata + marža	/
Dodatne naknade	0.5% od odobrenog limita
Uslovi za odobrenje kredita	12 menica firme „VIA PROJEKT“ 10 ugovornih ovlašćenja firme „VIA PROJEKT“
Naknadni uslovi ⁵⁹	Korisnik se obavezuje da godišnje obavlja 30% Dinarskog prometa preko računa u banci u Odnosu na ukupne prihode ostvarene u 2011. g. Gde banka zadržava pravo da naplati 5% Naknade od iznosa odobrenog kredita.
Odredbe ugovora (posebne klauzule)	

Izvor: Firma "Via Projekt"

Kreditna aplikacija – RED Banke a.d. Beograd, br. C076009/00000/555 - „VIA PROJEKT“⁴⁹ 2011 godina

Perspektiva biznisa

S obzirom na to čime se kompanija „VIA PROJEKT“ d.o.o. bavi, može se slobodno reći da je ta delatnost veoma perspektivna i profitabilna:

Ključni rizici

+	Iskustvo u branši
+	Dobra profitabilnost
+	Uredna kreditna istorija kod Red banke
+/-	Pregovaračka moć
-	Blanko transakcija
+	Kupovna moć stanovništva
+	Jaka konkurencija
-	Distributivni centri

Zaključak⁵⁰

Kreditni odbor „RED Banke“ a.d. Beograd je doneo odluku da firmi „VIA PROJEKT“ odobri kredit u iznosu od 20.000.00 EUR. Na osnovu analize koja je data u prethodnom delu rada vidimo da firma ima urednu istoriju kod „Red banke“ i da je kreditno sposobna. Takođe je bitno napomenuti da ima relativno dobre pokazatelje rentabilnosti i stopu prinosa na sopstveni kapital, kao i to da naplatu svojih potraživanja od strane kupaca vrši na vreme, a isplatu dobavljačima u roku.

Ovim primerom je dokazana hipoteza da su finansijski izveštaji osnov za odobrenje kredita i utvrđivanje kreditne sposobnosti korisnika kredita.

Kroz kreditni odnos sa klijentima banka obavlja sledeće poslove:

1. Prijem i evidentiranje zahteva,
2. Kontrola i obrada zahteva,
3. Predlaganje i donošenje odluke,
4. Izrada dokumentacije,
5. Realizacija kredita,
6. Obračun naknade i kamate,
7. Knjiženje dokumentacije,
8. Plaćanje korišćenja kredita,
9. Naplata dospelih potraživanja,
10. Čuvanje i arhiviranje dokumentacije.

⁴⁹ Podaci iz RED banke

⁵⁰ Podaci iz RED banke

ZAKLJUČAK

Kreditiranje pravnih lica i stanovništva predstavlja najveći izvor prihoda banaka kod nas (pa i u svetu), onda je logično da se pažnja bankarskog menadžmenta usmerava baš u ovu oblast bankarstva. Proces odobravanja kredita nije nimalo jednostavan. Dobar kreditni referent mora svoj posao procene kreditne sposobnosti zajmotražioca da odrađuje sa velikim entuzijazmom i predanošću, jer od njegove procene zavisi da li će banka uspeti da naplati svoja potraživanja ili neće. Sve poslovne banke bi trebalo da imaju detaljnu politiku i procedure upravljanja kreditnim rizikom.

Finansijski izveštaji su osnov za odobrenje kredita i utvrđivanje kreditne sposobnosti korisnika kredita. Drugo i četvrto poglavlje rada dokazuju ovu hipotezu rada. U radu je prikazan pojam kvalitativne i kvantitativne analiza klijenta, i analiza transakcija, gde je dat primer utvrđivanja kreditne sposobnosti korisnika kredita preduzeća „Via Projekt“ Beograd kod „Red banke“, iz kog se vidi da je kreditni odbor „Red Banke“ a.d. Beograd doneo odluku da firmi „Via Projekt“ odobri kredit u iznosu od 20.000,00 eura, i zaključio na osnovu analize koja je data u radu, da firma ima urednu istoriju kod Red banke i da je kreditno sposobna.

Sagledavanjem ciljeva, zadataka i uloge analize poslovanja, dobijamo odgovor na pitanje zašto funkcija analize sve više dobija na značaju sa aspekta vlasnika. Savremeni uslovi privređivanja, opterećeni procesima globalizacije i internacionalizacije, neminovno donose i veliki broj faktora različitog uticaja na poslovni uspeh privrednih subjekata i samim tim na interese vlasnika. Zato je veoma važno te faktore najpre identifikovati, i na neki način kvantifikovati, i u tu svrhu privrednim subjektima je na raspolaganju analiza poslovanja.

Sve ovo upućuje na složenost analize poslovanja, i ona obuhvata analizu kako finansijskih tako i materijalnih, pa i nematerijalnih pokazatelja obima i uspešnosti poslovne aktivnosti, povezujući na taj način sve funkcije u preduzeću i zahvatajući sve raspoložive resurse, što podrazumeva da ona pored analize finansijskih izveštaja, obuhvata još i analizu poslovnog okruženja i analizu strategije koju preduzeće primenjuje, jer je sve to u interesu vlasnika preduzeća.

Finansijska analiza predstavlja iscrpno istraživanje, kvantificiranje, deskripciju i ocenu stanja i uspeha preduzeća na osnovu njegovih finansijskih izveštaja, odnosno godišnjih računa. Ovi izveštaji predstavljaju predmet, tj. komplementarne izvore podataka za finansijsku analizu.

Za ove informacije zainteresovan je veliki broj interesnih grupa, samim tim i vlasnik preduzeća. Ali da bi računovodstvene informacije zaista zadovoljile zahteve i potrebe mnogih korisnika i vlasnika, neophodno je te informacije pretvoriti u "upotrebljive informacije", što nas uvodi u značaj finansijske analize, čiji je osnovni zadatak upravo da omogućiti to razumevanje finansijskih izveštaja, odnosno razumevanje vrednosti, sadržanih u pomenutim izveštajima. I u tome se ujedno i ogleda opšta potreba za analizom sa aspekta vlasnika. Korisnici finansijskih izveštaja tu potrebu konkretizuju postavljanjem svojih analitičkih ciljeva. Vlasnici dolaze do zaključka da li preduzeće ima dobru perspektivu i da li je finansijski i top menadžment uspešan.

Kad govorimo o samom preduzeću, njegovom opstanku u uslovima tržišnog okruženja, onda se značaj finansijske analize ogleda upravo u stvaranju informacijske podloge u funkciji upravljanja, planiranja i odlučivanja. U tom kontekstu, osnovni cilj finansijske analize je ocenjivanje proteklih ostvarenja i predviđanje budućih ostvarenja. Ova analiza, poznatija kao interna analiza, usmerena je ka zadovoljenju informacionih potreba menadžmenta.

Rezultati finansijske analize namenjeni su raznim korisnicima: vlasnicima, upravnom odboru, menadžerima, kreditorima, dobavljačima, kupcima, društvenoj zajednici itd.

Činjenica je da je finansijska analiza veoma bitna sa aspekta vlasnika bilo kog preduzeća, pa samim tim i preduzeća „Via Projekt“. To je i dokazano u radu jer vlasnik mora da ima uvid i da dobro poznaje finansijski izveštaj svog preduzeća da bi doneo važne odluke koje su bitne za poslovanje preduzeća u budućnosti.

Iz rada zaključujemo da su sve hipoteze dokazane.

LITERATURA

1. Barjaktarović L, „Upravljanje rizikom“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009.
2. Bojović P., „Ekonomska analiza“, ICIM – Izdavački centar za industrijski menadžment, Kruševac, 2005.
3. Bjelica V., „Bankarstvo, teorija i praksa“, Novi Sad, 2001. god
4. Hadžić M., „Bankarstvo“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2009.
5. Hrustić H.: Finansijski menadžment, Alfa-graf NS, Novi Sad, 2005.
6. Cvetinović M., „Upravljanje rizicima u finansijskom poslovanju“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2008.
7. Kotler, F., „Marketing menadžment, ASEE, Beograd, 2008
8. Krstić, B., „Bankarstvo“, Ekonomski fakultet, Niš 1996.
9. Knežević, G., „Analiza finansijskih izveštaja“, Singidunum, Beograd, 2009
10. Ćirović M., „Bankarstvo“, Brigze companz, Beograd 2001.
11. Ćirović, M., „Bankarski menadžment“, Ekonomski institut, Beograd, 1995
12. Slaviša Đ., „Upravljanje finansijskim rizicima - praktikum“, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad 2009.
13. Marović Boris, Avdalović Veselin, „Osiguranje i teorija rizika“ Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije Beograd, 2006.
14. Miljević, M., „Metodologija naučnog rada“, Filozofski fakultet, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Pale, 2007.
15. Nerandžić B., Dickov V., Perović V.: Ekonomika moderna, Stylos print, Novi Sad, 2004.
16. Pušara K. „Međunarodne finansije“, Univerzitet Braća Karić, Beograd, 2004.
17. Radić, J., Filipović. M., „Poslovne finansije“, Beograd, 2008
18. Stojiljković M., Krstić J.: Finansijska analiza, 2001
19. Teofanović R.: Istorija i teorija knjigovodstva, Beograd, 1958

Ostali izvori:

1. www.mfin.sr.gov.yu
2. www.fpn.bg.ac.rs
3. www.ef.uns.ac.rs
4. <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeGradjevinarstva.aspx?veza=1303>
5. <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=7>
6. Plan poslovanja preduzeća Via Projekt 2002-2007, 2008-2011
7. *Poslovni plan preduzeća Via projekt 2012-2016 godine*
8. Podaci iz preduzeća "Via Projekt"
9. Podaci iz RED banke
10. Bilans satanja i uspeha 2009-2011 godina
11. Intervju sa direktorom Dušanom Damjanovićem, 15.12.2012. Preduzeće Via Projekt